

ĐẠI HỌC HUẾ  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



LÊ THANH HUYỀN

**QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN  
TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ  
THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

**Ngành: Luật Kinh tế**

**Mã số: 8380107**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT KINH TẾ**

**THỪA THIÊN HUẾ, năm 2023**

Công trình được hoàn thành tại:  
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **TS. Đinh Thế Hưng**

Phản biện 1: .....

Phản biện 2: .....

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn  
thạc sĩ họp tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng ..... năm.....

**Trường Đại học Luật, Đại học Huế**

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.....	1
2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu.....	4
6. Ý nghĩa về lý luận và thực tiễn của luận văn .....	4
7. Bố cục của đề tài .....	5
<b>CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ.....</b>	<b>5</b>
<b>1.1. Khái quát về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....</b>	<b>5</b>
1.1.1. Khái niệm, đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	5
1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	6
1.1.3. Khái niệm chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	6
<b>1.2. Khái quát về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....</b>	<b>7</b>
1.2.1. Khái niệm quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	7
1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	7
1.2.3. Nội dung quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	8
Tiểu kết Chương 1.....	9
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>10</b>
<b>2.1. Thực trạng pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....</b>	<b>10</b>
2.1.1. Quy định về quyền nhận thanh toán của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	10
2.1.2. Quy định về quyền tuyên bố hủy hợp đồng của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	10
2.1.3. Quy định về quyền được bồi thường thiệt hại của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	12
2.1.4. Quy định về quyền lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp của bên bán..	12
<b>2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....</b>	<b>13</b>
2.2.1. Thực tiễn giải quyết tranh chấp về thực hiện quyền của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	13

2.2.2. Đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	18
Tiêu kết Chương 2.....	19
<b>CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT, NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ.....</b>	<b>19</b>
<b>3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....</b>	<b>19</b>
3.1.1. Cụ thể hóa các quan điểm của Đảng về hoàn thiện pháp luật mua bán hàng hóa trong thời kỳ hội nhập quốc tế.....	19
3.1.2. Thống nhất các quy định của pháp luật trong nước phù hợp với pháp luật quốc tế về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	20
<b>3.2. Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật.....</b>	<b>20</b>
3.2.1. Kết hợp áp dụng các thói quen, tập quán thương mại, các quy phạm tư pháp quốc tế trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế.....	20
3.2.2. Dành sự chú ý hợp lý trong việc đảm bảo hàng hoá phù hợp với hợp đồng trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế nói chung và các giao dịch trong khuôn khổ công ước Viên 1980 nói riêng.....	21
3.2.3. Tăng cường trang bị kiến thức về pháp luật hợp đồng nói chung và các quy định của công ước Viên 1980 nói riêng.....	21
3.2.4. Tăng cường sử dụng và vận động các đối tác thương mại nước ngoài cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức trong nước áp dụng các quy định Công ước Viên năm 1980.....	22
3.2.5. Đối với các quy định liên quan đến hủy hợp đồng.....	22
3.2.6. Quy định liên quan đến giới hạn hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp.....	22
<b>3.3. Kiến nghị hoàn thiện thêm các quy định pháp luật của Việt Nam về vấn đề thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....</b>	<b>23</b>
Tiêu kết chương 3.....	23
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>24</b>

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

<b>Chữ viết tắt</b>	<b>Tên đầy đủ</b>
<b>BLDS</b>	Bộ luật dân sự
<b>BLTTDS</b>	Bộ luật tố tụng dân sự
<b>HĐMBHHQT</b>	Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế
<b>UNCITRAL</b>	Ủy ban Liên hiệp quốc về luật thương mại quốc tế
<b>UNIDROIT</b>	Viện Quốc tế về thống nhất luật tư
<b>WTO</b>	Tổ chức Thương mại thế giới



## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Việt Nam đang dần tiến những bước chân vững chắc hội nhập vào nền kinh tế thế giới với mong muốn trở thành quốc gia có nền kinh tế phát triển trong khu vực và trên thế giới. Trong quá trình hội nhập đó, Việt Nam đã và đang là miền đất đầy hứa hẹn cho các nhà đầu tư nước ngoài, đồng thời thị trường nước ngoài cũng sẽ là nơi mà nhiều doanh nghiệp Việt Nam hướng tới. Trong xu thế hội nhập vô cùng năng động và sôi động đó, quan hệ mua bán hàng hóa quốc tế ngày càng được mở rộng, các quốc gia đang phát triển việc đưa đất nước hội nhập và mở rộng cơ chế thị trường nên vấn đề tranh chấp trong hoạt động mua bán hàng hóa sẽ ngày càng đa dạng và phức tạp hơn dẫn tới việc xảy ra tranh chấp là điều không thể tránh khỏi và cũng không dễ giải quyết được một cách nhanh chóng và chính xác.

Việc nghiên cứu các loại hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, cơ chế giải quyết các tranh chấp từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế giúp chúng ta nắm bắt được các quy định của Luật Mua bán hàng hóa quốc tế và các tập quán mua bán hàng hóa quốc tế, pháp luật các nước về hoạt động mua bán hàng hóa. Điều này hết sức cần thiết cho các nhà lập pháp và thực thi pháp luật của chúng ta trong quá trình đổi mới, cũng như các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Những tranh chấp phát sinh từ quan hệ hợp đồng rất phổ biến là điểm tất yếu, quan trọng trong việc xác lập các quan hệ trong hoạt động mua bán hàng hóa. Hiện nay, chúng ta có nhiều phương thức giải quyết tranh chấp như: Thương lượng, Hòa giải, Trọng tài, Tòa án, nhưng lựa chọn một phương thức để giải quyết tranh chấp trong Hợp đồng mua bán hàng hóa là rất quan trọng và cần thiết.

Thời gian gần đây, các cơ quan, tổ chức, cá nhân, đặc biệt là đội ngũ doanh nghiệp đã nhìn nhận và đánh giá tích cực hơn về vai trò của phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài trong bối cảnh nước ta hội nhập kinh tế toàn cầu ngày càng sâu rộng hơn. Tuy số lượng vụ việc tranh chấp mà các Trung tâm trọng tài thụ lý giải quyết tăng theo thời gian chưa nhiều. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng này, nhưng nguyên nhân căn bản nhất chính là sự thiếu đồng bộ và nhiều bất cập, hạn chế trong pháp luật về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở nước ta. Về pháp luật giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã có những quy định trong các nguồn luật điều chỉnh nhưng các quy định còn nhiều vướng mắc, bất cập. Thực tiễn giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cũng gặp nhiều phức tạp, quá trình giải quyết còn nhiều gặp nhiều quan điểm khác nhau về xác định phương thức giải quyết, thẩm quyền giải quyết và lựa chọn luật áp dụng giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Chính vì vậy, việc tìm ra những nội dung còn hạn chế, bất cập, chưa tương thích với pháp luật và tập quán mua bán hàng hóa quốc tế để từ đó đề ra hướng hoàn thiện là một yêu cầu cấp bách hiện nay.

Mục đích của các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng là nhằm đạt đến những lợi ích nhất định. Tuy nhiên, mục đích của các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng có đạt được hay không, lợi ích mà các bên hướng tới có đạt được hay không, sẽ không phụ thuộc vào ý chí của các bên mà hoàn toàn phụ thuộc vào bên có nghĩa vụ có thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ hay không. Như vậy, suy cho cùng vấn đề mà chúng ta quan tâm nhiều nhất trong quan hệ hợp đồng chính là vấn đề thực hiện nghĩa vụ, tất cả những vấn đề khác liên quan đến hợp đồng cũng chủ yếu là vấn đề nghĩa vụ và thực hiện nghĩa vụ, và tất nhiên ngay cả vấn đề trách nhiệm và căn cứ miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mà chúng ta sẽ bàn đến sau này cũng chủ yếu liên quan đến vấn đề

thực hiện nghĩa vụ, xuất phát từ nghĩa vụ. Cho nên có thể nói rằng bản chất của mọi quan hệ hợp đồng là tạo lập nghĩa vụ và thực hiện nghĩa vụ, bắt đầu bằng nghĩa vụ và kết thúc cùng với sự hoàn thành nghĩa vụ, và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cũng không phải là ngoại lệ. Các hệ thống pháp luật khác nhau có những quy định cụ thể khác nhau về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhưng nhìn chung đều nhằm đến với việc thực hiện hợp đồng của các bên. Trên cơ sở nghiên cứu chung về pháp luật mua bán hàng hóa quốc tế và quyền của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đánh giá thực tiễn hoạt động của các phương thức trong việc giải quyết các tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam. Từ đó đề xuất những giải pháp thích hợp cho việc sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện các quy định của pháp luật về tổ chức và nâng cao chất lượng các phương thức giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế nói chung, các tranh chấp từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng.

Chính vì những lý do trên, tôi đã chọn đề tài ***“Quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo pháp luật Việt Nam”*** làm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Luật kinh tế.

## **2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài**

Trong lĩnh vực khoa học pháp lý về thực hiện quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có một số công trình nghiên cứu như:

Nguyễn Thị Thoa (2010), “Giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bằng tòa án”, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học quốc gia Hà Nội. Luận văn nghiên cứu một số vấn đề lý luận cơ bản về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế; đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hơn về hoạt động giải quyết các tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bằng Tòa án Việt Nam.

Đông Thị Kim Thoa (2013), “Cơ chế giải quyết tranh chấp trong mua bán hàng hóa quốc tế”, Luận án tiến sĩ luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội. Luận án phân tích và làm sáng tỏ các vấn đề lý luận về cơ chế giải quyết tranh chấp trong tư pháp quốc tế, gồm định nghĩa và nội hàm khái niệm, cấu trúc và mối liên hệ giữa các bộ phận cấu thành, hệ tiêu chí xây dựng cơ chế giải quyết tranh chấp trong tư pháp quốc tế, Việt Nam, trong đó có nhấn mạnh những nội dung có tính chất đặc thù của lĩnh vực tư pháp quốc tế, và hệ giải pháp pháp lý nhằm hoàn thiện cơ chế giải quyết tranh chấp. Luận án cũng đề xuất một số vấn đề thuộc phạm vi cơ chế giải quyết tranh chấp trong tư pháp quốc tế, Việt Nam cần được bổ sung, hoàn thiện về mặt lý luận và quy định pháp luật. Luận án phân tích thực trạng cơ chế giải quyết tranh chấp trong tư pháp quốc tế, Việt Nam, luận giải những ưu điểm và hạn chế quy định pháp luật hiện hành trong mối liên hệ với thực tiễn áp dụng.

Nguyễn Minh Giáp (2015), “Thực tiễn giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa có yếu tố nước ngoài bằng trọng tài ở Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội. Luận văn nghiên cứu những vấn đề khía cạnh thực tiễn, pháp lý của việc giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa có yếu tố nước ngoài bằng Trọng tài tại Việt Nam, đánh giá thực trạng áp dụng các quy định pháp luật về giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa có yếu tố nước ngoài từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện pháp luật để phát huy vai trò của Trọng tài trong việc giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa có yếu tố nước ngoài trong bối cảnh hiện nay.

Trương Minh Trí (2017), “Xác định luật áp dụng để giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế bằng trọng tài”, Luận văn thạc sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội. Luận văn tập trung nghiên cứu các quy định pháp luật Việt Nam hiện hành về luật áp dụng trong giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế bằng



trọng tài ở Việt Nam và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật Việt Nam về luật áp dụng trong giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế bằng trọng tài.

Nguyễn Hồng Tuyền (2018), “Vai trò của Tòa án đối với trọng tài trong việc giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam”, Luận án tiến sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội. Luận án nghiên cứu vai trò của Tòa án đối với trọng tài trong việc giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế, phát hiện những hạn chế, bất cập của hệ thống pháp luật về trọng tài mua bán hàng hóa ở Việt Nam.

Mai Thị Trang Phương (2019), “Giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bằng trọng tài ở Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Luật, Đại học Huế. Luận văn nghiên cứu một số vấn đề lý luận và thực tiễn về giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế nói chung và giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng, trên cơ sở đề xuất một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và tăng cường hiệu quả giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bằng Trọng tài.

Một số bài viết trên các Tạp chí:

Bành Quốc Tuấn (2016), “Quyền thỏa thuận lựa chọn tòa án giải quyết tranh chấp dân sự có yếu tố nước ngoài”, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Luật học.

Trần Thị Thu Phương (2015), “Thỏa thuận lựa chọn tòa án trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế”, Tạp chí luật học, (3).

Ngô Quốc Chiến (2017), “*Pháp luật áp dụng cho hợp đồng có yếu tố nước ngoài theo quy định của Bộ Luật Dân sự 2015 và khuyến nghị cho các doanh nghiệp Việt Nam*”, Tạp chí Kinh tế đối ngoại số 81.

Các công trình nghiên cứu này đa số là nghiên cứu quy định của BLDS năm 2005 và BLTTDS năm 2015 và các văn bản Luật chuyên ngành khác, đa phần đều là những quy định đã hết hiệu lực, hơn nữa, phạm vi nghiên cứu của các bài viết chỉ tập trung một số khía cạnh trong pháp luật về giải quyết tranh chấp có yếu tố nước ngoài.

Tuy nhiên các công trình nghiên cứu trên chưa mang tính tổng thể và đề cập trực tiếp đến vấn đề giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa bằng các phương thức khác nhau. Do vậy, đây là đề tài Luận văn này có tính mới, chưa được nghiên cứu tổng thể, cần được làm rõ cả về lý luận và rất cấp bách về thực tiễn.

Đề tài được thực hiện trên cơ sở tiếp thu chọn lọc và kế thừa các kết quả nghiên cứu của các công trình đã đưa ra nhằm nghiên cứu một cách tổng thể, toàn diện vấn đề này trong lý luận và thực tiễn. Luận văn tiếp tục nghiên cứu sâu về các quy định của pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam và các giải pháp hoàn thiện pháp luật, nâng cao hiệu quả của việc thực hiện quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam.

### **3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

#### **3.1. Mục đích nghiên cứu**

Nghiên cứu đưa ra các nhóm giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật và thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trên cơ sở luận giải từ việc đánh giá thực trạng pháp luật hiện hành và thực tiễn áp dụng liên quan đến vấn đề này ở Việt Nam.

#### **3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu**

Để đạt được các mục tiêu nghiên cứu trên thì yêu cầu đề tài phải thực hiện những nhiệm vụ sau:

- Phân tích làm rõ một số vấn đề lý luận của pháp luật như khái niệm quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, khái niệm về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- Đánh giá được thực trạng quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo pháp luật Việt Nam; qua đó tìm ra các ưu điểm và hạn chế để làm cơ sở cho việc đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng trong thực hiện quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam.

- Đánh giá thực trạng quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở nước ta trong thời gian qua.

#### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

##### **4.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là (i) lý luận pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế; (ii) quy định của pháp luật Việt Nam về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế; (iii) thực tiễn thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam.

##### **4.2. Phạm vi nghiên cứu**

- Nghiên cứu pháp luật Việt Nam về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- Không gian: thực tiễn ở Việt Nam.

- Thời gian: Từ năm 2018 đến 2022.

#### **5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu**

##### **5.1. Phương pháp luận nghiên cứu**

Tiếp cận các quan điểm của Đảng Cộng sản Việt Nam về phát triển kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa; Chủ nghĩa Mac Le Nin về duy vật biện chứng, chủ nghĩa duy vật lịch sử làm cơ sở nền tảng cho việc nghiên cứu đề tài.

##### **5.2. Phương pháp nghiên cứu**

Trong quá trình nghiên cứu và trình bày, luận văn sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau bao gồm:

- Phương pháp phân tích và tổng hợp: Phương pháp này được sử dụng trong tất cả các chương của luận văn để phân tích các khái niệm, phân tích quy định của pháp luật, các số liệu... về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- Phương pháp so sánh: Được sử dụng trong luận văn để so sánh một số quy định của pháp luật trong các văn bản khác nhau như Bộ luật Dân sự 2015, Luật trọng tài thương mại 2010, Luật Thương mại 2005...

- Phương pháp diễn giải quy nạp: Được sử dụng trong luận văn để diễn giải các số liệu, các nội dung trích dẫn liên quan và phương pháp này được sử dụng tất cả các chương của luận văn

- Phương pháp nghiên cứu điển hình: Sử dụng nghiên cứu phân tích việc áp dụng pháp luật trong các vụ việc điển hình từ bản án của tòa án, phán quyết trọng tài giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt nam. Qua nghiên cứu, chỉ ra những hạn chế trong áp dụng pháp luật.

Ngoài ra, luận văn còn sử dụng những phương pháp nghiên cứu khác: phương pháp thông kê, phương pháp bình luận,...

#### **6. Ý nghĩa về lý luận và thực tiễn của luận văn**

##### **6.1. Về lý luận**

- Luận văn đã xây dựng một số khái niệm, đặc điểm, khung pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- Đã đưa ra một số nhóm giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật và thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam.

## **6.2. Về thực tiễn**

- Luận văn đánh giá các quy định pháp luật hiện hành, nghiên cứu thực tiễn áp dụng, chỉ ra những vướng mắc trong quá trình áp dụng pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam.

- Những đóng góp của luận văn là cơ sở cho các cơ quan áp dụng pháp luật, cơ quan nghiên cứu và cơ quan xây dựng pháp luật tham khảo trên thực tiễn.

## **7. Bố cục của đề tài**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và lời cảm ơn, mục lục, danh mục tài liệu tham khảo thì nội dung Luận văn với kết cấu bao gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Chương 2: Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam

Chương 3: Định hướng và giải pháp hoàn thiện pháp luật, nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

# **CHƯƠNG 1**

## **MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

### **1.1. Khái quát về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### **1.1.1. Khái niệm, đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Khác với các giao dịch dân sự là phục vụ mục đích sinh hoạt, tiêu dùng, mục đích mà các bên tham gia quan hệ thương mại thường hướng tới là lợi nhuận hoặc phục vụ các chính sách kinh tế xã hội. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế chủ yếu là các thương nhân. Theo quy định của Luật Thương mại 2005, thương nhân bao gồm các tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động kinh doanh một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh (Khoản 1 Điều 6). Có những hợp đồng thương mại đòi hỏi các bên đều phải là thương nhân (hợp đồng đại diện cho thương nhân, hợp đồng đại diện đại lý), có những hợp đồng chỉ cần ít nhất một bên là thương nhân (hợp đồng ủy thác thương mại, hợp đồng bảo hiểm). Quan hệ thương mại ở đây cũng được hiểu theo nghĩa rộng, đó là "cung cấp hoặc trao đổi hàng hóa, dịch vụ; thỏa thuận phân phối sản phẩm; đại diện thương mại; ủy thác thu nợ; các dịch vụ cho thuê tài chính; xây dựng nhà máy; dịch vụ tư vấn; dịch vụ thiết kế; cho thuê bằng phát minh sáng chế; đầu tư; tài trợ; giao dịch ngân hàng; bảo hiểm; hợp đồng khai thác hoặc đấu thầu; liên doanh, liên kết và các hình thức hợp tác công nghiệp, thương mại khác; vận tải hàng hóa, hành khách bằng đường không, đường biển, đường sắt, hoặc đường bộ" (Điều 1 Luật mẫu về trọng tài mua bán hàng hóa quốc tế - UNCITRAL).

Yếu tố "quốc tế" theo quy định của Luật Thương mại Việt Nam năm 1997, là căn cứ vào quốc tịch của các bên tham gia quan hệ hợp đồng (hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế với thương nhân nước ngoài). Theo Luật Thương mại 2005, mua bán hàng hóa quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu. Việc mua bán hàng hóa quốc tế phải thực hiện

thông qua hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

Như vậy, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ mua bán hàng hóa quốc tế.

### **1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

*Thứ nhất, về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Về phương diện pháp lý, các điều ước quốc tế, các tập quán quốc tế, kể cả các đạo luật mẫu điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ít khi bàn đến vấn đề chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Điều này được lý giải rằng thẩm quyền ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế sẽ do pháp luật của quốc gia được áp dụng đối với bên ký kết quy định.

*Thứ hai, về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Hàng hóa là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải thỏa mãn các quy định về quy chế hàng hóa được phép mua bán, trao đổi theo pháp luật của nước bên mua và bên bán. Pháp luật của các quốc gia khác nhau có những quy định không giống nhau về những hàng hóa được phép trao đổi mua bán, từ đó sẽ dẫn đến việc có những hàng hóa theo quy định của nước này thì được phép trao đổi mua bán nhưng theo quy định của pháp luật nước khác thì lại cấm trao đổi mua bán.

*Thứ ba, về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Xuất phát từ nguyên tắc tự do ý chí, các bên tham gia giao kết hợp đồng có quyền tự do lựa chọn hình thức thể hiện ý chí thích hợp. Điều này cũng có nghĩa là về nguyên tắc, ý chí không nhất thiết phải được bày tỏ dưới một hình thức nhất định, nó có thể biểu lộ bằng lời nói, bằng văn bản, bằng hành vi, cử chỉ cụ thể hoặc thậm chí là sự im lặng. Tuy nhiên, để thiết lập sự an toàn pháp lý trong quan hệ hợp đồng cũng như để bảo toàn chứng cứ và bảo vệ trật tự pháp luật, lợi ích xã hội, có những trường hợp hợp đồng giao kết phải tuân theo những hình thức pháp luật quy định, nếu không các bên tham gia giao kết sẽ phải gánh chịu những hậu quả bất lợi.

*Thứ tư, mục đích của hợp đồng MBHHQT là sinh lợi.*

Hợp đồng MBHHQT là sự thỏa thuận giữa các bên để thực hiện một hoạt động thương mại. Xét về nội dung, sự thỏa thuận trong hoạt động thương mại được thể hiện dưới hình thức pháp lý là hợp đồng thương mại không chỉ là sự nhất trí, đồng ý chung chung mà còn phải có nội dung cụ thể, mục đích rõ ràng, tức phải xác định được bản chất quan hệ hợp đồng mà các bên muốn xác lập. Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó người bán chuyển giao hàng hóa và quyền sở hữu đối với hàng hóa cho người mua và người mua nhận hàng và trả tiền.

*Thứ năm, cơ quan giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng MBHHQT có thể là Tòa án hoặc Trọng tài nước ngoài đối với một hoặc cả hai bên.*

### **1.1.3. Khái niệm chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế về phía nước ngoài, có thể là tự nhiên nhân hoặc pháp nhân nước ngoài. Tự nhiên nhân và pháp nhân nước ngoài phải có năng lực pháp lý và năng lực hành vi. Năng lực hành vi của tự nhiên nhân nước ngoài về nguyên tắc chung, do luật quốc tịch của người đó quy định. Ví dụ, một thương nhân Hồng Kông ký hợp đồng với một tổ chức của Việt Nam. Muốn xem xét thương nhân Hồng Kông đó có năng lực hành vi hay không thì phải xem thương nhân đó mang quốc tịch nước nào. Nếu thương nhân đó mang quốc tịch Hồng Kông thì phải căn cứ vào luật của Hồng Kông để xét tuổi có năng lực hành vi của thương nhân đó. Tương tự như vậy, muốn xem xét một tổ chức nước ngoài nào đó ký hợp đồng với phía Việt Nam có đủ tư cách pháp nhân hay không thì trước tiên phải tìm hiểu xem tổ

chức đó có quốc tịch của nước nào, rồi sau đó, dựa vào luật của nước đó, sẽ tìm hiểu xem tổ chức đó có đủ tư cách pháp nhân hay không.

## **1.2. Khái quát về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

### **1.2.1. Khái niệm quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Quyền cơ bản của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được thỏa thuận và thực thi nguyên tắc tự do được thể hiện trong mối liên hệ giữa tự do ý chí và tuân thủ pháp luật. Nếu như việc thỏa thuận giữa các bên không trái luật và đạo đức xã hội thì sẽ được tôn trọng, xem như nghĩa vụ ràng buộc các bên trong hợp đồng và được bảo hộ bằng quyền lực của Nhà nước. Quyền tự do này được thể hiện thông qua các quyền tự chủ trong ký kết hợp đồng; lựa chọn đối tác; tự do thỏa thuận nội dung hợp đồng, v.v... trong khuôn khổ pháp luật và đạo đức xã hội. Các bên trong hợp đồng cần phải tự nguyện, bình đẳng, có thiện chí, trung thực và ngay thẳng. Xác định dựa trên bản chất tự do ý chí giữa các bên, việc xem xét nguyên tắc này được thực hiện trên nhiều phương diện: tự nguyện, bình đẳng, trung thực và ngay thẳng. Nếu thiếu một trong những yếu tố này thì nguyên tắc trên vẫn không thể đảm bảo. Luật Việt Nam quy định cụ thể những trường hợp giao kết hợp đồng do lừa dối, đe dọa, bởi một bên trong hợp đồng hoặc từ người thứ ba; giao kết hợp đồng do lỗi nhầm lẫn vô ý của một bên trong hợp đồng là điều kiện để hợp đồng vô hiệu.

Vì vậy, quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là khả năng có quyền và thực hiện các quyền theo thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và tuân thủ theo pháp luật quy định. Bao gồm các quyền theo thỏa thuận không trái pháp luật và các quyền theo luật định.

### **1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### **1.2.2.1. Pháp luật quốc gia**

Ở Việt Nam, các văn bản pháp luật chủ yếu điều chỉnh lĩnh vực này là Bộ luật Dân sự 2015, Bộ luật Tố tụng dân sự 2015, Luật Tổ chức Tòa án nhân dân 2014, Luật Thương mại Việt Nam 2005, Luật Đầu tư 2020, Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015, các nghị định của Chính phủ, nghị quyết của Hội đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao hướng dẫn chi tiết thực hiện việc giải quyết các tranh chấp kinh doanh - thương mại tại Tòa án nhân dân.

#### **1.2.2.2. Các công ước quốc tế**

Cùng với các căn cứ pháp lý là các quy phạm pháp luật quốc gia, Điều ước quốc tế cũng đóng vai trò quan trọng trong việc quy định thẩm quyền của Tòa án các quốc gia giải quyết các tranh chấp mua bán hàng hóa quốc tế. Có thể kể đến một số Công ước quốc tế như là các công ước quốc tế La Hay về tư pháp quốc tế, Công ước Brussels về các vấn đề dân sự và thương mại, gồm:

- Công ước Liên Hợp Quốc về hợp đồng bán hàng quốc tế năm 1980 (Công ước Viên). Công ước Viên có hiệu lực sau khi được 10 nước phê duyệt là nhằm lập ra một luật pháp thống nhất cho việc bán hàng quốc tế. Các bên đương sự có thể giảm thiểu các điều kiện của nó nếu họ muốn.

- Công ước La Hay ngày 15/04/1958 về quyền tài phán của cơ quan xét xử được lựa chọn trong mua bán hàng hóa quốc tế (Convention on the jurisdiction of the selected forum in the case of international sales of goods).

- Công ước La Hay ngày 25/11/1965 về Lựa chọn tòa án (Convention on the choice of court). Công ước sẽ áp dụng cho các thỏa thuận về sự lựa chọn Tòa án giải

quyết tranh chấp trong các lĩnh vực công trình dân dụng thương mại hoặc các vấn đề có tính chất quốc tế.

- Công ước La Hay ngày 30/6/2005 về Thỏa thuận lựa chọn tòa án (Convention on choice of court agreements).

- Công ước Brussels năm 1968 về các vấn đề dân sự và thương mại. Theo đó thẩm quyền của Tòa án được xác định theo nguyên tắc Tòa án nơi cư trú của bị đơn có quyền giải quyết vụ án (actor forum rei sequitur). Theo Công ước, nơi ở của bị đơn là một nhân tố quan trọng trong việc xác định tòa án nào có thẩm quyền xét xử. Trường hợp một Hiệp hội hay một công ty thì Tòa án có thẩm quyền là Tòa án nơi có trụ sở công ty hay Hiệp hội đó.

- Nghị quyết Brussels (Liên minh châu Âu) về thẩm quyền và thực thi các phán quyết trong lĩnh vực dân sự - thương mại năm 2000. Theo Nghị quyết này, quy tắc xác định thẩm quyền chung là "Người nào cư trú ở một nước thành viên, bất kể họ có quốc tịch gì, sẽ bị kiện tại tòa án của nước thành viên đó" (khoản 1 Điều 2).

### *1.2.2.3. Tập quán thương mại*

Tập quán là những thói quen, phong tục được áp dụng một cách thường xuyên với nội dung rõ ràng để dựa vào đó các bên xác định hành vi tương xứng, có thể thành văn hoặc bất thành văn. Thông thường, tập quán mua bán hàng hóa quốc tế có ba nhóm: các tập quán có tính chất nguyên tắc; các tập quán chung và các tập quán khu vực.

Các tập quán thương mại được nhiều nước công nhận và được áp dụng ở nhiều nơi, nhiều khu vực trên thế giới. Ví dụ: Incoterms năm 2020 (Các Điều kiện Mua bán hàng hóa quốc tế) do Phòng Mua bán hàng hóa quốc tế tập hợp và soạn thảo được rất nhiều quốc gia trên thế giới thừa nhận và áp dụng trong hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế. Hay UCP 500 do ICC ban hành đưa ra các quy tắc để thực hành thống nhất về thư tín dụng cũng được nhiều quốc gia trên thế giới áp dụng vào hoạt động thanh toán quốc tế.

### ***1.2.3. Nội dung quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

#### *1.2.3.1. Nhóm quy định về nhận thanh toán tiền hàng*

Để có được quyền sở hữu đối với hàng hóa, bên mua tiến hành giao kết hợp đồng mua bán với chủ sở hữu của hàng hóa. Ngược lại, khi tham gia giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, chủ sở hữu của đối tượng hợp đồng cũng muốn nhận lại phần giá trị thanh toán mà bên mua đồng ý bỏ ra. Chính vì vậy, quyền chính của bên mua là được sở hữu hàng hóa; đồng thời, nghĩa vụ chính là thanh toán. Đây cũng là nghĩa vụ chủ yếu mà luật Pháp dự liệu đối với bên mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Theo đó, người mua buộc phải thanh toán tiền hàng theo giá đã thỏa thuận ban đầu. Ngoài ra, người mua còn có thể phải trả thêm lãi theo lãi suất luật định, tính từ thời điểm bên có quyền đặt ra yêu cầu đối với những trường hợp quy định tại Điều 1652 Bộ luật dân sự Pháp.

#### *1.2.3.2. Nhóm quy định về quyền tuyên bố hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Hủy hợp đồng là hệ quả pháp lý nặng nhất mà bên vi phạm phải gánh chịu khi có vi phạm hợp đồng MBHHQT, thể hiện ở chỗ: hợp đồng chấm dứt hiệu lực kể từ thời điểm giao kết (hay hủy hợp đồng có hiệu lực hồi tố), bên nào đã thực hiện toàn bộ hay một phần có thể đòi bên kia hoàn trả những gì họ đã cung cấp hay đã thanh toán theo hợp đồng. Hủy hợp đồng sẽ giải phóng hai bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của họ, trừ khi có thiệt hại phải bồi thường. Chính vì các bên không tiếp tục thực hiện hợp đồng kể từ thời điểm hợp đồng bị hủy bỏ và hoàn trả cho nhau tất cả những gì đã

nhận được từ nhau, nên hủy hợp đồng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh bình thường của các bên xác lập và thực hiện hợp đồng. Với ý nghĩa đó, trừ khi các bên có thỏa thuận về hủy hợp đồng, Công ước Viên cũng như pháp luật của một số nước trên thế giới không cho phép các bên “tùy tiện” hủy hợp đồng khi không có cơ sở, căn cứ hợp pháp. Vi phạm cơ bản hợp đồng chính là căn cứ quan trọng đó để người bán và người mua có thể tuyên bố hủy hợp đồng.

#### *1.2.3.3. Nhóm quy định về quyền yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại*

Bồi thường thiệt hại là giải pháp thường được áp dụng nhất theo luật Việt Nam khi việc vi phạm hợp đồng xảy ra trên thực tế và là một yêu cầu có thể được áp dụng song song với một số biện pháp khác. Tuy nhiên, xét về quy định này, Bộ luật dân sự và Luật thương mại vẫn còn nhiều điểm chênh nhau khi Bộ luật dân sự không đưa ra định nghĩa và những căn cứ áp dụng biện pháp bồi thường thiệt hại. Trong khi đó, Luật thương mại hiện hành đưa ra ba điều kiện cần để cấu thành trách nhiệm bồi thường thiệt hại bao gồm có hành vi vi phạm hợp đồng, thiệt hại đã xảy ra trên thực tế và giữa hành vi vi phạm và thiệt hại này phải có mối quan hệ nhân quả với nhau.

#### *1.2.3.4. Nhóm quy định về quyền lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp của bên bán*

Trong thương mại quốc tế, nếu tranh chấp là những mâu thuẫn, bất đồng, xung đột về quan điểm và lợi ích của các bên trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ phát sinh từ các quan hệ giữa họ, thì giải quyết tranh chấp chính là cách thức, phương pháp để loại trừ những thuẫn, bất đồng, xung đột đó một cách hợp lý và đúng đắn. Do trình độ phát triển cũng như khoa học pháp lý của mỗi quốc gia là khác nhau nên cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế cũng được pháp luật các quốc gia quy định khác nhau. Tuy nhiên, nhìn chung, các nước trên thế giới hiện nay đều áp dụng các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế phổ biến: i) Thương lượng, hoà giải; ii) Trọng tài thương mại; iii) Tòa án.

## **Tiểu kết Chương 1**

Hợp đồng MBHHQT là công cụ pháp lý cơ bản trong các giao dịch MBHHQT, là cơ sở xác lập nghĩa vụ giữa người bán và người mua. Từ những phân tích, đánh giá ở trên, có thể rút ra một số kết luận sau: (1) Hợp đồng MBHHQT là hợp đồng mua bán hàng hóa có tính chất quốc tế hay có yếu tố nước ngoài, theo đó một bên (người Bán) có nghĩa vụ giao hàng, chứng từ liên quan hàng hóa và quyền sở hữu về hàng hóa cho bên kia (người Mua) và người mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nhận hàng; (2) Quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng MBHHQT được xác định theo thỏa thuận và luật định. Trên cơ sở những vấn đề lý luận ở Chương 1, Chương 2 sẽ tập trung làm rõ thực hiện quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng MBHHQT theo Công ước Viên trong mối liên hệ với pháp luật thực định của Việt Nam.

## **CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ Ở VIỆT NAM**

### **2.1. Thực trạng pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### **2.1.1. Quy định về quyền nhận thanh toán của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Luật Thương mại Việt Nam 2005 tại Điều 50 quy định bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng tuy nhiên không quy định cụ thể như CISG tại Điều 55 khi quy định về nghĩa vụ thanh toán tiền hàng của bên mua đúng theo giá cả mà các bên đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng. Ngoài ra tại Điều 52 Luật thương mại 2005 pháp luật Việt Nam cũng quy định việc xác định giá cả hàng hóa trong trường hợp không có thỏa thuận về giá cả.

Bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng đúng địa điểm cho bên bán. Điều 54 Luật thương mại 2005 quy định về trường hợp các bên không có thỏa thuận về địa điểm thanh toán thì bên mua phải thanh toán cho bên bán tại: địa điểm kinh doanh của bên bán được xác định vào thời điểm giao kết hợp đồng, hoặc không có địa điểm kinh doanh thì tại nơi cư trú của bên bán; địa điểm giao hàng hoặc giao chứng từ, nếu việc thanh toán được tiến hành đồng thời với việc giao hàng hoặc giao chứng từ. Bên mua phải thanh toán tiền hàng theo đúng thời gian quy định trong hợp đồng. Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận, bên mua phải thanh toán cho bên bán vào thời điểm bên bán giao hàng hoặc giao chứng từ liên quan đến hàng hoá; Nếu có thỏa thuận về kiểm tra hàng thì bên mua không có nghĩa vụ thanh toán cho đến khi có thể kiểm tra xong hàng hoá.

Như vậy, pháp luật Việt Nam quy định cụ thể nghĩa vụ các bên trong hợp đồng mua bán theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng và các nghĩa vụ khác; bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và thanh toán cho bên bán theo hợp đồng. Nghĩa vụ thanh toán tiền hàng của người mua bao gồm các việc áp dụng các biện pháp tuân thủ các thủ tục mà hợp đồng hoặc luật lệ đòi hỏi để có thể thực hiện được thanh toán tiền hàng<sup>1</sup>.

#### **2.1.2. Quy định về quyền tuyên bố hủy hợp đồng của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Một hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế sẽ bị tuyên bố hủy khi một trong các bên đã không thực hiện nghĩa vụ của mình được quy định trong hợp đồng. Điều 49.1 CISG quy định việc người bán không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng hay từ Công ước cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng thì người mua có quyền hủy bỏ hợp đồng. Bên cạnh đó, người mua còn có thể hủy bỏ hợp đồng nếu người bán không giao hàng trong thời gian bổ sung hợp lý đã được người mua gia hạn thêm cho họ hoặc nếu người bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời gian được gia hạn này. Theo Điều 72.1 CISG, nếu trước thời điểm bên bán phải thực hiện hợp đồng, có dấu hiệu rõ ràng về việc người bán sẽ vi phạm cơ bản thì người mua cũng được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng. Nếu một bên không thực hiện một nghĩa vụ có liên quan đến bất cứ lô hàng nào cho phép bên kia có lý do xác đáng để cho rằng sẽ có một sự vi

---

<sup>1</sup> Điều 54 CISG 1980.



phạm cơ bản với các lô hàng sẽ được giao trong tương lai thì họ có thể tuyên bố hủy hợp đồng đối với các lô hàng tương lai đó<sup>2</sup>.

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng có quy định chế tài hủy bỏ hợp đồng, theo đó các bên được hủy hợp đồng nếu xảy ra hành vi vi phạm mà các bên thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng hoặc một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Như vậy, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 và CISG có điểm chung về quyền của bên bị hại được hủy bỏ hợp đồng nếu bên kia có vi phạm cơ bản, mặc dù khái niệm vi phạm cơ bản của hai văn bản là không hoàn toàn giống nhau. Điểm khác biệt lớn nhất giữa luật Việt Nam và CISG nằm ở chỗ CISG cho phép người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng ngay cả khi bên bán chưa đến hạn phải thực hiện hợp đồng, nhưng đã có dấu hiệu rõ ràng cho thấy họ sẽ có vi phạm cơ bản hợp đồng. Đây là một quy định tiến bộ của CISG nhằm giúp bên bị vi phạm chủ động hơn, đặc biệt khi bên kia cố ý hoặc tuyên bố rõ ràng ý định không thực hiện hợp đồng.

*\*Mất quyền hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

CISG quy định hai trường hợp người mua mất quyền hủy bỏ hợp đồng như sau:

Trường hợp thứ nhất liên quan đến việc mất quyền hủy bỏ hợp đồng khi người mua không tuyên bố về việc hủy trong một thời hạn hợp lý. Nếu người bán chưa kịp thông báo hủy hợp đồng do người mua chưa thanh toán tiền hàng nhưng người mua đã thanh toán tiền hàng cho người bán, dù chậm, thì người bán cũng có quyền hủy hợp đồng với người mua. Điều 49 khoản 2 CISG quy định trong thời hạn bổ sung mà người mua cho phép, nếu người bán giao hàng thì người mua sẽ mất quyền hủy bỏ hợp đồng nếu như người mua đã không tuyên bố hủy bỏ hợp đồng.

- Khi người bán giao hàng chậm, trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã biết rằng việc giao hàng đã được thực hiện.

- Đối với các trường hợp vi phạm khác trường hợp giao hàng chậm trễ, trong một thời hạn hợp lý: (i) kể từ lúc người mua đã biết hay đáng lẽ phải biết về sự vi phạm đó; (ii) sau khi đã hết mọi thời hạn mà người mua đã gia hạn thêm cho người bán hoặc sau khi người bán đã tuyên bố rằng họ sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời hạn đã được gia hạn thêm đó; hoặc (iii) Sau khi đã hết mọi thời hạn bổ sung mà người bán đã yêu cầu hay sau khi người mua đã tuyên bố là họ không chấp nhận cho người bán thực hiện nghĩa vụ.

Trường hợp thứ hai, khi hàng hóa không phù hợp, người mua mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng nếu họ không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng về cơ bản giống như tình trạng khi họ nhận hàng đó (Điều 82 CISG).

*“1. Người mua mất quyền tuyên bố hủy hợp đồng hay đòi người bán phải giao hàng thay thế nếu họ không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng về thực chất giống như tình trạng khi họ nhận hàng đó.*

*2. Điều khoản trên không áp dụng:*

*a. Nếu sự kiện không thể hoàn lại hàng hóa hoặc không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng về thực chất giống như tình trạng khi người mua nhận không phải do một hành động hay một sơ suất của họ.*

*b. Nếu hàng hóa hay một phần hàng hóa không thể sử dụng được hoặc bị hư hỏng theo kết quả của việc kiểm tra quy định tại điều 38, hoặc.*

*c. Nếu trước khi nhận thấy hay đáng lẽ phải nhận thấy rằng hàng hóa không phù hợp hợp đồng, người mua đã bán toàn phần hay một phần hàng hóa trong khuôn khổ*

---

<sup>2</sup> Khoản 2 Điều 73 CISG

*một nghiệp vụ kinh doanh thông thường hay đã tiêu dùng hoặc biến đổi toàn thể hay một phần hàng hóa đúng theo thể thức sử dụng bình thường.”<sup>3</sup>*

Như vậy, trong trường hợp người mua muốn hủy bỏ hợp đồng, cần lưu ý thực hiện việc thông báo và tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong thời gian sớm nhất có thể và bảo quản hàng hóa để thực hiện hoàn trả cho người mua.

### ***2.1.3. Quy định về quyền được bồi thường thiệt hại của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Tiền bồi thường thiệt hại xảy ra do một bên vi phạm hợp đồng là một khoản tiền bao gồm tổn thất và khoản lợi bị bỏ lỡ mà bên kia đã phải chịu do hậu quả của sự vi phạm hợp đồng. Tiền bồi thường thiệt hại này không thể cao hơn tổn thất và số lợi bỏ lỡ mà bên bị vi phạm đã dự liệu hoặc đáng lẽ phải dự liệu được vào lúc ký kết hợp đồng như một hậu quả có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng, có tính đến các tình tiết mà họ đã biết hoặc đáng lẽ phải biết<sup>4</sup>. Khi hợp đồng bị hủy và nếu bằng một cách hợp lý và trong một thời hạn hợp lý sau khi hủy hợp đồng, người mua đã mua hàng thay thế hay người bán đã bán hàng lại hàng thì bên đòi bồi thường thiệt hại có thể đòi nhận phần chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá mua thế hay bán lại hàng cũng như mọi khoản tiền bồi thường thiệt hại khác có thể đòi được chiếu theo Điều 74. Khi hợp đồng bị hủy và hàng có một giá hiện hành, bên đòi bồi thường thiệt hại có thể, nếu họ đã không mua hàng thay thế hay bán lại hàng chiếu theo Điều 75, đòi nhận phần chênh lệch giữa giá ấn định trong hợp đồng và giá hiện hành lúc hủy hợp đồng, cùng mọi khoản tiền bồi thường thiệt hại khác có thể đòi được chiếu theo Điều 74. Mặc dầu vậy, nếu bên đòi bồi thường thiệt hại đã tuyên bố hủy hợp đồng sau khi đã tiếp nhận hàng hóa, thì giá hiện hành vào lúc tiếp nhận hàng hóa được áp dụng và không phải là giá hiện hành vào lúc hủy hợp đồng. Theo mục đích của điều khoản trên đây, giá hiện hành là giá ở nơi mà việc giao hàng đáng lẽ phải được thực hiện nếu không có giá hiện hành tại nơi đó, là giá hiện hành tại một nơi nào mà người ta có thể tham chiếu một cách hợp lý, có tính đến sự chênh lệch trong chi phí chuyên chở hàng hóa.

### ***2.1.4. Quy định về quyền lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp của bên bán***

#### ***2.1.4.1. Quyền lựa chọn thương lượng, hòa giải giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Định nghĩa hòa giải thương mại Hòa giải thương mại là hình thức giải quyết tranh chấp trong đó có sự tham gia của bên thứ ba do chính các bên lựa chọn, đóng vai trò là người trung gian trợ giúp các bên tranh chấp tìm kiếm được các giải pháp loại trừ các tranh chấp phát sinh trong hoạt động thương mại. Trong quá trình hòa giải, với thỏa thuận trước giữa các bên, hòa giải viên luôn cố gắng trình bày cho các bên thấy những triển vọng tốt đẹp nhất để từ đó dung hòa các quan điểm khác nhau, hóa giải tranh chấp. Với bản chất là một phương thức giải quyết tranh chấp tự chọn, các bên có thể tự lựa chọn luật áp dụng trong quá trình hòa giải cũng như thủ tục hòa giải. Hòa giải viên có thể tiến hành quy trình hòa giải mà họ cho là phù hợp với tranh chấp theo nguyên tắc vô tư, công bằng, đảm bảo công lý. Tuy vậy, hòa giải viên không phải là người có vai trò quyết định trong việc giải quyết tranh chấp mà chỉ là người có hỗ trợ, giúp các bên trong việc tìm ra giải pháp cho tranh chấp theo nguyên tắc khách quan và trung lập, còn việc giải quyết tranh chấp do các bên quyết định. Nếu hòa giải thành công, thỏa thuận hòa giải được lập thành biên bản hòa giải có chữ ký của các bên và hòa giải viên.

<sup>3</sup> Điều 82 CISG.

<sup>4</sup> Điều 74 CISG 1980.

#### *2.1.4.2. Quyền lựa chọn Tòa án giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Thực tiễn pháp lý cho thấy các bên tham gia quan hệ thương mại quốc tế thường xuyên thỏa thuận lựa chọn một cơ quan giải quyết tranh chấp cụ thể trong hợp đồng được ký kết giữa các bên. Các quốc gia có hệ thống pháp luật tố tụng rõ ràng, hiệu quả thường là sự lựa chọn của các bên. Trong nhiều trường hợp, các bên thỏa thuận trao quyền giải quyết tranh chấp cho trọng tài vì đặc thù của phương thức này, thể hiện ở quy trình thực hiện cũng như thẩm quyền của trọng tài trong việc lựa chọn luật áp dụng để giải quyết tranh chấp. Trọng tài không bắt buộc phải lựa chọn pháp luật quốc gia hoặc cơ sở pháp lý rõ ràng để giải quyết tranh chấp giữa các bên, trọng tài có thể giải quyết tranh chấp không căn cứ trên các quy phạm pháp luật nếu được các bên đồng ý<sup>5</sup>. Ngoài phương thức lựa chọn trọng tài, cũng có nhiều trường hợp các bên thỏa thuận lựa chọn tòa án của một quốc gia có thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại giữa các bên.

Bên cạnh thỏa thuận lựa chọn pháp luật, thì thỏa thuận lựa chọn tòa án trong hợp đồng thương mại quốc tế cũng là thỏa thuận quan trọng. Thỏa thuận thể hiện ý chí thống nhất của các bên trong việc trao thẩm quyền giải quyết tranh chấp giữa họ cho tòa án mà họ thấy có lợi cho cả hai bên. Tuy nhiên, thỏa thuận luật điều chỉnh hợp đồng và thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng tòa án là hai thỏa thuận khác biệt và độc lập với nhau.

#### *2.1.4.3. Quyền lựa chọn Trọng tài giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Tranh chấp thương mại có thể được giải quyết thông qua trọng tài kinh tế. Đây là một phương thức giải quyết tranh chấp do các bên tự thỏa thuận lập ra nhằm giải quyết dứt điểm các vụ tranh chấp. Trọng tài kinh tế tồn tại từ rất lâu và phát triển mạnh mẽ trên thế giới như ngày nay vì tố tụng của nó đã mang lại những lợi ích thiết thực cho các nhà doanh nghiệp. Tuy nhiên, ở Việt Nam trọng tài phi Chính phủ vẫn còn chưa quen thuộc với đa số các nhà doanh nghiệp. Phần tiếp theo, người viết sẽ tập trung vào phương pháp giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Thẩm quyền giải quyết tranh chấp của Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam được quy định tại Điều 3, Điều lệ của Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam quy định thẩm quyền của trung tâm là giải quyết bất kỳ tranh chấp nào khi: i) một trong các bên tranh chấp là thể nhất hoặc pháp nhân nước ngoài hoặc tất cả các bên là thể nhân hoặc pháp nhân nước ngoài và ii) khi trước hoặc sau khi tranh chấp phát sinh các bên thỏa thuận đưa tranh chấp ra Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam, hoặc khi theo một Hiệp định quốc tế họ có nghĩa vụ phải làm như vậy.

### **2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### ***2.2.1. Thực tiễn giải quyết tranh chấp về thực hiện quyền của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

##### *2.2.1.1. Vụ án thứ nhất*

Tại đơn khởi kiện đề ngày 15-9-2011, đơn khởi kiện sửa đổi bổ sung ngày 22-9-2011 và quá trình tố tụng, nguyên đơn do bà Mai Thị Tuyết N – người đại diện hợp pháp của Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên A trình bày: Ngày 07-6-2011, Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên A (gọi tắt là Bên mua, Công ty A) và

<sup>5</sup> Trần Thị Thu Phương (2015), “Thỏa thuận lựa chọn tòa án trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế”, Tạp chí luật học, (3).

Công ty B (gọi tắt là Bên bán) có ký hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế số FARCOM/RCN/IVC/036/2011 ngày 07-6-2011 (gọi tắt là Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011). Theo nội dung Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011, Bên mua mua hạt điều thô nguồn gốc Ivory Coast, số lượng là 1000 tấn x 1.385,50 USD/tấn theo phương thức thanh toán 98% L/C trả chậm trong vòng 90 ngày kể từ ngày giao hàng dựa trên vận tải đơn (B/L) theo tiêu chuẩn chất lượng như sau:

– Thu hồi 47 lbs/80kg và có quyền từ chối nhận hàng khi thu hồi dưới 45 lbs/80kg.

– Hạt: số hạt tối đa là 205/kg. Từ chối là 220 hạt/kg.

– Độ ẩm tối đa là 10%. Từ chối độ ẩm là trên 12%.

Hàng hóa sẽ được Vinacontrol giám định chất lượng và khối lượng tại thời điểm giao hàng tại Cảng đến là Thành phố Hồ Chí Minh.

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (L/C) trả chậm trong vòng 90 ngày, nên ngày 07-7-2011, Bên mua đã yêu cầu Ngân hàng Thương mại Cổ phần E chi nhánh Đ mở L/C trả chậm số 1801ILUEIB110002 (sau đây gọi tắt là L/C số 1801) để Bên mua hoàn thiện thủ tục mua lô hàng từ Bên bán.

Sau khi nhận hàng, theo Điều 8 của Hợp đồng, Bên mua đã kiểm tra lại chất lượng và khối lượng lô hàng tại Cảng dỡ hàng là Cảng Cát Lái Thành phố Hồ Chí Minh với sự giám sát của Vinacontrol thì phát hiện hàng hóa của Bên bán không đảm bảo chất lượng. Cụ thể theo hai chứng thư của Vinacontrol số 11G04HN05957-01 và số 11G04HN05939-01 ngày 31-8-2011 giám định về khối lượng, phẩm chất và tình trạng hàng hóa thì kết quả giám định thể hiện tỷ lệ bình quân nhân thu hồi hạt điều cho hai lần cất mẫu hạt điều là 37,615 lbs/80kg (tỷ lệ này quá thấp so với điều kiện đề từ chối gần 10 lbs). Trước sự việc gian lận thương mại đó, Bên mua đã nhiều lần cố gắng liên lạc với Bên bán để giải quyết vấn đề phát sinh về chất lượng lô hàng hạt điều nhập khẩu nhưng không nhận được bất cứ phản hồi nào từ phía Bên bán.

Do đó, ngày 15-9-2011 Bên mua nộp đơn khởi kiện đến Tòa án nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh yêu cầu Tòa án buộc Bên bán nhận lại lô hàng hạt điều 1.000 tấn vì chất lượng nhân thu hồi nằm trong điều kiện từ chối nhận hàng của Hợp đồng là dưới 45 lbs, không đồng ý thanh toán tiền mua hàng, đồng thời yêu cầu Tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời buộc Ngân hàng Thương mại Cổ phần E tạm ngưng thanh toán cho Bên bán số tiền 1.313.308,85 USD của L/C số 1801 theo cam kết thanh toán của Bên mua cho đến khi có quyết định khác của Tòa án.

Ngày 12-8-2013 Bên mua đã đóng tiền tạm ứng án phí cho yêu cầu khởi kiện bổ sung là yêu cầu hủy bỏ Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011, đồng thời yêu cầu hủy bỏ L/C số 1801.

Tại phiên tòa sơ thẩm nguyên đơn đề nghị:

1. Hủy bỏ Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011.

2. Buộc Bên bán phải đến kho Bên mua tại địa chỉ ấp C2, quốc lộ 1A, xã C, huyện L, tỉnh Đồng Nai ngay khi án có hiệu lực pháp luật để nhận lại toàn bộ lô hàng theo Hợp đồng đã giao. Sau 30 ngày kể từ ngày bản án có hiệu lực pháp luật, nếu Bên bán không đến kho của Bên mua để nhận lại lô hàng thì Thi hành án có quyền bán lô hàng trên, để trả lại mặt bằng kho cho Bên mua.

3. Hủy nghĩa vụ thanh toán của Bên mua đối với L/C số 1801 và yêu cầu Ngân hàng Thương mại Cổ phần E hoàn trả ngay số tiền ký quỹ để bảo đảm thanh toán L/C là 1.313.308,85 USD cho nguyên đơn.

4. Yêu cầu Tòa án tiếp tục duy trì Quyết định áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời số 101/2011/QĐ-BPKCTT ngày 23-9-2011 cho đến khi bản án phát sinh hiệu lực.

Đồng thời cho Bên mua nhận lại số tiền 1.500.000.000 đồng mà Bên mua đã thực hiện đảm bảo theo Quyết định của Tòa tại Ngân hàng T chi nhánh P khi bản án phát sinh hiệu lực.

Bị đơn là Công ty B (Bên bán) có trụ sở ở nước ngoài và đã được Tòa án tổng đạt hợp lệ cho Bên bán thông qua Bộ Tư pháp Việt Nam theo đúng quy định của Bộ luật Tố tụng dân sự, Luật Tương trợ tư pháp 2007 và Thông tư liên tịch số 15/2011/TTLT-BTP-BNG-TANDTC ngày 15-9-2011 nhưng Bên bán vẫn vắng mặt, không có ý kiến phản hồi.

Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan là Ngân hàng Thương mại Cổ phần E trình bày:

Theo yêu cầu của Bên mua, ngày 07-7-2011, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E chi nhánh Đ đã phát hành L/C số 1801 với nội dung như sau:

- Giá trị L/C 1.357.790 USD
- Mục đích nhập khẩu 1.000 tấn hạt điều thô từ Bờ Biển Ngà;
- Ngân hàng thụ hưởng: Ngân hàng N, Singapore.
- Người thụ hưởng: Công ty B.
- L/C trả chậm mở theo UCP 600; với điều khoản có thể xác nhận.
- Biện pháp bảo đảm: bảo lãnh của bên thứ ba, TSBĐ; thẻ tiết kiệm.
- Ngày đến hạn thanh toán: ngày 29-9-2011 (961.813,66 USD) và ngày 17-10-2011 (351.495,19USD).

Sau khi nhận được bộ chứng từ hợp lệ, Bên mua đã ký nhận thanh toán đủ giá trị và đúng hạn đối với L/C. Căn cứ xác nhận của Bên mua, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E chi nhánh Đ đã ký chấp nhận hối phiếu.

Trên cơ sở đã xác nhận L/C, căn cứ vào tình trạng bộ chứng từ, Ngân hàng N đã chiết khấu miễn truy đòi cho Bên bán đối với 03 bộ chứng từ trị giá 1.313.308,85 USD vào ngày 25-7, 28-7 và ngày 08-8-2011.

Theo nội dung L/C đã phát hành thì L/C được chi phối và áp dụng theo “Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” phiên bản mới nhất (hiện nay là UCP 600). Theo quy định của UCP 600, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E với tư cách là Ngân hàng phát hành cam kết thanh toán dựa trên bộ chứng từ và cam kết thanh toán, đồng nghĩa với việc Bên mua đã thanh toán cho Bên bán. Căn cứ bộ chứng từ hợp lệ và chấp nhận thanh toán của Bên mua, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E đã ký chấp nhận hối phiếu. Ngân hàng N đã chiết khấu miễn truy đòi Bên bán đối với 03 bộ chứng từ của L/C nêu trên. Ngân hàng Thương mại Cổ phần E không đồng ý với yêu cầu của nguyên đơn về việc yêu cầu Tòa án hủy bỏ L/C số 1801 và yêu cầu buộc Ngân hàng Thương mại Cổ phần E hoàn trả ngay số tiền ký quỹ là 1.313.308,85 USD cho nguyên đơn. Ngân hàng Thương mại Cổ phần E đề nghị Tòa án hủy bỏ ngay Quyết định áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời số 101/2011/QĐ-BPKCTT ngày 23-9-2011 để Ngân hàng Thương mại Cổ phần E thanh toán cho Ngân hàng N theo đúng thỏa thuận tại L/C.

#### NHẬN ĐỊNH CỦA TÒA ÁN:

[1] Ngày 07-6-2011, Công ty TNHH một thành viên A (Bên mua) và Công ty B (Bên bán) có ký Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011 với nội dung: Bên mua mua 1.000 tấn hạt điều với phương thức thanh toán 98% L/C trả chậm trong vòng 90 ngày, kể từ ngày giao hàng dựa trên vận đơn.

[2] Thực hiện hợp đồng nêu trên, Công ty A đã yêu cầu và nộp số tiền ký quỹ là 1.313.308,85 USD để Ngân hàng Thương mại Cổ phần E phát hành L/C số 1801.

[3] Khi hàng về đến cảng Thành phố Hồ Chí Minh, Bên mua đã yêu cầu Vinacontrol Thành phố Hồ Chí Minh giám định phẩm chất và chất lượng hàng hóa theo Điều 8, Điều 11 của hợp đồng.

[4] Theo Chứng thư giám định về khối lượng, phẩm chất và tình trạng hàng hóa ngày 31-8-2011 của Vinacontrol xác định: Tỷ lệ nhân hạt điều thu hồi cho 2 lần cắt mẫu: Lần 1 là 38,2 lbs/80kg; Lần 2 là 37,03 lbs/80kg.

[5] Do tỷ lệ nhân hạt điều thu hồi thấp hơn so với thỏa thuận của Hợp đồng, nên Bên mua đã khiếu nại bằng hình thức mail cho Bên bán nhưng Bên bán không hợp tác. Vì vậy, Bên mua khởi kiện yêu cầu hủy Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011, trả lại toàn bộ lô hàng cho Bên bán và hủy bỏ nghĩa vụ thanh toán theo L/C số 1801 do Ngân hàng Thương mại Cổ phần E phát hành ngày 07-7-2011 và yêu cầu Ngân hàng Thương mại Cổ phần E hoàn trả lại số tiền ký quỹ là 1.313.308,85 USD để đảm bảo thanh toán L/C số 1801 ngày 07-7-2011.

[6] Căn cứ vào các tài liệu, chứng cứ có trong hồ sơ vụ án, thấy rằng: Hình thức và nội dung của Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011 không vi phạm quy định của pháp luật, phù hợp với các quy định tại các Điều, Khoản, Mục 2 về quyền, nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa của Luật Thương mại năm 2005; tại Điều 15 của hợp đồng, hai bên thỏa thuận khi có tranh chấp áp dụng pháp luật Việt Nam để giải quyết.

[7] Quá trình giải quyết, Tòa án cấp sơ thẩm đã thực hiện đúng thủ tục ủy thác tư pháp trong việc triệu tập bị đơn (Bên bán), thông báo cho bị đơn biết yêu cầu khởi kiện của nguyên đơn; đồng thời, yêu cầu bị đơn gửi văn bản cho biết ý kiến của bị đơn về yêu cầu khởi kiện; mặc dù bị đơn đã nhận được các văn bản triệu tập và thông báo này nhưng bị đơn không có ý kiến phản đối với yêu cầu khởi kiện của nguyên đơn.

[8] Căn cứ vào 02 Chứng thư giám định của Vinacontrol do Bên mua xuất trình, có cơ sở để xác định bên bán đã có lỗi giao hàng không phù hợp với Hợp đồng mua bán ngày 07-6-2011, nên theo Điều 39 Luật Thương mại, Bên mua có quyền từ chối nhận hàng. Mặt khác, sau khi có chứng thư giám định của Vinacontrol, Bên mua đã khiếu nại về chất lượng hàng hóa nhưng Bên bán không hợp tác. Do Bên bán giao hàng không đúng chất lượng như đã thỏa thuận trong Hợp đồng làm cho Bên mua không đạt được mục đích của việc giao kết Hợp đồng, nên có cơ sở xác định Bên bán đã vi phạm cơ bản nghĩa vụ của Hợp đồng. Vì vậy, Tòa án cấp sơ thẩm tuyên hủy bỏ Hợp đồng là có căn cứ đúng quy định tại khoản 13 Điều 3, Điều 312 Luật Thương mại. Tuy nhiên, khi giải quyết hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng, Tòa án cấp sơ thẩm chưa giải quyết việc buộc Bên bán phải trả lại tiền đã nhận (nếu có) và bồi thường thiệt hại cho Bên mua là chưa giải quyết đúng vụ án.

[9] Đối với việc giải quyết về yêu cầu hủy bỏ L/C số 1801:

[10] Căn cứ theo đề nghị mở L/C trả chậm của Bên mua, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E Chi nhánh Đ đã mở L/C số 1801 ngày 07-7-2011, cụ thể:

[11] – Giá trị L/C: 1.357.790 USD;

[12] – Hình thức của chứng từ: Không hủy ngang;

[13] – Mục đích: mua 1.000 tấn hạt điều thô từ Bồ Biển Ngà;

[14] – Ngân hàng thụ hưởng: Ngân hàng N, Singapore;

[15] – Người thụ hưởng: Công ty B;

[16] – Người yêu cầu: Công ty A;

[17] – Quy tắc áp dụng: UCP phiên bản mới nhất.

[18] Sau đó, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E đã nhận được 03 bộ chứng từ đòi tiền từ Ngân hàng N, với tổng giá trị 1.313.308,85 USD, cụ thể:

[19] Ngày 25-7-2011: Bộ chứng từ 961.813,66 USD, đáo hạn ngày 29-9-2011;

[20] Ngày 29-7-2011: Bộ chứng từ 312.517,11 USD, đáo hạn ngày 17-10-2011;

[21] Ngày 09-8-2011: Bộ chứng từ 38.978,08 USD, đáo hạn ngày 17-10-2011.

[22] Sau khi nhận được các bộ chứng từ phù hợp với điều kiện L/C, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E đã gửi Công văn và các bộ chứng từ cho Bên mua và được Bên mua xác nhận “Đã nhận đủ chứng từ và cam kết thanh toán đủ trị giá, đúng hạn như trên; trên cơ sở đó, Ngân hàng Thương mại Cổ phần E đã điện báo chấp nhận thanh toán hồi phiếu vào ngày đáo hạn của 03 bộ chứng từ nêu trên cho Ngân hàng N.

[23] Theo quy định pháp luật Việt Nam về thanh toán chứng từ, thì:

[24] Tại khoản 4 Điều 3 Luật Các tổ chức tín dụng năm 2010, quy định: “Tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động ngân hàng được quyền thỏa thuận áp dụng tập quán thương mại, bao gồm: Tập quán thương mại quốc tế do Phòng Thương mại Quốc tế ban hành; tập quán thương mại khác không trái với pháp luật Việt Nam”.

### **QUYẾT ĐỊNH:**

1- Chấp nhận Quyết định kháng nghị số 11/2016/KN-KDTM ngày 07-3-2016 của Chánh án Tòa án nhân dân tối cao.

2- Hủy Quyết định đình chỉ xét xử phúc thẩm số 29/2015/QĐPT-KDTM ngày 26-8-2015 của Tòa án nhân dân cấp cao tại Thành phố Hồ Chí Minh và hủy Bản án kinh doanh, thương mại sơ thẩm số 356/2014/KDTM-ST ngày 07-4-2014 của Tòa án nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh.

3- Giao hồ sơ vụ án cho Tòa án nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh xét xử lại theo thủ tục sơ thẩm đúng quy định của pháp luật.

#### **2.2.1.2. Vụ án thứ hai**

Công ty Tư vấn Phối hợp V (Gọi là Công ty V) và Công ty Cổ phần K (Gọi là Công ty K) ký kết 01 Hợp đồng nhập khẩu thiết bị số 10/TBNK-2007 ngày 10/6/2007. Nội dung hợp đồng thể hiện việc Công ty V bán cho Công ty K một số hàng hóa là máy móc có tổng trị giá là 15.700.000.000đ bao gồm: - 01 máy sàng có động cơ nổ (GIPOSCREEN Mobile) - 01 máy nghiền có động cơ nổ (GIPOREC Mobile) - Côn đứng ESCH-WERKE của máy nghiền GIPOREC Thực tế giá tiền Công ty K phải thanh toán chỉ là 5.500.000.000đ. Lý do có việc chênh lệch về giá trị tiền mua máy móc giữa thực tế và hợp đồng là do yêu cầu của Công ty K. Thực hiện hợp đồng, Công ty V đã bàn giao cho Công ty K đầy đủ thiết bị số lượng và tiêu chuẩn nhưng Công ty K mới thanh toán 2 lần được bằng tiền mặt là 200.000.000đ và 350.000.000đ = 550.000.000đ và thanh toán bằng hình thức khấu trừ theo Biên bản thỏa thuận giữa 3 bên gồm ông H2 (Người nắm giữ vận đơn gốc của lô máy móc), bà H3 (Người đại diện của Công ty K) và ông H1 (Người đại diện của Công ty V) là 1.580.000.000đ. Tổng cộng Công ty K còn nợ lại 3.334.000.000đ. Công ty V yêu cầu Công ty K phải thanh toán trả toàn bộ số nợ gốc 3.334.000.000đ và tiền chậm thanh toán trên số nợ gốc từ ngày 01/01/2011 đến khi xét xử sơ thẩm mới mức lãi suất là 13,5%/năm.

- Nhận định của Tòa án

Về thẩm quyền: Vụ án tranh chấp hợp đồng mua bán giữa Công ty Tư vấn Phối hợp V (Pháp nhân thuộc Cộng hòa Liên bang Đức) và Công ty Cổ phần K (Công ty K) tức một bên đương sự là pháp nhân nước ngoài nên thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án cấp tỉnh. Về nội dung: Xét hợp đồng nhập khẩu thiết bị số 10/TBNK-2007 ngày 10/6/2007 giữa Công ty Tư vấn Phối hợp V (Gọi là Công ty V) và Công ty Cổ phần K (Gọi là Công ty K), HĐXX thấy rằng: Việc mua bán và giao nhận máy móc giữa Công ty V và Công ty K đã được các bên thừa nhận. Các bên chỉ tranh chấp về giá trị của số hàng hóa trong hợp đồng, Công ty V cho rằng giá trị thực của hợp đồng

là 5.500.000.000đ nhưng Công ty K yêu cầu được nâng không giá trị để làm thủ tục vay vốn Ngân hàng. Bị đơn cho rằng giá trị thực của Hợp đồng là 15.700.000đ nhưng các bên đều thống nhất số tiền mặt và khấu trừ nợ mà Bị đơn đã trả cho Nguyên đơn là 2.130.000.000đ và còn nợ lại 3.334.000.000đ. Vì vậy dù cơ sở xác định số lượng máy móc gồm: 01 máy nghiền đá có động cơ nổ (GIPOREC Mobile), 01 máy sàng đá có động cơ nổ (GIPOSCREEN Mobile), 01 Côn đứng ESCHWERKE của máy nghiền GIPOREC mà Công ty V bán cho Công ty K là 5.500.000.000đ. Mặc dù không có biên bản giao nhận máy móc nhưng Công ty V và Công ty K đều thừa nhận Công ty K đã nhận được toàn bộ số lượng máy móc nêu trên. Các bên đều thống nhất được 03 khoản mà Công ty K đã thanh toán là 550.000.000đ (bằng tiền mặt) và 1 lần khấu trừ nợ thể hiện bằng Biên bản làm việc giữa 3 bên với số tiền là 1.580.000.000. Các bên đều xác định Công ty K còn nợ Công ty V 3.334.000.000đ (Biên bản đối chất ngày 19/3/2014 - BL 418). Tuy nhiên Công ty K không đồng ý thanh toán trả nốt số tiền còn lại với lý do máy móc mà Công ty V bàn giao không đồng bộ nên không hoạt động được phải bỏ ra nhiều chi phí để sửa chữa, khắc phục sự cố nhưng không có chứng cứ chứng minh..

Tòa án chấp nhận yêu cầu đòi thanh toán tiền mua hàng của Công ty Tư vấn Phối hợp V đối với Công ty Cổ phần K. - Công ty Cổ phần K phải thanh toán trả Công ty Tư vấn Phối hợp V số tiền 3.334.000.000đ nợ gốc và 2.908.286.563đ lãi. Tổng cộng là: 6.242.286.563đ (Sáu tỉ hai trăm bốn mươi hai triệu hai trăm tám mươi sáu nghìn năm trăm sáu mươi ba đồng). Kể từ sau ngày xét xử sơ thẩm (13/11/2019) người phải thi hành án còn phải chịu lãi suất của số tiền chưa thanh toán theo quy định tại Điều 468 Bộ luật dân sự năm 2015. 2. Về án phí: Công ty Cổ phần K phải chịu 114.242.286đ án phí kinh doanh thương mại sơ thẩm. Hoàn trả Công ty Tư vấn Phối hợp V 56.117.000đ tiền tạm ứng án phí đã nộp theo biên lai số 0009121 ngày 06/02/2013 tại Cục thi hành án dân sự thành phố Hà Nội. Các đương sự có quyền kháng cáo trong hạn 15 ngày, Công ty Tư vấn Phối hợp V kể từ ngày tuyên án, Công ty Cổ phần K và Công ty Cổ phần Tập đoàn Đ kể từ ngày nhận hoặc niêm yết bản án.

### ***2.2.2. Đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Thứ nhất, đây là một trường hợp khá phổ biến trong số các giao dịch hàng hóa quốc tế thuộc khuôn khổ Công ước Viên năm 1980. Theo thống kê của trang <http://www.unilex.info>, có khoảng 90 trường hợp hủy hợp đồng trong tổng số hơn 800 tranh chấp được lưu lại tại đây.

Thứ hai, sự không phù hợp của hàng hóa dẫn đến vi phạm quyền của bên bán trong hợp đồng thường xảy ra ở các nhóm hàng có hàm lượng kỹ thuật công nghệ cao, quy cách phẩm chất phức tạp và những nhóm hàng dễ bị ảnh hưởng bởi môi trường bên ngoài và thường có điều kiện bao gói bảo quản phức tạp...

Thứ ba, trong các tranh chấp liên quan đến thực hiện quyền của bên bán hợp đồng do hàng hóa không phù hợp chính là thời hạn khiếu nại về sự không phù hợp của hàng hóa theo điều 39 khoản 1. Theo đó, rất nhiều trọng tài và tòa án sử dụng “thời hạn trung bình” là một tháng để làm thời hạn khiếu nại trong các trường hợp hàng hóa không phù hợp, đặc biệt là những trường hợp hàng hóa là máy móc.

Thứ tư, có rất nhiều tranh chấp về sự không phù hợp của hàng hóa bắt nguồn từ việc hai bên nhầm lẫn dẫn đến hợp đồng không còn hiệu lực. Ví dụ tiêu chuẩn của hàng hóa được quy định khác nhau tại nước người mua người bán, nhầm lẫn trong tên gọi hay mô tả hàng hóa...



Thứ năm, một lần nữa có thể nhận thấy quan điểm sử dụng thực hiện quyền của bên bán hợp đồng như biện pháp cuối cùng không chỉ ở các quy định mà còn trong thực tiễn xét xử các tranh chấp liên quan đến tính phù hợp của hàng hóa. Trên thực tế, tòa án hay trọng tài thường ra phán quyết áp dụng chế tài hủy hợp đồng trên cơ sở loại trừ dần các giới hạn quyền hủy hợp đồng của người mua.

## **Tiêu kết Chương 2**

Pháp luật về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam nhìn chung đã có rất nhiều điểm tiến bộ, tương thích với pháp luật của các các tổ chức quốc tế cũng như các quốc gia trên thế giới. Chương 2 luận văn đã phân tích thực trạng pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và thực tiễn giải quyết tranh chấp liên quan đến quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Từ các nhóm quy định về nhận thanh toán, quyền hủy hợp đồng, quyền đòi bồi thường và lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp, chương 3 luận văn căn cứ vào những vấn đề còn tồn tại, đánh giá thực tiễn để đề xuất một số giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

## **CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT, NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ QUYỀN CƠ BẢN CỦA BÊN BÁN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

### **3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### **3.1.1. Cụ thể hóa các quan điểm của Đảng về hoàn thiện pháp luật mua bán hàng hóa trong thời kỳ hội nhập quốc tế**

Trong công cuộc cải cách tư pháp hiện nay, việc hoàn thiện hệ thống pháp luật nói chung và pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại nói riêng luôn là xương sống của việc điều chỉnh các quan hệ pháp luật trong đó có quan hệ thương mại. Để hoàn thiện pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại bằng Tòa án, chúng ta cần phải: Thứ nhất, hoàn thiện pháp luật gắn với nền kinh tế thị trường nhưng vẫn tuân theo đường lối phát triển kinh tế - xã hội của Đảng và Nhà nước trong từng thời kỳ. Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII đã nêu: “Hoàn thiện hệ thống pháp luật theo hướng đồng bộ, thống nhất, tăng tính cụ thể và khả thi; xây dựng và hoàn thiện cơ chế giám sát, kiểm tra tính hợp hiến và hợp pháp trong các hoạt động và quyết định của các cơ quan; tăng cường hiệu lực, hiệu quả các hoạt động lập pháp, hành pháp, tư pháp; đẩy mạnh cải cách hành chính, cải cách tư pháp; nâng cao chất lượng hoạt động của chính quyền địa phương; tích cực phòng ngừa và kiên quyết đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí...”.

Hoàn thiện pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài phải trên cơ sở các quy định của Hiến pháp làm nền tảng và thực hiện đồng bộ với quá trình hoàn thiện hệ thống pháp luật nói chung như là các văn bản luật về thương mại, hàng hải, vận tải, tài chính, tín dụng, ngân hàng... cũng như văn bản luật tố tụng đặc biệt là phân quy định về giải quyết các tranh chấp dân sự, mua bán hàng hóa. Các quy định pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại phù hợp với những quy tắc, luật lệ

của WTO cũng như các điều ước quốc tế Việt Nam ký kết hoặc gia nhập. Luật thương mại 2005 sửa đổi khắc phục được khá nhiều những bất cập không phù hợp với thông lệ quốc tế trong Luật thương mại năm 1997, như quan niệm về thương mại và hàng hoá, quan niệm về thương nhân... Các văn bản pháp luật trái với quy định trong các Hiệp định của WTO phải được bãi bỏ như các quy định về trợ cấp nông nghiệp, dệt may... Cần phải rà soát, phát hiện các văn bản lỗi thời, không phù hợp với tình hình hiện tại hoặc mâu thuẫn với các văn bản pháp luật ban hành sau đồng thời sửa đổi, bổ sung và ban hành mới các văn bản pháp luật trong những lĩnh vực thương mại mà pháp luật còn thiếu như về công nghệ thông tin, cạnh tranh, sở hữu trí tuệ... Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng bằng phương thức trọng tài thương mại, hòa giải thương mại theo hướng thống nhất, đồng bộ, khả thi, chi phí tuân thủ pháp luật thấp, góp phần giảm thiểu các tranh chấp hợp đồng và nâng xếp hạng chỉ số giải quyết tranh chấp hợp đồng, tiếp tục hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, nâng cao chỉ số cạnh tranh quốc gia, xây dựng môi trường đầu tư kinh doanh thuận lợi ở Việt Nam.

### ***3.1.2. Thống nhất các quy định của pháp luật trong nước phù hợp với pháp luật quốc tế về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Pháp luật Việt Nam quy định về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải tiến đến những điểm chung so với pháp luật các nước về giải quyết loại tranh chấp này, đảm bảo cho lợi ích của các bên trong tranh chấp tham gia giải quyết luôn được bảo vệ. Chính vì vậy, Việt Nam cần tham gia các Điều ước quốc tế liên quan đến cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài như Công ước Roma 1980 về luật áp dụng đối với nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng, Công ước La Hay ngày 15/11/1965 về Tổng đặt ở nước ngoài giấy tờ tư pháp và ngoài tư pháp liên quan đến dân sự và thương mại.

### **3.2. Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật**

#### ***3.2.1. Kết hợp áp dụng các thói quen, tập quán thương mại, các quy phạm tư pháp quốc tế trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế***

Điều 9 CISG quy định:

1. Các bên bị ràng buộc bởi các tập quán mà họ đã thỏa thuận và bởi các thói quen đã được thiết lập giữa họ.

2. Trừ phi có thỏa thuận khác, các bên ký hợp đồng được coi là có ngụ ý áp dụng những tập quán mà họ đã biết hoặc cần phải biết mà những tập quán này là những tập quán có tính chất phổ biến trong thương mại quốc tế và được các bên áp dụng một cách thường xuyên đối với hợp đồng cùng chủng loại trong lĩnh vực buôn bán hữu quan để điều chỉnh hợp đồng của mình hoặc điều chỉnh việc giao kết hợp đồng đó.

Như vậy, Công ước đã đưa ra khả năng áp dụng và công nhận các tập quán của bên giao dịch dựa trên thói quen thương mại (khoản 1) và những tập quán thương mại phổ biến thường được áp dụng trong các hợp đồng tương tự (khoản 2). Theo đó, Công ước đã công nhận vai trò của các quy phạm tư pháp quốc tế khác cũng như luật quốc gia và thói quen hoặc tập quán thương mại về các vấn đề Công ước không điều chỉnh hoặc quy định không rõ. Những quy phạm tư pháp quốc tế có thể là Bộ Nguyên tắc Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế Bộ Nguyên tắc Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế (PICC), các Nguyên tắc về luật hợp đồng Châu Âu (PECL) hoặc điều ước quốc tế như Công ước của Liên hiệp quốc về thời hiệu trong mua bán hàng hóa quốc tế năm 1974... Luật quốc gia là luật mà cơ quan giải quyết sử dụng để xử lý tranh chấp theo nguyên tắc áp dụng luật. Còn những thói quen thương mại là thói quen đã thiết

lập dựa trên những mối quan hệ thương mại đã có lâu dài của các bên. Tập quán thương mại ở đây là những văn bản như Quy tắc thống nhất về thực hành tín dụng chứng từ – dùng cho thanh toán bằng L/C (UCP), Các điều khoản thương mại quốc tế (Incoterms)... Khi áp dụng các thói quen thương mại, cần phân biệt thói quen thương mại so với những thói quen giao dịch vốn có của hai bên. Thói quen thương mại là các thói quen giao dịch được lặp đi lặp lại nhiều lần và liên tiếp giữa các bên giao dịch. Thói quen thương mại có hiệu lực pháp lý đối với cả hai bên như các bộ tập quán, nguyên tắc hay các nguồn luật mà hai bên áp dụng. Các cơ quan giải quyết tranh chấp cho rằng thói quen giao dịch phải được thực hiện trên 3 lần liên tiếp trở lên thì mới trở thành thói quen thương mại và được các bên sử dụng mà không cần dẫn chiếu trong hợp đồng.

### ***3.2.2. Dành sự chú ý hợp lý trong việc đảm bảo hàng hoá phù hợp với hợp đồng trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế nói chung và các giao dịch trong khuôn khổ công ước Viên 1980 nói riêng***

Trong nhiều năm qua Việt Nam thường xuyên gặp phải những vụ tranh chấp liên quan đến tính phù hợp của hàng hóa. Đặc biệt là những doanh nghiệp xuất khẩu hàng nông lâm thủy hải sản như lúa gạo, tôm, cá, các loại rau quả, thịt tươi... Hàng hóa của Việt Nam thường gặp hai trường hợp: hoặc không đảm bảo chất lượng người mua đã yêu cầu và mong muốn; hoặc vi phạm các tiêu chuẩn của nước nhập khẩu về chất lượng, an toàn trong khâu sản xuất, vệ sinh, an toàn cho sức khỏe người tiêu dùng... Cả hai trường hợp này đều dẫn đến việc người mua phải áp dụng các biện pháp bảo hộ pháp lý (trong đó có hủy hợp đồng). Và do đó dẫn đến bên Việt Nam phải gánh chịu hậu quả pháp lý nặng nề (bồi thường thiệt hại, phạt vi phạm...), đồng thời cũng gây ảnh hưởng xấu đến tính cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu trên thị trường thế giới và quan hệ thương mại của Việt Nam đối với bên ngoài. Với lợi thế là nước có nhiều điều kiện tự nhiên thuận lợi cho việc nuôi trồng cũng như giá nhân công rẻ, Việt Nam hoàn toàn có cơ hội để phát triển hơn nữa ngành sản xuất nông lâm thủy hải sản cũng như nâng cao thương hiệu hàng Việt Nam trên thị trường thế giới.

### ***3.2.3. Tăng cường trang bị kiến thức về pháp luật hợp đồng nói chung và các quy định của công ước Viên 1980 nói riêng***

Pháp luật về hợp đồng từ lâu đã trở thành một ngành luật quan trọng nằm trong pháp luật thương mại mà các doanh nghiệp phải nắm vững. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng chú trọng tìm hiểu, tra dồi kiến thức về pháp luật hợp đồng, đặc biệt là những hợp đồng có yếu tố quốc tế. Chính sự thiếu hiểu biết này đã dẫn đến hệ quả tất yếu là sự yếu thế của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình đàm phán, soạn thảo ký kết cũng như những rủi ro có thể gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng. Pháp luật hợp đồng của Việt Nam hiện nay, tuy có một số hạn chế nhất định đang được các nhà làm luật tiếp tục sửa đổi, bổ sung để bắt kịp với thực tiễn xã hội nhưng nhìn chung được xem là khá tiên bộ và phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế – xã hội trong thời kỳ hiện nay. Tuy nhiên đối với hầu hết các hợp đồng xuất nhập khẩu, các quy định nên nắm rõ là các nguồn pháp luật của quốc tế như Bộ luật thương mại thống nhất Hoa Kỳ, PECL, CISG... Riêng đối với CISG, với những tiện ích và mức độ phổ biến của mình, Công ước đã đi vào thực tiễn hoạt động mua bán ngoại thương của nhiều doanh nghiệp một cách rất tự nhiên dù doanh nghiệp nhận thức được hay không. Điều này cũng không có gì khó lý giải bởi trên thực tế nhiều nguyên tắc của Công ước Viên đã trở thành thông lệ chung và được áp dụng rộng rãi trong các giao dịch mua bán quốc tế, bao gồm cả các giao dịch mà các doanh nghiệp Việt Nam là một bên (đặc biệt khi bên kia của giao dịch là các doanh nghiệp đến từ các nước đã

là thành viên của Công ước này – mà theo thống kê thì có tới 4 trong số 5 khu vực thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam là những khu vực đã gia nhập Công ước Viên).

### ***3.2.4. Tăng cường sử dụng và vận động các đối tác thương mại nước ngoài cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức trong nước áp dụng các quy định Công ước Viên năm 1980***

Bên cạnh việc trang bị những kiến thức liên quan đến việc áp dụng CISG, các doanh nghiệp cũng có thể tăng cường sử dụng và vận động các đối tác thương mại nước ngoài cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức khác trong nước áp dụng CISG. Có thể thấy, CISG đã và đang được một bộ phận các doanh nghiệp trong nước ủng hộ và áp dụng rộng rãi trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế. Tuy nhiên, không chỉ dừng lại ở việc lựa chọn nguồn luật áp dụng trong giao dịch có bạn hàng thuộc nước đã là thành viên Công ước hay là bày tỏ quan điểm chủ quan trước và sau việc Việt Nam gia nhập Công ước, việc ủng hộ và áp dụng còn được thể hiện qua việc chính bản thân các doanh nghiệp tăng cường vận động các đối tác thương mại nước ngoài – những đối tác thuộc các quốc gia chưa phải là thành viên Công ước, cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức trong nước áp dụng CISG trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế. Biện pháp này sẽ mang lại những lợi ích cụ thể.

### ***3.2.5. Đối với các quy định liên quan đến hủy hợp đồng***

Thứ nhất, đối với việc xác định vi phạm cơ bản, CISG đã đưa thêm tính “có thể dự đoán” tức bên vi phạm phải lường trước được những hậu quả của vi phạm. Đây là điểm mà pháp luật hợp đồng của Việt Nam (cụ thể là Luật Thương mại 2005) có thể học tập. Trước tính chất phức tạp của các giao dịch mua bán hàng hóa trong nước cũng như quốc tế, việc hàng hóa được giao không đáp ứng các thỏa thuận giữa các bên giao dịch là rất dễ gặp phải.

Thứ hai, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 có thể bổ sung thêm trường hợp được hủy hợp đồng, đó là khi bên vi phạm không thực hiện được nghĩa vụ trong thời hạn gia hạn thêm. Cụ thể với trường hợp hàng hóa không phù hợp, người mua được quyền hủy hợp đồng nếu người bán không đủ khả năng khắc phục các khiếm khuyết trong thời hạn gia hạn thêm. Điều 297 và 298 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cho phép áp dụng biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa trong một thời gian được gia hạn thêm và mọi chi phí do người bán chịu.

Thứ ba, pháp luật hợp đồng của Việt Nam có thể xem xét thêm cơ chế tự hủy hợp đồng ngay khi chưa có hành vi vi phạm. Hiện nay Luật Thương mại mới cho phép hủy hợp đồng khi có hành vi vi phạm của một bên. Nói cách khác, cơ sở hủy hợp đồng của Luật Thương mại là hành vi vi phạm và những tổn thất thực tế. Tuy nhiên, cơ sở hủy hợp đồng của CISG lại là khả năng thực tế mà một bên gây ra hành vi vi phạm. Quy định này có ý nghĩa bảo vệ người mua trước tổn thất có thể nhìn thấy được, đặc biệt với những trường hợp hàng được giao thành từng phần, hay nhiều chuyến (các chuyến hàng giao trước bộc lộ khiếm khuyết).

### ***3.2.6. Quy định liên quan đến giới hạn hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp***

Thứ nhất, Luật Thương mại Việt Nam chỉ mới đề cập đến chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng (hay biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa) như một quyền của người mua. CISG đã xem xét biện pháp này ở góc độ vừa là quyền của người mua, vừa là quyền yêu cầu của người bán, do đó nâng cao khả năng thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên CISG đã quy định rõ ràng người mua chỉ được áp dụng biện pháp thay thế hàng hóa khi vi phạm của người bán thành vi phạm cơ bản, còn trong các trường hợp

khác người mua chỉ được áp dụng biện pháp sửa chữa hàng hóa, loại trừ khuyết tật của hàng hóa.

Nên thực hiện hợp đồng một các thiện chí thông báo cho bên bán trong một thời hạn hợp lý trong trường hợp hàng hóa được bên bán giao không đúng thời hạn do sự cố, hay chất lượng hàng hóa không đảm bảo mà các bên có thể thỏa thuận khắc phục được để có thể được hưởng quyền giảm giá thanh toán và giảm thiểu được thiệt hại xảy ra, tạo nền tảng vững chắc cho các bên xây dựng mối quan hệ làm ăn lâu dài.

Các quy định của CISG không bao trùm mọi vấn đề pháp lý liên quan đến hợp đồng MBHHQT, do vậy, khi kí kết hợp đồng, các DN cần bổ sung thêm hoặc ghi rõ trong hợp đồng sẽ sử dụng nguồn luật nào điều chỉnh vấn đề đó khi CISG không có quy định. Ví dụ quy định điều khoản “Luật áp dụng cho hợp đồng” như sau : “ Bất kỳ vấn đề nào liên quan đến hợp đồng này mà không được qui định một cách rõ ràng hay ngầm hiểu trong các điều khoản của hợp đồng thì sẽ được điều chỉnh bởi Công ước Viên 1980 của Liên hợp quốc về mua bán hàng hoá quốc tế, và nếu những vấn đề đó cũng không thuộc phạm vi điều chỉnh của Công ước thì sẽ tham chiếu tới Luật của quốc gia nơi người bán đặt trụ sở kinh doanh”.

### **3.3. Kiến nghị hoàn thiện thêm các quy định pháp luật của Việt Nam về vấn đề thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Thứ nhất, đối với việc xác định vi phạm cơ bản, CISG đã đưa thêm tính “có thể dự đoán” tức bên vi phạm phải lường trước được những hậu quả của vi phạm. Đây là điểm mà pháp luật hợp đồng của Việt Nam (cụ thể là Luật Thương mại 2005) có thể học tập. Trước tính chất phức tạp của các giao dịch mua bán hàng hóa trong nước cũng như quốc tế, việc hàng hóa được giao không đáp ứng các thỏa thuận giữa các bên giao dịch là rất dễ gặp phải. Trong nhiều trường hợp với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu, hàng được giao không phù hợp với hợp đồng không phải do lỗi cố ý của bên bán và bên bán cũng hoàn toàn không lường trước được thiệt hại gây ra cho bên mua.

Thứ hai, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 có thể bổ sung thêm trường hợp được hủy hợp đồng, đó là khi bên vi phạm không thực hiện được nghĩa vụ trong thời hạn gia hạn thêm. Cụ thể với trường hợp hàng hóa không phù hợp, người mua được quyền hủy hợp đồng nếu người bán không đủ khả năng khắc phục các khiếm khuyết trong thời hạn gia hạn thêm. Điều 297 và 298 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cho phép áp dụng biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa trong một thời gian được gia hạn thêm và mọi chi phí do người bán chịu.

Thứ ba, pháp luật hợp đồng của Việt Nam có thể xem xét thêm cơ chế tự hủy hợp đồng ngay khi chưa có hành vi vi phạm. Hiện nay Luật Thương mại mới cho phép hủy hợp đồng khi có hành vi vi phạm của một bên. Nói cách khác, cơ sở hủy hợp đồng của Luật Thương mại là hành vi vi phạm và những tổn thất thực tế. Tuy nhiên, cơ sở hủy hợp đồng của Công ước Viên năm 1980 lại là khả năng thực tế mà một bên gây ra hành vi vi phạm.

## **Tiểu kết chương 3**

Chương 3 luận văn đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện theo hướng đồng bộ các văn bản pháp luật, đồng thời phải hoàn thiện theo hướng tương thích với pháp luật quốc tế. Bên cạnh đó cũng cần phải sửa đổi bổ sung một số điều liên quan trong luật chung và các luật chuyên ngành. Đồng thời, tham gia ký kết, phê chuẩn các điều ước quốc tế có liên quan, ký kết các hiệp định thương mại song phương và đa phương. Vì vậy, việc hoàn thiện các quy định của pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong

hợp đồng mua bán hàng hóa cùng các vấn đề liên quan trong hợp đồng mua bán hàng hóa là rất cần thiết. Việc hoàn thiện theo hướng đồng bộ các văn bản pháp luật, đồng thời có các giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.

## KẾT LUẬN

Khi Việt Nam trở thành thành viên của CISG, các thương nhân Việt Nam và các đối tác của họ tại các quốc gia khác trên thế giới sẽ có một khung pháp lý thống nhất, được áp dụng một cách tự động cho hợp đồng của mình. Các doanh nghiệp Việt Nam khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhờ vậy sẽ tránh được một vấn đề luôn gây tranh cãi và khó khăn trong đàm phán, đó là vấn đề lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Các doanh nghiệp sẽ có thể giảm bớt chi phí và thời gian đàm phán; giảm bớt các khó khăn và chi phí có thể phát sinh do luật được lựa chọn để áp dụng cho hợp đồng là luật nước ngoài; đồng thời tránh được việc phải sử dụng đến quy phạm xung đột trong tư pháp quốc tế sẽ xác định luật áp dụng cho hợp đồng. Cũng từ việc Việt Nam tham gia CISG, doanh nghiệp Việt Nam sẽ có được một khung pháp lý hiện đại, công bằng, an toàn để thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và có căn cứ pháp lý để giải quyết tranh chấp phát sinh.

Luận văn “*Quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo pháp luật Việt Nam*” đã phân tích những nội dung sau:

i) Phân tích khái quát hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và nêu bật nội dung quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

ii) Phân tích thực trạng pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và pháp luật Việt Nam.

iii) Phân tích một số vụ án liên quan đến thực hiện quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, từ đó làm căn cứ để đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật.

iv) Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về quyền cơ bản của bên bán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Trong khuôn khổ luận văn, những nghiên cứu, tìm hiểu và đánh giá mà tác giả đã đưa ra mong muốn đóng góp một phần kiến thức giúp các doanh nghiệp, thương nhân có cái nhìn hiểu biết hơn về thực hiện quyền trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đồng thời thay đổi cách nhìn của các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### **Văn bản pháp luật**

1. Chính phủ (2017), Nghị định 22/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 02 năm 2017 về hòa giải thương mại.
2. Luật Mẫu về Trọng tài Mua bán hàng hóa của Ủy ban Pháp luật Mua bán hàng hóa Liên Hợp Quốc.
3. Quốc Hội (2005), Luật Thương mại.
4. Quốc Hội (2010), Luật Trọng tài Thương mại.
5. Quốc Hội (2015), Bộ luật Dân sự.
6. Quốc Hội (2015), Bộ luật Tố tụng Dân sự.
7. Tòa án nhân dân tối cao (2014), Nghị quyết số 01/2014/NQ/HĐTP của Hội đồng Thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao ngày 20/03/2014 hướng dẫn thi hành một số quy định Luật Trọng tài Thương mại.

### **Tài liệu tham khảo tiếng Việt**

1. Bành Quốc Tuấn (2016), “Quyền thỏa thuận lựa chọn tòa án giải quyết tranh chấp dân sự có yếu tố nước ngoài”, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Luật học.
2. Báo cáo nghiên cứu: “Đánh giá chức năng và các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại ở Việt Nam hiện nay” do Tòa án nhân dân tối cao -Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện, năm 2018, khi khảo sát tại 6 tỉnh, thành phố đối với các doanh nghiệp đã từng phát sinh tranh chấp thương mại.
3. Đỗ Văn Đại, Mai Hồng Quỳnh (2015), Tư pháp quốc tế Việt Nam, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
4. Đồng Thị Kim Thoa (2013), cơ chế giải quyết tranh chấp trong mua bán hàng hóa, Luận án tiến sĩ luật học, Khoa Luật, ĐHQGHN.
5. Mai Thị Trang Phương (2019), “Giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bằng trọng tài ở Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Luật, Đại học Huế.
6. Nguyễn Bá Diên (2015), Giáo trình Luật Mua bán hàng hóa, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
7. Nguyễn Hồng Tuyền (2018), “Vai trò của Tòa án đối với trọng tài trong việc giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa ở Việt Nam”, Luận án tiến sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội.
8. Nguyễn Minh Giáp (2015), “Thực tiễn giải quyết tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài bằng trọng tài ở Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội.
9. Nguyễn Thị Thoa (2010), “Giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa bằng tòa án”, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học quốc gia Hà Nội.
10. Quy tắc tố tụng của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC).
11. Quy tắc trọng tài UNCITRAL 1976.
12. Trần Thị Thu Phương (2015), “Thỏa thuận lựa chọn tòa án trong giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa”, Tạp chí luật học, (3).

13. Trương Minh Trí (2017), “Xác định luật áp dụng để giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa bằng trọng tài”, Luận văn thạc sĩ Luật học, Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội.

14. Viện Nghiên cứu Khoa học pháp lý - Bộ Tư pháp (2017), “Thực tiễn về giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam và vai trò của các thiết chế tư pháp, hỗ trợ tư pháp”, Đặc san thông tin khoa học pháp lý, (10+11).

15. Quy tắc trọng tài ICC (có hiệu lực từ ngày 01/01/1998).

16. Bản án số: 46/2019/KDTM-ST ngày 31/10/2019 của Tòa án nhân dân TP. Hà Nội.

17. Bản án số: 50/2019/KDTM-ST ngày 13/11/2019 của Tòa án nhân dân TP. Hà Nội.

### **Tài liệu tham khảo tiếng Anh**

1. Ved p. Nanda (2006), The Landmark 2005 Hague Convention on Choice of Court Agreements, *texas international law journal*, Vol. 42:773.

2. Walter w. Heiser (2010), theHague convention on choice of court agreements: the impact on forum non conveniens, transfer of venue, removal, and recognition of judgments in united states courts, *Journal of International Law*, Vol. 31:4.

### **Trang web**

3. Bộ Tư pháp công bố danh sách các tổ chức trọng tài tại Việt Nam và danh sách các trọng tài viên của các Trung tâm trọng tài <[http://bttp.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/trong-tai-thuong\\_mai.aspx?ItemID=49](http://bttp.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/trong-tai-thuong_mai.aspx?ItemID=49)> truy cập ngày 05/05/2023.

4. Giải pháp tăng cường mối quan hệ giữa tòa án và trọng tài trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế tại Việt Nam <<https://law-itd.com/2019/06/05/giai-phap-tang-cuong-moi-quan-he-giua-toa-an-va-trong-tai-trong-giai-quyet-tranh-chap-thuong-mai-quoc-te-tai-viet-nam/>> truy cập ngày 07/05/2023

5. Procurement for Projects and Programs <<https://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services/procurement-projects-programs>> truy cập ngày 22/5/2023.

6. Thảo Nguyễn (2018), “Giải quyết tranh chấp bằng hòa giải, trọng tài: “Ì ạch” phát triển”, tại địa chỉ: [http://thanhtra.com.vn/phap-luat/hoan-thien-the-che/giai-quyet-tranh-chap-bang-hoa-giai-trong-tai-i-ach-phattrien\\_t114c1160n104734](http://thanhtra.com.vn/phap-luat/hoan-thien-the-che/giai-quyet-tranh-chap-bang-hoa-giai-trong-tai-i-ach-phattrien_t114c1160n104734), ngày truy cập: 12/4/2023

7. Trao đổi kinh nghiệm về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế <<https://www.vietnamplus.vn/trao-doi-kinh-nghiem-ve-giai-quyet-tranh-chap-thuong-mai-quoc-te/603551.vnp>> truy cập ngày 22/5/2023

8. Vai trò của Bộ Tư pháp trong việc bảo vệ quyền lợi doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong các vụ án tranh chấp kinh doanh thương mại <<http://tcdcpl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/xay-dung-phap-luat.aspx?ItemID=128>> truy cập ngày 07/05/2023