

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA LUẬT

-----000-----

NGUYỄN THỊ MAI

**CÔNG ƯỚC VIÊN NĂM 1980 VỀ HỢP ĐỒNG
MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

Chuyên ngành: Pháp luật quốc tế

Mã số: 60 38 60

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI – 2014

**Công trình được hoàn thành
tại khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội**

Người hướng dẫn khoa học: TS. Nguyễn Lan Nguyên

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn, họp tại

Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội

Vào hồi giờ....., ngày tháng năm 2014

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

Trung tâm tư liệu Khoa Luật – Đại học Quốc gia Hà Nội

Trung tâm tư liệu – Thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội

MỤC LỤC

Trang

| | |
|--|-----------|
| Trang phụ bìa | |
| Lời cam đoan | |
| Mục lục | |
| Danh mục các chữ viết tắt | |
| LỜI MỞ ĐẦU | 3 |
| Chương 1 - TỔNG QUAN VỀ CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ ĐẶC ĐIỂM HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ | 4 |
| 1.1. Giới thiệu về Công Ước Viên 1980 | 4 |
| <i>1.1.1. Sơ lược về lịch sử Công ước Viên 1980</i> | <i>4</i> |
| <i>1.1.2. Quá trình tham gia Công ước viên</i> | <i>4</i> |
| <i>1.1.3. Thành công của Công ước viên 1980</i> | <i>5</i> |
| 1.2. Khái niệm, đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo các nguồn | 5 |
| <i>1.2.1. Khái niệm</i> | <i>5</i> |
| <i>1.2.2. Đặc điểm</i> | <i>5</i> |
| <i>1.2.3. Nguồn luật điều chỉnh của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế</i> | <i>6</i> |
| Chương 2 - NỘI DUNG CỦA CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG ƯỚC ĐẾN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM | 7 |
| 2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của Công ước viên năm 1980 | 7 |
| <i>2.1.1. Phần 1 về phạm vi áp dụng</i> | <i>7</i> |
| <i>2.1.2. Phần hai về xác lập hợp đồng</i> | <i>7</i> |
| <i>2.1.3. Phần 3 về mua bán hàng hóa (Điều 25 - 88)</i> | <i>8</i> |
| <i>2.1.4. Phần 4 về Các quy định cuối cùng (Điều 89 - 101)</i> | <i>9</i> |
| 2.2. Ảnh hưởng của Công ước viên năm 1980 đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam | 9 |
| <i>2.2.1. Luật áp dụng cho hợp đồng</i> | <i>9</i> |
| <i>2.2.2. Hiệu lực của hợp đồng</i> | <i>10</i> |
| <i>2.2.3. Giao kết hợp đồng</i> | <i>10</i> |
| <i>2.2.4. Đề nghị giao kết hợp đồng</i> | <i>10</i> |
| <i>2.2.5. Chấp Nhận giao kết hợp đồng</i> | <i>11</i> |
| <i>2.2.6. Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng</i> | <i>11</i> |
| <i>2.2.7. Hình thức của hợp đồng</i> | <i>12</i> |
| <i>2.2.8. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng</i> | <i>13</i> |

| | |
|---|-----------|
| Chương 3 - SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO VIỆC GIA NHẬP | 16 |
| 3.1. Sự cần thiết của việc Việt Nam gia nhập Công ước viên 1980. | 16 |
| 3.1.1 <i>Việt Nam cần tìm hiểu kỹ nội dung Công ước Viên 1980 trước khi xin gia nhập.....</i> | <i>16</i> |
| 3.1.2. <i>Những lợi ích của việc Việt Nam gia nhập CISG.....</i> | <i>16</i> |
| 3.1.3. <i>Những điểm bất cập cần lưu ý khi gia nhập CISG.....</i> | <i>17</i> |
| 3.2. Một số giải pháp cho việc Việt Nam gia nhập CISG | 17 |
| 3.2.1. <i>Những việc Việt Nam cần làm để gia nhập CISG</i> <i>Error! Bookmark not defined.</i> | |
| 3.2.2. <i>Quy định của Công ước Viên về vấn đề gia nhập</i> <i>Error! Bookmark not defined.</i> | |
| 3.2.2. <i>Quy định của pháp luật Việt Nam về gia nhập Điều ước quốc tế.....</i> <i>Error! Bookmark not defined.</i> | |
| 3.3.3. <i>Giải pháp cụ thể cho việc gia nhập.....</i> <i>Error! Bookmark not defined.</i> | |
| KẾT LUẬN | 19 |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO..... | 20 |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Công ước Viên năm 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là một trong những công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất hiện nay, với 74 thành viên (tính đến ngày 11/4/2010), ước tính CISG điều chỉnh khoảng 3/4 giao dịch thương mại quốc tế. Công ước này đã thống nhất hóa và khắc phục được nhiều mâu thuẫn giữa các hệ thống pháp luật khác nhau trên thế giới, đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các xung đột pháp luật trong thương mại quốc tế và thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển, đem lại sự công bằng cho các thương vụ mua bán quốc tế.

Đáng tiếc Việt Nam hiện nay vẫn chưa phải thành viên của CISG, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa được tiếp xúc, chưa có thông tin về CISG, và hoàn toàn chưa được hưởng những lợi ích rõ ràng từ Công ước này trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế của mình. Việc nghiên cứu về Công ước này là hết sức cần thiết trong thời điểm hiện tại, khi mà nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập với nền kinh tế thế giới.

Do đó, việc nghiên cứu đề tài: ***“Công ước Viên năm 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế”*** là cần thiết và có ý nghĩa lý luận, thực tiễn quan trọng trong thời điểm hiện nay.

2. Tình hình nghiên cứu

Trên thế giới, hầu hết các cường quốc thương mại trên thế giới trong đó có nhiều quốc gia là bạn hàng lớn và lâu dài của Việt nam đều đã gia nhập Công ước Viên như Pháp, Mỹ, Italia, Liên bang Nga, Canada, Đức, Hà Lan, Australia, Trung Quốc... còn tại khu vực châu Á là các quốc gia mới gia nhập như Hàn Quốc và Nhật Bản. Việc Công ước Viên 1980 trở thành nguồn luật của tất cả những quốc gia này và được khuyến khích sử dụng cho mọi giao dịch thương mại quốc tế có thể thấy có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam.

Do đó, tác giả nghiên cứu luận văn mong muốn nghiên cứu, phân tích những nội dung cơ bản của CISG và đưa ra những đề xuất, kiến nghị về việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và các giải pháp cụ thể cho việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên năm 1980 thông qua đó thúc đẩy việc gia nhập Công ước viên năm 1980 của Việt Nam trong thời gian tới.

3. Mục đích, phạm vi nghiên cứu của luận văn

- Mục đích nghiên cứu của luận văn: Nghiên cứu làm rõ thêm một số vấn đề lý luận cơ bản về ký kết hợp đồng, quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng, hàng hoá trong hợp đồng, việc chuyển rủi ro, bồi thường thiệt hại,...; đề xuất vấn đề Việt Nam gia nhập Công ước viên 1980.

- Về phạm vi nghiên cứu: Trong phạm vi đề tài thuộc chuyên ngành luật Tư pháp quốc tế, tác giả chủ yếu tập trung nghiên cứu những vấn đề cơ bản sau đây: nghiên cứu những nội dung cơ bản của ‘Công ước Viên năm 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế’; sự cần thiết của việc Việt Nam gia nhập Công ước viên 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cũng như đề ra các giải pháp thúc đẩy việc gia nhập của Việt Nam.

4. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp luận chung của Luận văn là chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử. Trên nền tảng phương pháp luận đó, tác giả áp dụng các phương pháp cụ thể như: Phương pháp hệ thống, thống kê, phân tích, so sánh, tổng hợp.

5. Những đóng góp mới về mặt khoa học của luận văn

Với tính cách là một trong những công trình khoa học đầu tiên nghiên cứu một cách khá toàn diện, có hệ thống các vấn đề về nội dung cơ bản của Công ước Viên năm 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ mang lại những đóng góp mới về khoa học pháp lý như sau:

Thứ nhất, Việt Nam vẫn cần tăng cường tham gia vào các điều ước quốc tế đa phương quan trọng trong lĩnh vực thương mại. Công ước Viên về mua bán hàng hóa quốc tế là một trong số các điều ước quốc tế đa phương quan trọng nhất mà Việt Nam được khuyến nghị phê chuẩn trong thời gian sớm nhất có thể.

Thứ hai, khẳng định bản chất tiến bộ, dân chủ và ngày càng phù hợp với thông lệ quốc tế của pháp luật dân sự Việt Nam điều chỉnh các quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Thông qua đó, đề cao vai trò của pháp luật điều chỉnh các quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài, góp phần ổn định các quan hệ xã hội dân sự, phục vụ tích cực công cuộc đổi mới đất nước.

6. Kết quả nghiên cứu và ý nghĩa của luận văn:

Luận văn đã phân tích và làm rõ những nội dung cơ bản của Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và ảnh hưởng của Công ước đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam. Trên cơ sở đó, học viên đã đưa ra những đề xuất, kiến nghị về việc Việt Nam gia nhập Công ước

Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và các giải pháp cụ thể cho việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên năm 1980 thông qua đó thúc đẩy việc gia nhập Công ước viên năm 1980 của Việt Nam.

7. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần Mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và Phụ lục, nội dung của luận văn gồm 3 chương sau:

- Chương 1: Tổng quan về Công ước Viên 1980 và đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- Chương 2: Những nội dung của Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và ảnh hưởng của Công ước đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- Chương 3: Sự cần thiết của việc Việt Nam gia nhập công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và một số giải pháp cho việc gia nhập.

Chương 1

TỔNG QUAN VỀ CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ ĐẶC ĐIỂM HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

1.1. Giới thiệu về Công Ước Viên 1980

1.1.1. Sơ lược về lịch sử Công ước Viên 1980

Công ước Viên 1980 của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (viết tắt theo tiếng Anh là CISG - Convention on Contracts for the International Sale of Goods) được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) với nỗ lực hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

Năm 1968, trên cơ sở yêu cầu của đa số các thành viên Liên Hợp Quốc, UNCITRAL đã khởi xướng việc soạn thảo một Công ước thống nhất về pháp luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhằm thay thế cho hai Công ước La Haye năm 1964. Công ước Viên ra đời, được soạn thảo dựa trên hai Công ước La Haye, song có những điểm đổi mới và hoàn thiện cơ bản. Công ước được thông qua tại Viên (Áo) ngày 11 tháng 04 năm 1980 tại Hội nghị của Ủy ban của Liên hợp quốc về Luật thương mại quốc tế với sự có mặt của đại diện của khoảng 60 quốc gia và 8 tổ chức quốc tế và có hiệu lực từ ngày 01/01/1988.

1.1.2. Quá trình tham gia Công ước viên

Kể từ khi được ký kết vào năm 1980 đến nay, Công ước Viên đã trải qua 30 năm với nhiều dấu mốc trong việc mở rộng các nước thành viên. Có thể tạm chia các làn sóng gia nhập CISG của các nước theo 4 giai đoạn sau:

Giai đoạn 1 (1980-1988): Đây là giai đoạn 10 nước đầu tiên phê chuẩn Công ước để đủ số lượng cho phép Công ước có hiệu lực. 10 nước này là: Ai Cập, Argentina, Cộng hòa Ả Rập, Syrian, Hoa Kỳ, Hungary, Italy, Lesotho, Pháp, Trung Quốc, Zambia.

Giai đoạn 2 (1989-1993): Đây là làn sóng thứ 2 của việc gia nhập Công ước, với 29 quốc gia, trong đó hầu hết là các quốc gia thuộc Liên minh châu Âu, lần lượt hoàn thành các thủ tục phê chuẩn để tham gia Công ước.

Giai đoạn 3 (1994-2000): Trong giai đoạn này rất nhiều nước đang phát triển ở châu Phi và châu Mỹ, cũng như những quốc gia cuối cùng của EU (trừ Anh) như Bỉ, Ba Lan, Luxembourg, Hy Lạp đã hoàn thành các thủ tục phê chuẩn và gia nhập Công ước. Singapore là nước ASEAN đầu tiên gia nhập CISG vào năm 1995.

Giai đoạn 4 (2001-2010): Trong giai đoạn này chỉ có 5 thành viên mới phê chuẩn Công ước là Saint Vincent và Grenadines, Colombia, Iceland, Honduras và

Israel. Năm 2005 chứng kiến sự gia nhập quan trọng của thành viên châu Á mới là Hàn Quốc, Nhật Bản,

1.1.3. Thành công của Công ước viên 1980

Có hiệu lực từ ngày 01/01/1988, cho đến nay, CISG đã trở thành một trong các công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất. Trong phạm vi hẹp hơn, so với các công ước đa phương khác về mua bán hàng hóa (như các công ước Hague 1964), CISG là Công ước quốc tế có quy mô lớn hơn hẳn về số quốc gia tham gia và mức độ được áp dụng. Với 74 quốc gia thành viên, ước tính Công ước này điều chỉnh các giao dịch chiếm đến ba phần tư thương mại hàng hóa thế giới.

1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo các nguồn 1.2.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Điều 1 Công ước La Haye 1964 về mua bán hàng hoá quốc tế những tài sản hữu hình, hợp đồng MBHHQT được định nghĩa: “Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế là hợp đồng, trong đó các bên ký kết có trụ sở thương mại ở các nước khác nhau, hàng hoá được chuyển từ nước này sang nước khác, hoặc việc trao đổi ý chí ký kết hợp đồng giữa các bên ký kết được thiết lập ở các nước khác nhau”

Ở Việt Nam, Luật Thương mại 1997 đề cập đến “hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài” ở Điều 80, và chỉ đề cập đến những điểm khác biệt của loại hợp đồng này thông qua sự khác biệt trong quốc tịch của các chủ thể tham gia hợp đồng: “hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài là hợp đồng mua bán hàng hoá được ký kết giữa một bên là thương nhân Việt Nam với một bên là thương nhân nước ngoài”. Luật Thương mại Việt Nam 2005 cũng chỉ đưa ra quy định hình thức hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế là “thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương” (Điều 27.2)

1.2.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

- Bản chất của hợp đồng là sự thoả thuận có ý chí giữa các bên giao kết. Đây là đặc trưng rất cơ bản của một hợp đồng nói chung.

- Chủ thể của hợp đồng là bên bán và bên mua là các thương nhân có trụ sở kinh doanh đặt tại các quốc gia khác nhau. Nếu các bên không có trụ sở kinh doanh thì sẽ căn cứ vào nơi cư trú của họ.

- Đối tượng của hợp đồng là hàng hoá phải qua biên giới quốc gia (biên giới hải quan) hay giai đoạn chào hàng và chấp nhận chào hàng có thể được thiết lập ở các nước khác nhau; hoặc hàng hoá không phải qua biên giới nhưng hàng được các tổ chức quốc tế dùng ở lãnh thổ Việt Nam (sứ quán, công trình đầu tư nước ngoài...).

- Nội dung của hợp đồng bao gồm các quyền và nghĩa vụ phát sinh từ việc chuyển giao quyền sở hữu của hàng hoá từ người bán sang người mua ở các nước khác nhau;

- Đồng tiền tính giá hoặc thanh toán không còn là đồng nội tệ của một quốc gia mà là ngoại tệ đối với ít nhất một bên ký kết. Phương thức thanh toán thông qua hệ thống ngân hàng.

- Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng đa dạng và phức tạp. Không chỉ còn luật quốc gia mà còn bao gồm các điều ước quốc tế về thương mại, luật nước ngoài và các tập quán thương mại quốc tế.

- Cơ quan giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng là toà án, hay trọng tài thương mại có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại là cơ quan nước ngoài đối với ít nhất một trong các chủ thể.

1.2.3. Nguồn luật điều chỉnh của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Hợp đồng MBHHQT có thể chịu sự điều chỉnh của nhiều nguồn luật khác nhau như các điều ước về MBHHQT, các tập quán quốc tế về thương mại, pháp luật của các quốc gia... Việc nguồn luật nào điều chỉnh còn tùy vào từng trường hợp cụ thể.

1.2.3.1. Điều ước quốc tế

Theo Công ước Viên 1969 về Luật Điều ước quốc tế: “Điều ước quốc tế là tất cả các văn bản được ký kết giữa các quốc gia và do Luật quốc tế điều chỉnh”.

1.2.3.2. Luật quốc gia

Trong hoạt động thương mại quốc tế, luật quốc gia áp dụng thông thường là luật của nước bên bán, nhưng cũng có thể là luật của nước bên mua, có thể là luật của nước thứ ba, luật nơi ký hợp đồng, luật quốc tịch, luật nơi nghĩa vụ hợp đồng được thực hiện...

1.2.3.3. Án lệ

Án lệ hay tiền lệ pháp về thương mại cũng được các thương nhân tham gia ký kết hợp đồng thương mại quốc tế coi trọng và lựa chọn, đặc biệt là ở các quốc gia theo hệ thống thông luật (Common law).

1.2.3.4. Tập quán thương mại quốc tế

Các tập quán thương mại quốc tế hình thành từ rất lâu đời. Các tập quán này sẽ trở thành nguồn luật điều chỉnh các hợp đồng MBHHQT nếu các chủ thể tham gia ký kết hợp đồng chấp nhận các tập quán thương mại quốc tế sẽ là nguồn luật điều chỉnh.

Chương 2

NỘI DUNG CỦA CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG ƯỚC ĐẾN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của Công ước viên năm 1980

Công ước này được ký kết ngày 11/4/1980 tại Viên (Áo). Ban đầu ký kết chỉ có 6 quốc gia thành viên. Số lượng các quốc gia phê chuẩn Công ước ngày càng tăng lên và đến nay đã có trên 74 quốc gia thành viên.

Công ước Viên là nguồn luật chủ yếu để điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế hiện nay.

Kết cấu của Công ước Viên 1980 gồm 101 Điều, được chia làm 4 phần với các nội dung chính sau:

2.1.1. Phần 1 về phạm vi áp dụng

Phạm vi áp dụng và các quy định chung (Điều 1- 13). Phần này quy định trường hợp nào Công ước Viên 1980 được áp dụng và trường hợp nào Công ước Viên 1980 không được áp dụng (từ Điều 1 đến Điều 6), đồng thời nêu rõ nguyên tắc trong việc áp dụng Công ước viên 1980, nguyên tắc diễn giải các tuyên bố, hành vi và xử sự của các bên, nguyên tắc tự do về hình thức của hợp đồng. Ngoài ra, Công ước cũng nhấn mạnh đến giá trị của tập quán trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế.

2.1.2. Phần hai về xác lập hợp đồng

Trong phần này, với 11 điều khoản, Công ước đã quy định khá chi tiết, đầy đủ các vấn đề pháp lý đặt ra trong quá trình giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Điều 14 của Công ước định nghĩa chào hàng, nêu rõ đặc điểm của chào hàng và phân biệt chào hàng với các “lời mời chào hàng”. Các vấn đề hiệu lực của chào hàng, thu hồi và hủy bỏ chào hàng được quy định tại các điều 15, 16 và 17. Đặc biệt, tại các Điều 18, 19, 20 và 21 của Công ước có các quy định rất chi tiết, cụ thể về nội dung của chấp nhận chào hàng; khi nào và trong điều kiện nào, một chấp nhận chào hàng là có hiệu lực và cùng với chào hàng cấu thành hợp đồng; thời hạn để chấp nhận, chấp nhận muộn; kéo dài thời hạn chấp nhận. Ngoài ra, Công ước còn có quy định về thu hồi chấp nhận chào hàng, thời điểm hợp đồng có hiệu lực.

Về vấn đề xác lập hợp đồng mua bán, CISG thừa nhận quy tắc Chào hàn – Chấp nhận chào hàng (offer-acceptance rule). Công ước quy định một thư chào giá phải được gửi đến một hay một số người cụ thể, xác định và miêu tả đầy đủ về hàng hóa, số

lượng, giá cả. Thư chào hàng có thể được thu hồi nếu thư thu hồi đến khách hàng trước hoặc cùng lúc với thư chào hàng, hoặc trước khi khách hàng gửi lại thư chấp thuận. Bất kỳ sự thay đổi nào với thư chào hàng ban đầu đều được xem như sự từ chối thư chào hàng trừ phi các điều khoản sửa chữa không làm thay đổi những điều khoản thiết yếu của thư chào hàng.

2.1.3. Phần 3 về mua bán hàng hóa (Điều 25 - 88).

Với tên gọi là “mua bán hàng hóa”, nội dung của phần 3 này là các vấn đề pháp lý trong quá trình thực hiện HĐ. Phần này được chia thành 5 chương với những nội dung cơ bản như sau:

Chương I: Những quy định chung

Chương II: Nghĩa vụ của người bán

Chương III: Nghĩa vụ của người mua

Chương IV: Chuyển rủi ro

Chương V: Các điều khoản chung về nghĩa vụ của người bán và người mua

Đây là chương có số lượng điều khoản lớn nhất, cũng là chương chứa đựng những quy phạm hiện đại, tạo nên ưu việt của CISG. Nghĩa vụ của người bán và người mua được quy định chi tiết, trong hai chương riêng, giúp cho việc đọc và tra cứu của các thương nhân trở nên dễ dàng. Về nghĩa vụ của người bán, Công ước quy định rất rõ nghĩa vụ giao hàng và chuyển giao chứng từ, đặc biệt là nghĩa vụ đảm bảo tính phù hợp của hàng hóa được giao (về mặt thực tế cũng như về mặt pháp lý). Công ước nhấn mạnh đến việc kiểm tra hàng hóa được giao (thời hạn kiểm tra, thời hạn thông báo các khiếm khuyết của hàng hóa). Những quy định này rất phù hợp với thực tiễn và đã góp phần giải quyết có hiệu quả các tranh chấp phát sinh có liên quan. Nghĩa vụ của người mua, gồm nghĩa vụ thanh toán và nghĩa vụ nhận hàng, được quy định tại các điều từ Điều 53 đến Điều 60.

Công ước Viên 1980 không có một chương riêng về vi phạm hợp đồng và chế tài do vi phạm hợp đồng. Các nội dung này được lồng ghép trong chương II, chương III và chương V. Trong chương II và chương III, sau khi nêu các nghĩa vụ của người bán và người mua, Công ước Viên 1980 đề cập đến các biện pháp áp dụng trong trường hợp người bán/người mua vi phạm hợp đồng. Cách sắp xếp điều khoản như vậy, một mặt, làm cho việc tra cứu rất thuận lợi; mặt khác, cho thấy được tinh thần của các nhà soạn thảo CISG là tạo ra sự bình đẳng về mặt pháp lý cho người bán và người mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Các biện pháp mà Công ước cho phép người bán và người mua áp dụng khi một bên vi phạm hợp đồng bao gồm buộc thực hiện đúng hợp đồng, đòi bồi thường

thiệt hại, hủy hợp đồng. Ngoài ra còn có một số biện pháp không có tính chất chế tài hoặc nhằm mục đích trừng phạt bên vi phạm, ví dụ biện pháp giảm giá (Điều 50), biện pháp bên bị vi phạm gia hạn thời hạn thực hiện nghĩa vụ để tạo điều kiện cho bên vi phạm tiếp tục thực hiện hợp đồng (Điều 47 khoản 1 và Điều 63 khoản 1) hay những biện pháp mà bên vi phạm có thể đưa ra nhằm khắc phục những thiệt hại do hành vi vi phạm của mình gây ra (Điều 48 khoản 1). Công ước cũng quy định rõ trường hợp áp dụng các biện pháp cụ thể (ví dụ biện pháp hủy hợp đồng hay đòi thay thế hàng chỉ được áp dụng trong trường hợp vi phạm cơ bản- khái niệm vi phạm cơ bản được nêu tại Điều 25).

Chương V của Phần 3 quy định về vấn đề tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, vi phạm trước hợp đồng, việc áp dụng các biện pháp pháp lý trong trường hợp giao hàng từng phần, hủy hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Các Điều 74, 75, 76, 77, 78 của CISG là những điều khoản được dẫn chiếu đến rất nhiều trong các án lệ áp dụng CISG, vì các điều khoản này quy định rất chi tiết về một biện pháp được áp dụng phổ biến nhất trong giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế: đó là tính toán tiền bồi thường thiệt hại. Các điều khoản khác trong chương này đề cập đến vấn đề miễn trách, hậu quả của việc hủy hợp đồng và bảo quản hàng hóa trong trường hợp có tranh chấp

2.1.4. Phần 4 về Các quy định cuối cùng (Điều 89 - 101). Phần này quy định về các thủ tục để các quốc gia ký kết, phê chuẩn, gia nhập Công ước, các bảo lưu có thể áp dụng, thời điểm Công ước có hiệu lực và một số vấn đề khác mang tính chất thủ tục khi tham gia hay từ bỏ Công ước này.

2.2. Ảnh hưởng của Công ước Viên năm 1980 đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam

2.2.1. Luật áp dụng cho hợp đồng

Theo quy định của pháp luật Việt Nam ở Điều 1 khoản 1 và Điều 4 khoản 1 luật Thương Mại 2005, các hoạt động thương mại trên lãnh thổ Việt Nam phải tuân theo luật Thương Mại và các nguồn luật có liên quan. Nếu trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có dẫn chiếu đến luật Việt Nam thì khi xảy ra tranh chấp. Các bên sẽ phải sử dụng luật chuyên ngành trước, nếu không có luật chuyên ngành thì sẽ áp dụng luật Thương Mại 2005. Trong trường hợp luật Thương Mại 2005 không có quy định thì sẽ áp dụng các quy định trong Bộ Luật Dân Sự (theo Điều 4 khoản 3 luật Thương Mại 2005).

Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980 nên Công ước Viên sẽ chỉ điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nếu được các bên lựa chọn và ghi rõ trong

hợp đồng. Khi đó các điều khoản và quy định của Công ước Viên 1980 sẽ điều chỉnh quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng.

2.2.2. Hiệu lực của hợp đồng

- Về vấn đề hiệu lực hợp đồng, luật Thương Mại 2005 không có quy định về các điều kiện để hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có hiệu lực. Theo quy định khi luật Thương Mại không quy định thì phải dẫn chiếu đến Bộ Luật Dân Sự. Theo Điều 22 khoản 1 và Điều 429 khoản 1 Bộ Luật Dân Sự Việt Nam (BLDSVN) 2005 có quy định giao dịch dân sự (hay hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế) có hiệu lực khi có đủ một số điều kiện sau:

+ Chủ thể có năng lực hành vi dân sự

+ Đối tượng của hợp đồng mua bán là tài sản được phép giao dịch (không thuộc hàng hoá cấm kinh doanh, hàng hoá hạn chế kinh doanh, hàng hóa kinh doanh có điều kiện)

+ Mục đích và nội dung không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội

+ Chủ thể tham gia hoàn toàn tự nguyện.

- Công ước Viên 1980, về cơ bản, không điều chỉnh những nội dung này. Theo Điều 4 của Công Ước Viên 1980 có quy định: trừ khi có quy định cụ thể, Công ước không điều chỉnh tính hiệu lực của hợp đồng hoặc của bất cứ điều khoản nào của hợp đồng hoặc của bất kỳ tập quán nào. Ở điểm này Công ước Viên 1980 để cho các nước tham gia tùy nghi chọn lựa luật Quốc gia để quy định trong hợp đồng.

2.2.3. Giao kết hợp đồng

Theo quy định của pháp luật Việt Nam đối với hợp đồng dân sự nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng, việc giao kết hợp đồng được thực hiện theo nguyên tắc “Đề Nghị – Chấp Nhận” (Offer – Acceptance).

Theo Khoản 1 và 2 Điều 404 BLDSVN 2005 hợp đồng được giao kết vào thời điểm Bên đề nghị nhận được trả lời Chấp Nhận giao kết của Bên được đề nghị hoặc Bên được đề nghị im lặng (nếu có thỏa thuận im lặng là sự trả lời chấp nhận giao kết; Điều này phù hợp với điều 15 của Công ước Viên 1980. Riêng về vấn đề im lặng, Công ước quy định rõ tại Điều 18.1: im lặng hoặc không có hành động không được hiểu là Chấp Nhận. Như vậy, cả Công ước Viên 1980 và luật Việt Nam đều thống nhất rằng im lặng không có nghĩa là đồng ý.

2.2.4. Đề nghị giao kết hợp đồng

- Về định nghĩa đề nghị giao kết hợp đồng, luật Việt Nam (Điều 390 khoản 1) và Công ước Viên (Điều 14 khoản 1) đều có chung quan điểm rằng đề nghị giao kết hợp

đồng được hình thành khi bên đề nghị thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và tự ràng buộc mình trong trường hợp đề nghị đó được chấp nhận. Tuy nhiên, Công ước Viên quy định chặt chẽ hơn luật Việt Nam về vấn đề này; Công ước Viên yêu cầu đề nghị phải được gửi cho một hoặc nhiều người xác định và đó là một đề nghị đủ chính xác khi nó nêu rõ hàng hóa và ấn định số lượng và giá cả một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc quy định cách xác định số lượng và giá cả.

- Về thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực: Theo Điều 391 khoản 1 BLDSVN 2005 và Điều 15 khoản 1 Công ước Viên 1980 thì cả luật Việt Nam và Công ước đều quy định rằng đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được đề nghị đó. Tuy nhiên, về vấn đề này thì luật Việt Nam có quy định rõ ràng hơn về việc thế nào được xem là nhận được đề nghị. Điều 391 khoản 2 nêu rõ các trường hợp được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng:

- + Đề nghị được chuyển đến nơi cư trú, nếu bên được đề nghị là cá nhân; được chuyển đến trụ sở nếu bên được đề nghị là pháp nhân;
- + Đề nghị được đưa vào hệ thống thông tin chính thức của bên được đề nghị
- + Khi bên được đề nghị biết được đề nghị giao kết hợp đồng thông qua phương thức khác.

- Về việc hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng, Điều 393 BLDSVN 2005 và Điều 15 khoản 2 đều quy định bên đề nghị có thể hủy bỏ hay rút lại đề nghị chào hàng nếu thông báo rút lại hoặc hủy bỏ đó đến trước hoặc cùng lúc với chào hàng. Ngoài ra, luật Việt Nam còn cho phép hủy bỏ đề nghị nếu trong đề nghị có quy định quyền của bên đề nghị có thể hủy bỏ.

2.2.5. Chấp Nhận giao kết hợp đồng

- Theo Điều 396 BLDSVN 2005, một trả lời được xem là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng khi người được đề nghị chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị. Quy định này cũng tương tự đối với Công ước Viên 1980 nhưng trong Công ước Viên 1980 (Điều 19 khoản 2) có mở rộng rằng một trả lời vẫn được xem là chấp nhận nếu trả lời đó có chứa đựng những điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác nhưng không làm biến đổi cơ bản nội dung của chào hàng. Như vậy có thể thấy Công ước Viên 1980 quy định thoáng hơn luật Việt Nam về vấn đề này.

2.2.6. Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng

- Về phía Công ước Viên 1980

+ Khoản 1 Điều 2.1.4 và Khoản 1 Điều 16 của Công ước Viên 1980 quy định về nguyên tắc, các đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị hủy ngang. Tuy nhiên, các điều khoản này cũng quy định việc hủy bỏ một đề nghị giao kết hợp đồng có thể được

thực hiện với điều kiện hủy bỏ này đến bên được đề nghị trước khi bên này gửi chấp nhận đề nghị. Như vậy, chỉ khi bên được đề nghị chấp nhận đề nghị bằng miệng hoặc khi bên được đề nghị chứng minh là đã chấp nhận bằng cách thực hiện một hành vi mà không thông báo tới bên đề nghị thì bên đề nghị có quyền tiếp tục hủy bỏ đề nghị cho tới khi hợp đồng được giao kết. Mặt khác, khi một đề nghị được chấp nhận bằng văn bản, thì hợp đồng được giao kết khi chấp nhận đến bên đề nghị; trong trường hợp này, bên đề nghị mất quyền hủy bỏ đề nghị ngay khi bên được đề nghị gửi chấp nhận đề nghị.

+ Khoản 2 Điều 16 của Công ước Viên 1980 quy định hai ngoại lệ quan trọng của nguyên tắc chung liên quan đến khả năng hủy ngang một đề nghị giao kết hợp đồng:

+ Khi đề nghị quy định rõ là không thể bị hủy ngang: đề nghị giao kết hợp đồng không thể bị hủy ngang mà có thể được thực hiện bằng nhiều cách khác nhau, cách rõ ràng và trực tiếp nhất là bên đưa ra đề nghị tuyên bố rõ điều này hoặc ấn định thời hạn cho việc trả lời chấp nhận.

+ Bên đề nghị có cơ sở hợp lý để tin là đề nghị không hủy ngang: sự tin tưởng của bên được đề nghị có thể xuất phát từ xử sự của bên đề nghị hoặc do tính chất của đề nghị. Hành vi mà bên được đề nghị phải thực hiện trên cơ sở đề nghị có thể là tiến hành việc sản xuất, mở L/C... với điều kiện là những hành vi này được coi như thường gặp trong hoạt động mua bán hàng hóa hoặc được bên đề nghị biết trước hoặc dự liệu trước.

- Về phía Bộ Luật Dân Sự Việt Nam 2005: Điều 393 BLDS 2005 quy định: “Trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng thực hiện quyền hủy bỏ đề nghị do đã nêu rõ quyền này trong đề nghị thì phải thông báo cho bên được đề nghị và thông báo này chỉ có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được thông báo trước khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng”. Quy định này ngược lại với những quy định của Công ước Viên 1980.

2.2.7. Hình thức của hợp đồng

2.2.7.1. Về hình thức của hợp đồng, quy định của Công ước Viên 1980 và luật của Việt Nam có sự khác biệt

- Theo Điều 27 khoản 2 Luật Thương Mại 2005 quy định rõ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương. Các hình thức có giá trị pháp lý tương đương ở đây bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật (điều 3 khoản 15 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

- Công ước Viên 1980 không quy định bắt buộc về hình thức hợp đồng như luật Việt Nam. Do thành viên của Công ước Viên 1980 gồm nhiều nước khác nhau từ các nước kém phát triển cho đến các nước phát triển, mỗi nước có quan điểm khác nhau về hình thức hợp đồng. Vì vậy, theo Điều 11 Công ước Viên: “Hợp đồng mua bán không cần phải được ký kết hoặc xác nhận bằng văn bản hay phải tuân thủ bất cứ một yêu cầu nào khác về hình thức của hợp đồng. Hợp đồng có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả lời khai của nhân chứng.” Đây là điểm khác biệt cơ bản của luật Việt Nam và CISG về hình thức hợp đồng. Tuy nhiên, đối với những quốc gia quy định hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện bằng văn bản như Việt Nam có quyền bảo lưu sự khác biệt này theo Điều 96 của Công ước Viên khi tham gia Công ước.

Với một nước đang trong quá trình phát triển như Việt Nam, pháp luật đang trong quá trình xây dựng hoàn thiện và còn khá nhiều thiếu sót. Do vậy, việc quy định hình thức bắt buộc của hợp đồng là văn bản sẽ giúp bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam vì hình thức hợp đồng bằng văn bản mang đến sự bảo đảm cao hơn:

+ Về tính an toàn: khi thỏa thuận bằng văn bản, các bên sẽ biết chính xác là họ đã thỏa thuận những gì. Và nếu có xảy ra tranh chấp thì họ có thể kiểm tra lại những nội dung quy định trong hợp đồng.

+ Về tính toàn diện: khi soạn thảo hợp đồng, ngoài những điều khoản chính, các bên còn có thể thảo luận các điều khoản phụ mà họ đã quên không đề cập đến khi thảo luận trực tiếp.

+ Về tính rõ ràng: Khi xảy ra tranh chấp, tố tụng thì hợp đồng sẽ là bằng chứng vững chắc cho những gì hai bên đã thỏa thuận với nhau.

+ Ngoài ra, nếu việc mua bán hàng hóa quốc tế có liên quan đến bên thứ ba thì hợp đồng sẽ giúp bên thứ ba hiểu rõ hơn về thỏa thuận của hai bên.

2.2.7.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên

Những điều khoản về quyền và nghĩa vụ của các bên được quy định từ Điều 34 đến Điều 62 luật Thương Mại 2005 và từ Điều 30 đến Điều 65 trong Công ước Viên 1980. Nhìn chung các quy định về quyền và nghĩa vụ các bên trong luật Việt Nam và Công ước Viên 1980 có nội dung tương tự nhau.

2.2.8. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

Trong pháp luật Việt Nam và công ước Viên đều có đề cập đến các chế tài cơ bản do vi phạm hợp đồng như chế tài hủy hợp đồng, chế tài buộc phải thực hiện đúng hợp đồng, chế tài về bồi thường thiệt hại và các trường hợp miễn trách.

2.2.8.1. Về chế tài hủy hợp đồng

Theo Công ước Viên 1980 Điều 49 khoản 1 và Điều 64 khoản 1 thì một trong hai bên (bên mua hoặc bên bán) có quyền hủy bỏ hợp đồng nếu bên kia vi phạm cơ bản trong hợp đồng hoặc không thực hiện nghĩa vụ trong thời gian ấn định bổ sung hay tuyên bố rằng sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.

Theo luật Thương mại Việt Nam 2005 Điều 312 khoản 4, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong những trường hợp sau:

“Trừ các trường hợp miễn trách nhiệm quy định tại Điều 294 của Luật này, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

- Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng;
- Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng”

Như vậy, so với Luật Thương mại Việt Nam, Công ước Viên 1980 còn quy định thêm một trường hợp hủy bỏ hợp đồng đó là việc bên vi phạm không thực hiện nghĩa vụ trong thời gian ấn định gia hạn hoặc tuyên bố rằng sẽ không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng.

2.2.8.2. Về chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng

- Nếu bên bán vi phạm hợp đồng

Trong trường hợp người vi phạm hợp đồng là bên bán thì Công ước Viên 1980 (Điều 46) và Luật Thương Mại Việt Nam (Điều 297) đều quy định rằng người mua có quyền buộc người bán thực hiện một trong hai biện pháp: sửa chữa hoặc thay thế hàng hóa. Tuy nhiên, luật Thương Mại Việt Nam 2005 không quy định rõ căn cứ lựa chọn biện pháp sửa chữa hay thay thế. Ngược lại, theo Công ước Viên, người mua chỉ có thể yêu cầu người bán phải giao hàng thay thế nếu sự không phù hợp của hàng hóa được giao đó cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng. Các trường hợp khác, người bán chỉ được áp dụng biện pháp sửa chữa, loại trừ hoặc khắc phục sự không phù hợp đó.

- Nếu bên mua vi phạm hợp đồng

Trong trường hợp người vi phạm hợp đồng là bên mua thì cả Luật Thương Mại Việt Nam 2005 và Công ước Viên 1980 đều quy định rằng người bán có thể yêu cầu người mua thanh toán, nhận hàng hau thực hiện các nghĩa vụ khác theo đúng hợp đồng.

2.2.8.3. Về bồi thường thiệt hại

Về vấn đề bồi thường thiệt hại, Luật Thương Mại Việt Nam (Điều 302) và Công ước Viên 1980 (Điều 74) đều thống nhất những thiệt hại được bồi thường là các khoản tổn thất hàng hóa và khoản lợi bị bỏ lỡ mà bên thiệt hại phải gánh chịu do vi phạm hợp đồng. Về tính chất thiệt hại được bồi thường, Công ước Viên nhấn mạnh đến việc tiên

liệu trước của bên vi phạm, còn luật Việt Nam thì chú trọng đến yếu tố “ thực tế” và “trực tiếp” .

Về nguyên tắc hạn chế tổn thất, cả Công ước Viên 1980 và luật của Việt Nam đều có quy định tại Điều 77 Công ước Viên 1980 và Điều 305 Luật Thương Mại Việt Nam 2005. Trong đó, cả hai đều thống nhất rằng bên yêu cầu bồi thường thiệt hại phải áp dụng các biện pháp hợp lý để ngăn chặn các tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra. Nếu họ không làm như vậy thì bên vi phạm có thể yêu cầu giảm bớt tiền bồi thường thiệt hại.

2.2.8.4. Chế tài phạt vi phạm hợp đồng

Đối với vấn đề phạt vi phạm hợp đồng, Công ước Viên 1980 không có quy định gì về vấn đề này. Vì vậy, hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau về chế tài này giữa các nước theo hệ thống luật Civil Law và các nước theo hệ thống luật Common Law.

Luật Thương Mại Việt Nam 2005 có quy định khá rõ ràng về chế tài này tại Điều 300 và Điều 301. Theo đó bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vi phạm hợp đồng bồi thường một khoản tiền phạt nếu trong hợp đồng có thỏa thuận và mức phạt này không được vượt quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm.

2.2.8.5. Các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm

Công ước Viên và luật Việt Nam đều có quy định rõ ràng về các trường hợp miễn trách tại Điều 79 CISG và Điều 294, 295 luật Thương Mại Việt Nam 2005. Khi so sánh các điều khoản trên, Công ước Viên 1980 có quy định rộng và đầy đủ hơn so với luật Việt Nam. Điều 79 khoản 1 Công ước Viên quy định bên vi phạm được miễn trách nếu chứng minh được tăng trở ngại đó nằm ngoài tầm kiểm soát, không thể lường trước, không thể tránh khỏi và không thể khắc phục được hậu quả. Đây là một quy định khá chung chung và bao quát cho các trường hợp miễn trách. Ngược lại, Điều 294 luật Thương Mại Việt Nam 2005 liệt kê khá chi tiết 4 trường hợp miễn trách, thiếu tính khái quát và có thể gây khó khăn khi áp dụng trong thực tế.

Ngoài ra, tại Điều 79 khoản 3 Công ước Viên 1980 còn quy định rõ ràng trường hợp miễn trách do bên thứ ba không thực hiện nghĩa vụ, luật của Việt Nam hoàn toàn chưa quy định gì về vấn đề này.

Về vấn đề thông báo và xác nhận trong trường hợp miễn trách, Công ước Viên 1980 và luật Thương Mại Việt Nam 2005 đều bắt buộc bên vi phạm phải thông báo cho bên kia về trường hợp miễn trách. Tuy nhiên, Điều 295 Luật Thương Mại Việt Nam 2005 bắt buộc việc thông báo này phải bằng văn bản trong khi Công ước Viên 1980 không quy định gì về hình thức của thông báo.

Chương 3

SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO VIỆC GIA NHẬP

3.1. Sự cần thiết của việc Việt Nam gia nhập Công ước viên 1980.

3.1.1 Việt Nam cần tìm hiểu kỹ nội dung Công ước Viên 1980 trước khi xin gia nhập

3.1.1.1. Công ước Viên và sự ảnh hưởng của Công ước ở Châu Á

Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (sau đây gọi là Công ước Viên) được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) trong một nỗ lực hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

Cho đến thời điểm hiện tại, đã có 12 quốc gia Châu Á là thành viên của Công ước. Trung Quốc là một trong những quốc gia đầu tiên của Châu Á tham gia vào Công ước Viên. Tiếp theo đó là Singapo (năm 1996), Hàn Quốc (năm 2005) và năm 2008, Nhật Bản đã phê chuẩn Công ước.

3.1.1.2. Nhật Bản gia nhập Công ước Viên và dự báo về tương lai của Công ước tại Châu Á

Nhật Bản đã phê chuẩn Công ước Viên ngày 01/07/2008 và Công ước này sẽ bắt đầu có hiệu lực tại đất nước mặt trời mọc từ ngày 01/08/2009. Lý do để Nhật Bản gia nhập Công ước Viên là nhằm thúc đẩy hơn nữa quan hệ thương mại về hàng hoá Nhật Bản và các quốc gia thành viên Công ước. Việc cùng trở thành thành viên của Công ước giúp các quốc gia xích lại gần nhau hơn trong quan hệ mua bán, giúp cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế được nhanh chóng và thuận lợi hơn.

3.1.2. Những lợi ích của việc Việt Nam gia nhập CISG

Việc gia nhập Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế sẽ đem lại cho Việt Nam và doanh nghiệp Việt Nam những lợi ích sau đây:

3.1.2.1. Đối với hệ thống pháp luật Việt Nam

- Thứ nhất, việc gia nhập CISG sẽ giúp thống nhất pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế của Việt Nam với nhiều quốc gia trên thế giới

- Thứ hai, việc gia nhập CISG sẽ đánh dấu một mốc mới trong quá trình tham gia vào các điều ước quốc tế đa phương về thương mại, tăng cường mức độ hội nhập của Việt Nam

- Thứ ba, việc gia nhập CISG giúp hoàn thiện pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng và pháp luật về mua bán hàng hóa nói chung của Việt Nam

3.1.2.1. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam

- Thứ nhất, khi Việt Nam gia nhập CISG, các doanh nghiệp Việt Nam có thể tiết kiệm được chi phí và tránh được các tranh chấp trong việc lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng

- Thứ hai, doanh nghiệp Việt Nam sẽ có được một khung pháp lý hiện đại, công bằng và an toàn để thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và có căn cứ hợp lý để giải quyết tranh chấp nếu phát sinh

- Thứ ba, việc áp dụng Công ước Viên sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam tránh được những tranh chấp phát sinh trong kinh doanh quốc tế

3.1.3. Những điểm bất cập cần lưu ý khi gia nhập CISG

Nghiên cứu thực tiễn áp dụng CISG tại các quốc gia thành viên cho thấy mặc dù mang lại nhiều lợi ích lớn (như trên), việc xem xét gia nhập CISG cũng cần lưu ý một số điểm sau:

3.1.3.1 Các quy định của CISG không bao trùm mọi vấn đề pháp lý có liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

3.1.3.2. Dù thành công ở hầu hết các nước tham gia Công ước, ở một vài nước cụ thể, CISG không đạt được những thành công như mong đợi

3.1.3.3. Dù rất nhiều đối tác thương mại lớn trên thế giới đã là thành viên CISG, vẫn còn một số nước khác chưa gia nhập Công ước này

3.1.3.4. CISG chưa có các quy phạm điều chỉnh các vấn đề pháp lý mới phát sinh trong thương mại quốc tế

3.2. Một số giải pháp cho việc Việt Nam gia nhập CISG

Theo quy định của Luật ký kết và thực hiện điều ước quốc tế của Việt Nam năm 2005 , trong hoàn cảnh cụ thể của CISG (không có nội dung trái Hiến pháp và pháp luật nội địa Việt Nam) thì việc gia nhập Công ước này sẽ phải đi qua các thủ tục sau (chỉ xem xét các thủ tục chính thức):

Bước 1: Bộ chuyên ngành (mà ở đây là Bộ Công Thương hoặc Bộ Tư pháp) nghiên cứu về việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên.

Bước 2: Bộ chuyên ngành lấy ý kiến kiểm tra bằng văn bản của Bộ Ngoại Giao; lấy ý kiến thẩm định của Bộ Tư pháp – nếu Bộ này không phải Bộ đề xuất gia nhập; lấy ý kiến của các cơ quan hữu quan (Tòa án nhân dân tối cao, VCCI...).

Bước 3: Sau khi nhận được ý kiến trả lời của các cơ quan hữu quan, Bộ chuyên ngành đề xuất với Chính Phủ về việc gia nhập CISG.

Bước 4: Chính phủ ra quyết định gia nhập CISG (do việc gia nhập CISG không đòi hỏi phải sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ hoặc ban hành văn bản quy phạm pháp luật nên không phải trình Ủy ban thường vụ quốc hội cho ý kiến).

Bước 5: Chính phủ đệ trình văn bản gia nhập cho Tổng thư ký Liên Hợp Quốc.

Qua những phân tích về lợi ích về kinh tế, pháp lý và các mặt khác, cũng như một số bất lợi khi Việt Nam tham gia Công ước Viên 1980, tôi nhận thấy rằng mặc dù rất khó lượng hóa những lợi ích mà việc tham gia Công ước Viên 1980 mang lại cho Việt Nam, có thể khẳng định những lợi ích này là chắc chắn, rõ ràng và vượt trội hoàn toàn so với những bất lợi khi Việt Nam gia nhập Công ước.

Ngoài ra, có nhiều bất lợi đối với Việt Nam khi tham gia công ước nhưng chỉ là tạm thời, vì chúng vừa mang tính khó khăn, nhưng cũng vừa mang tính cơ hội, thử thách khi Việt Nam muốn mở rộng nền kinh tế ra quốc tế. Như rất nhiều học giả đã bình luận, có thể nói việc tham gia Công ước Viên 1980 là xu hướng tất yếu chung của các nước khi mở cửa phát triển thương mại quốc tế và tham gia sâu rộng hơn trong quan hệ quốc tế nói chung. Vấn đề quan trọng là xác định thời điểm nào thì phù hợp nhất và làm thế nào để khi gia nhập có thể tận dụng được tốt nhất những lợi ích của Công ước.

Việc tuyên truyền, phổ biến CISG là cần thiết để Công ước này thực sự phát huy hiệu quả và đem lại lợi ích thực tế cho doanh nghiệp và nền kinh tế. Vì vậy, cần thực hiện các hoạt động này một cách tích cực

Cụ thể, những hoạt động tuyên truyền, phổ biến về CISG và chuẩn bị chuẩn bị triển khai việc thực thi Công ước tại các cơ quan áp dụng pháp luật sau đây cần được thực hiện :

- Tổ chức một số hội thảo quốc tế chuyên sâu về CISG
- Tổ chức các khóa bồi dưỡng ngắn hạn cho các thẩm phán, trọng tài viên, các luật sư, giảng viên giảng dạy về luật thương mại, về thương mại quốc tế tại các trường đại học luật và kinh tế tại Việt Nam
- Tổ chức các khóa đào tạo, phổ biến kiến thức cho các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu, các hiệp hội doanh nghiệp;
- Hỗ trợ việc đưa Công ước Viên vào chương trình giảng dạy tại các trường đại học luật và kinh tế có đào tạo về thương mại quốc tế tại Việt Nam;
- Tổ chức viết và xuất bản các sách giới thiệu về Công ước Viên, bình luận các điều khoản của Công ước, hướng dẫn áp dụng Công ước Viên. ...

KẾT LUẬN

Hiện nay, kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập với sự phát triển của nền kinh tế thế giới đang ngày một phát triển. Các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng mở rộng hoạt động kinh doanh của mình, liên kết buôn bán hàng hóa với doanh nghiệp các nước khác trên thế giới. Việc mở rộng ngoại thương không chỉ mang đến nguồn lợi nhuận to lớn cho các doanh nghiệp mà còn giúp phát triển nền kinh tế mới nổi của Việt Nam. Với tính chất phức tạp của một giao dịch hàng hóa quốc tế, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được soạn thảo một cách chặt chẽ và đầy đủ nhằm tránh những tranh chấp và thiệt hại phát sinh từ hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế. Các bên trong giao dịch buôn bán hàng hóa quốc tế có thể tự do lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Các doanh nghiệp Việt Nam có thể lựa chọn luật của Việt Nam hoặc các luật nước ngoài, điều ước quốc tế khác. Điều ước quốc tế phổ biến nhất hiện nay được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là Công ước Viên năm 1980 (CISG). Trong quá trình xây dựng luật Việt Nam, các nhà làm luật đã tham khảo Công ước Viên, do đó nhìn chung luật Việt Nam và CISG có tương đồng về những quy định cơ bản. Tuy nhiên, trong CISG có phần quy định chặt chẽ và cụ thể hơn so với luật của Việt Nam.

Qua quá trình phân tích và đánh giá, chúng tôi nhận thấy rằng việc áp dụng CISG trong các doanh nghiệp Việt Nam còn nhiều khó khăn nhưng lợi ích mà CISG mang lại là không thể phủ nhận. CISG là điều ước quốc tế được áp dụng rộng rãi trên thế giới. Điều này giúp tạo thuận lợi hơn trong quá trình đàm phán, giúp thiếu những hiểu lầm hay quan điểm khác nhau giữa các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau. Hơn nữa, CISG là điều ước chuyên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Do đó, CISG quy định rất chặt chẽ, chi tiết và không quá bảo vệ quyền lợi của người bán hay người mua như những luật của các quốc gia khác. Việc áp dụng CISG trong mua bán hàng hóa quốc tế sẽ mang đến sự công bằng về quyền lợi và nghĩa vụ của các bên, sự thống nhất về quan điểm để tránh xảy ra những tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Trước ngưỡng cửa hội nhập, Việt Nam có thể sẽ gia nhập Công ước Viên 1980 trong tương lai. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam nên trang bị sẵn sàng những kiến thức cần thiết về CISG đồng thời có những bước chuẩn bị cần thiết để giảm thiểu những khó khăn sẽ gặp phải trong quá trình gia nhập.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tài liệu tiếng Việt

1. Công ước La-Haye 1964 về ký kết hợp đồng.
2. Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (bản tiếng Việt + tiếng Anh) – tải từ <http://trungtamwto.vn>.
3. Nguyễn Bá Diễn (2005), *Giáo trình luật thương mại quốc tế*, Nxb đại học quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
4. Nguyễn Minh Hằng (2009), *Việt Nam gia nhập công ước Viên 1980*, <http://thongtinphapluatdansu.wordpress.com/2009/07/08/3273/>, truy cập 16/8/2014.
5. Nguyễn Minh Hằng (2006), *Giải quyết hợp đồng mua bán quốc tế*, <http://ddd.com.vn/14424cat104/giai-quyet-hop-dong-mua-ban-quoc-te.htm>, truy cập 16/8/2014.
6. Nguyễn Thị Mơ (2009), *Giáo trình Pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại*, NXB Thông tin và Truyền Thông, truy cập 16/8/2014.
7. Nguyễn Thị Mơ (2010), *Đã đến lúc Việt Nam cần gia nhập Công ước Viên*, <http://trungtamwto.vn/node/1391#comment-10>, truy cập 16/8/2014.
8. Phòng Công nghiệp và thương mại Việt Nam, *Những lợi ích của việc gia nhập CISG*, <http://cisgvn.wordpress.com/2010/11/01/nh%E1%BB%AFng-l%E1%BB%A3i-ich-c%E1%BB%A7a-vi%E1%BB%87c-vi%E1%BB%87t-nam-gia-nh%E1%BA%ADp-cisg/>, truy cập ngày 14/8/2014.
9. Quốc hội (2005), *Bộ luật dân sự Việt Nam số 33/2005/QH11 ngày 14/6/2005*.
10. Quốc hội (2005), *Luật thương mại Việt Nam số 36/2005/QH11 ngày 14/5/2005*.
11. Trường Đại học luật Hà Nội (2009), *Giáo trình tư pháp quốc tế*, Nxb Công an Nhân dân.
12. Trường Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh, *Giáo trình luật hợp đồng thương mại quốc tế*, Nxb Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
13. Trung tâm WTO, *Giới thiệu chung về công ước Viên*, <http://trungtamwto.vn/van-de-dac-biet/cong-uoc-vien/gioi-thieu-chung>, truy cập 15/8/2014.
14. Trung tâm WTO (2010), “Việt Nam tham gia công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) Lợi ích và hạn chế”, <http://www.trungtamwto.vn/sites/default/files/Vietnam%20tham%20gia%20>

Cong%20uoc%20Vien%20-%20Loi%20ich%20va%20han%20che%20-%20Ths.Nguyen%20Trung%20Nam.doc, truy cập 14/8/2014.

15. Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (2013), *Giải quyết tranh chấp trong hợp đồng mua bán hàng quốc tế*, http://www.ntpc.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=58%3Agiiai-quyet-tranh-chap-trong-hop-dong-mua-ban-hang-hoa-quoc-te&catid=20%3Athuoc-mai-quoc-te&Itemid=72&lang=vi, truy cập ngày 12/8/2014.
16. Vụ Pháp chế - Bộ Công thương (2011), *Thực tiễn áp dụng công ước Viên 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*, http://legal.moit.gov.vn/default.aspx?page=news&do=detail&category_id=9&news_id=755, truy cập 17/8/2014.

II. Tài liệu tiếng Anh

17. E. Butler (2007), "Chapter 2 APPLICATION OF THE CISG" from "A Practical Guide to the CISG: Negotiations through litigation", Aspen Publisher (2007 Supplement 2); <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch2.pdf>, truy cập 16/8/2014.
18. Gary F. Bell, *Why Singapore Should Withdraw Its [Article 95] Reservation to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bell2.html>, Truy cập 16/8/2014.
19. Univ. Prof. Dr. Peter Schlechtriem, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem.html#a25>, truy cập 14h/8/4/2011.
20. Peter Winship, *The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/winship5.html>, truy cập 16/8/2014.