PHÂN TÍCH MỘT VỤ KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ QUỐC TẾ THEO CISG VÀ LƯU Ý ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Nguyễn Thị Thu Hà[*]
Trần Thanh Tâm[**]
Võ Thành Vin[***]

Tóm tắt

Công ước Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế năm 1980 (United Nations Convention on Contracts for the International Sales of goods, sau đây gọi tắt là CISG) được đánh giá là một trong những điều ước quốc tế (ĐƯQT) về thương mại thành công nhất từ trước đến nay và Việt Nam đang trong quá trình chuẩn bị gia nhập Công ước này. Bối cảnh này đặt ra sự cần thiết để tìm hiểu giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế (HĐMBHHQT) theo CISG. Tranh chấp về trường hợp bất khả kháng từ HĐMBHHQT tương đối phức tạp và phổ biến. Trên cơ sở nghiên cứu một vụ kiện điển hình về trường hợp bất khả kháng trong HĐMBHHQT theo CISG, bài viết đưa ra một số lưu ý đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong việc phòng ngừa và giải quyết tranh chấp từ HĐMBHHQT theo CISG.

Từ khoá: *CISG, bất khả kháng, hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, tranh chấp.*

Mã số: 77.210814; Ngày nhận bài: 21/08/2014; Ngày biên tập: 20/01/2015; Ngày duyệt đăng: 30/01/2015

1. Giới thiệu về CISG và vấn đề gia nhập CISG của Việt Nam

1.1. Giới thiệu về CISG

Công ước Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế năm 1980 (CISG) được Uỷ ban Liên Hiệp Quốc về Luật Thương mại Quốc tế (UNCITRAL) xây dựng với hai mục đích chính: (i) đảm bảo và gia tăng sự minh bạch về các vấn đề pháp lý, và (ii) góp phần thúc đẩy sự phát triển thương mại hàng hoá quốc tế1. Peter Schlechtriem (1998) nhận

[*] TS, Trường Đại học Ngoại thương CS2 tại TP.HCM
[**], Giảng viên trường Đại học Ngoại thương CS2 tại TP.HCM
[***] Cử nhân Trường Đại học Ngoại thương CS2 tại TP.HCM

[1] Xem Phần mở đầu của CISG tại http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html

định rằng lịch sử soạn thảo và đàm phán cam go của CISG cho thấy những nỗ lực rất lớn trong việc tạo ra quy phạm thực chất thống nhất điều chỉnh HĐMBHHQT bằng việc hài hoà các quy phạm xung đột của các dòng pháp luật chính trên thế giới, đề cao tính chất quốc tế đặc biệt là tuân thủ nguyên tắc "thiện chí" trong thương mại quốc tế. CISG được nhiều chuyên gia và tổ chức đánh giá là một trong những ĐƯQT về thương mại thành công nhất từ trước đến nay. Tính đến ngày 26/9/2014 số lượng quốc gia phê chuẩn CISG đã lên đến 83 nước gồm các quốc gia phát triển và đang phát triển, đến từ nhiều hệ thống pháp luật khác nhau[2]. Trong số 10 quốc gia có kim ngạch thương mại hàng hoá lớn nhất trên thế giới năm 2013 thì đã có 9 quốc gia là thành viên CISG, điển hình như các nước Hoa Kỳ, Trung Quốc, Đức, Nhật Bản, Pháp. Ở thời điểm hiện tại, ước tính CISG điều chỉnh các giao dịch chiếm khoảng 80% thương mại hàng hoá quốc tế, ghi nhận hơn 3000 vụ tranh chấp phát sinh[3].

1.2. Vấn đề gia nhập CISG của Việt Nam

Nhiều công trình nghiên cứu của các tổ chức và luật gia trong nước đều khẳng định gia nhập CISG sẽ mang lại nhiều lợi ích cho Việt Nam trong lĩnh vực mua bán hàng hoá quốc tế[4]. CISG sẽ là bệ đỡ pháp lí an toàn cho các doanh nghiệp Việt Nam (Nguyễn Minh Hằng, 2013). Ngày 14/01/2013 Thủ tướng Chính phủ đã đồng ý với chủ trương Việt Nam gia nhập CISG và giao Bộ Công thương chủ trì, phối hợp với các Bộ Ngoại giao và Bộ Tư pháp để hoàn chỉnh hồ sơ xin gia nhập CISG[5]. Điều này đồng nghĩa với việc trong thời gian sắp tới, CISG sẽ tự động trở thành một trong các nguồn luật chủ yếu điều chỉnh HĐMBHHQT giữa thương nhân Việt Nam và thương nhân của các quốc gia thành viên CISG[6]. Khi đó trình độ hiểu biết và sự vận dụng khôn khéo CISG của các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ là một trong những nhân tố quyết định việc phòng ngừa và giải quyết các tranh chấp từ HĐMBHHQT một cách hiệu quả, từ đó góp phần phát triển hoạt động kinh doanh quốc tế.

2. Quy định của CISG điều chỉnh trường hợp bất khả kháng trong HĐMBHHQT

CISG quy định về bất khả kháng tại Điều 79 dưới tiêu đề Exemption (Miễn trách) theo đó *"một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kì một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện đó là do một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lí rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc kí kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục được hậu quả của nó"*. Peter Schlechtriem (1998) cho rằng bằng việc dùng thuật ngữ "impediment" (trở ngại) cùng với hàng loạt quy định theo sau đó, CISG quy định chặt chẽ các tiêu chí để một trường hợp bất khả kháng được công nhận miễn trách. Chỉ những trở ngại nào thực sự đến mức khiến

---

[2] Xem tại http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html

[3] Xem thống kê các vụ tranh chấp phát sinh từ HĐMBHHQT theo CISG tại cơ hệ thống dữ liệu của CISG tại http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/casecit.html.

[4] Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam VCCI (2010), Nghiên cứu đề xuất Việt Nam gia nhập CISG; Nguyễn Minh Hằng (2010), Bàn về Việt Nam gia nhập CISG.

[5] Xem Công văn số 413/VPCP-QHQT V/v kết quả nghiên cứu gia nhập Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế.

[6] Theo Điều 1 CISG, Công ước này áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên có trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau khi: (i) các Quốc gia này là các Quốc gia thành viên của Công ước, hoặc (ii) các quy tắc tư pháp quốc tế dẫn chiếu đến việc áp dụng luật của một Quốc gia thành viên Công ước.

cho việc thực hiện các nghĩa vụ là không thể (impossibile) mới được xem xét, còn những trường hợp tuy có gây hoặc đe doạ gây khó khăn trở ngại đến việc thực hiện nghĩa vụ hoặc chỉ dừng ở mức không khả thi (impracticable) thường có thể sẽ không được xem xét. Ví dụ, công ty Tsakiroglou và Noblee Thorl GMbH đã thỏa thuận mua bán đậu phộng Sudan giá CIF, tuy nhiên, kênh đào Suez bất ngờ đóng cửa làm cho lộ trình của tàu phải vòng qua Mũi Hảo Vọng. Như vậy, với một lộ trình mới này, Người Mua phải chịu thêm một khoản phí lớn nữa so với dự tính ban đầu, tuy nhiên đây không phải là trường hợp bất khả kháng vì trở ngại này không làm cho việc thực hiện của người mua là không thể thực hiện được. Và quan trọng là một bên không được viện dẫn việc không thực hiện nghĩa vụ của bên kia trong chừng mực mà việc không thực hiện nghĩa vụ đó là do những hành vi hay sơ suất của chính họ (Điều 80). CISG quy định miễn trách cho cả người bán và người mua, đề cập đến tất cả các trường hợp bất khả kháng có thể xảy ra trong việc thực hiện bất cứ nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng.

Về hậu quả pháp lí, theo CISG bên vi phạm chỉ được miễn trách nhiệm phải thực hiện các biện pháp đền bù thiệt hại gây ra bởi sự kiện bất khả kháng, bên bị vi phạm có quyền tiến hành tất cả các biện pháp bảo hộ pháp lí hay chế tài còn lại theo quy định của Công ước bao gồm quyền được yêu cầu giảm giá hàng hoá (Điều 50), buộc thực hiện hợp đồng (Điều 46, Điều 62), tuyên bố huỷ hợp đồng (Điều 49, Điều 64), và thanh toán tiền lãi trên các khoản thanh toán chậm (Điều 78).

Về thời hạn, CISG quy định sự miễn trách chỉ có hiệu lực trong thời kì tồn tại sự kiện khó khăn, trở ngại (Điều 79. 3). Về nghĩa vụ thông báo, theo CISG bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình thì phải thông báo cho bên kia biết về trở ngại và ảnh hưởng của nó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ. Nếu thông báo không tới tay bên kia trong một thời hạn hợp lý từ khi bên không thực hiện nghĩa vụ đã biết hay đáng lẽ phải biết về trở ngại đó thì họ sẽ phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại do việc bên kia không nhận được thông báo.

Khi nhận dạng tranh chấp về trường hợp bất khả kháng theo CISG, tranh luận của các bên thường xoay quanh các tiêu chí để công nhận một trường hợp là bất khả kháng. Đơn cử như sự kiện trở ngại có phải là nguyên nhân dẫn đến việc không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng; thế nào là "nằm ngoài sự kiểm soát" của một bên; thế nào là "khắc phục được" hay "tránh được" sự kiện trở ngại; hay sự "không tiên liệu trước" về những sự kiện như vậy phải được hiểu như thế nào.

Do đặc điểm phức tạp của hoạt động thương mại quốc tế như sự mở rộng về không gian, sự kéo dài về thời gian, sự khác nhau về địa lí, tập quán, quy định của mỗi quốc gia mà khả năng xảy ra những trường hợp bất khả kháng là rất lớn. Bên cạnh đó, do hậu quả pháp lí là được miễn trách và trong nhiều trường hợp có thể thay đổi hoàn toàn vị thế của các bên nên không tránh được khả năng các bên tìm cách lợi dụng trường hợp bất khả kháng để cố gắng giải thoát trách nhiệm khi có những hoàn cảnh bất lợi xảy đến hoặc để trục lợi khi giá cả thị trường thay đổi theo hướng có lợi cho bên mình[7]. Một số hợp đồng được soạn thảo với điều khoản bất khả kháng rất cụ thể chi tiết có thể hạn chế được tranh chấp xảy ra nhưng có rất nhiều hợp đồng thiếu vắng điều khoản quan

[7] Xem UNCITRAL (2012), Digest of Case Law on the United Nations Convention On Contracts For The International Sale Of Goods, tại http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf.

trọng này. Tính đến thời điểm ngày 23/1/2015 theo cập nhật tổng hợp của nhóm tác giả từ Hệ thống dữ liệu của CISG tại http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-cases-79.html, trong khoảng 145 vụ tranh chấp về trường hợp bất khả kháng theo CISG, chỉ có khoảng 15 vụ là có điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng, chiếm tỷ lệ 10,3%.

3. Vụ tranh chấp điển hình về trường hợp bất khả kháng từ HĐMBHHQT theo CISG

3.1. Tóm tắt nội dung vụ việc

Globex International Inc (sau đây gọi là "Globex" hoặc "Bị đơn") là một tập đoàn lớn ở Hoa Kỳ chuyên xuất khẩu thực phẩm. Ngày 14/4/2006, Globex kí hợp đồng cung cấp 112 container thịt gà cho công ty Macromex Srl (sau đây gọi là "Macro" hoặc "Nguyên đơn") ở Rumani. Tất cả lô hàng phải được giao chậm nhất là vào ngày 29/5/2006. Hợp đồng giữa hai bên không có điều khoản về trường hợp bất khả kháng. Luật điều chỉnh là CISG.

Sau khi ký kết hợp đồng, giá thịt gà tăng lên đáng kể và những nhà cung cấp thịt gà của Globex không thể cung cấp hàng cho Globex đúng hạn, do đó, đến trước ngày 02/6/2006, Globex vẫn còn thiếu 62 container. Ngày 02/6/2006, do dịch cúm gia cầm bùng phát, Chính phủ Rumani ra lệnh cấm nhập khẩu các sản phẩm thịt gà không có chứng nhận chất lượng, lệnh cấm có hiệu lực từ ngày 07/6/2006 ngoại trừ các lô hàng đã được chất xếp trong vòng 5 ngày kể từ ngày 02/6/2006. Trong vòng 5 ngày này, Globex đã sắp xếp vận chuyển thêm được 20 container hàng. Macro vẫn nhất quyết yêu cầu Globex giao hàng đúng theo hợp đồng, Macro đã không gửi thông báo tuyên bố vi phạm hợp đồng do giao hàng trễ hạn hay gia hạn hợp đồng. Nếu Globex giao hàng đúng thời hạn hợp đồng hoặc trong vòng một tuần sau đó thì tất cả lô hàng này đã được nhập khẩu vào Rumani trước ngày hiệu lực của lệnh cấm trên. Nhưng thực tế, do lô hàng còn lại được nhập sau ngày lệnh cấm có hiệu lực, và Globex không thể cung cấp chứng nhận chất lượng cho 38 container, dẫn đến lô hàng này không được phép nhập khẩu vào Rumani. Macro sau đó đã yêu cầu Globex giao lô hàng này đến một số cảng ở Gruzia, một nước gần kề Rumani. Những nhà cung cấp khác của Macro trong trường hợp tương tự cũng đã giao hàng đến các cảng này theo đề nghị của Macro. Tuy nhiên Globex từ chối yêu cầu trên và sau đó đã bán lô hàng trên cho một người mua khác.

Macro kiện Globex ra Hiệp hội Trọng tài Hoa Kỳ (AAA) yêu cầu bồi thường thiệt hại phát sinh từ việc giao hàng thiếu nói trên. Tại phiên xét xử, Bị đơn đã chứng minh rằng theo tập quán thương mại trong buôn bán thực phẩm từ động vật cũng như giữa hai bên trong vụ kiện này, sự trễ hạn trong thời gian giao hàng là được phép. Lệnh cấm nhập khẩu được ban hành trong khoảng thời gian giao hàng linh động nên Bị đơn đã không thể giao 38 container cuối cùng cho Nguyên đơn. Viện dẫn Điều 79, Bị đơn cho rằng đây là trường hợp bất khả kháng và Bị đơn được miễn trừ trách nhiệm cho việc không thực hiện được nghĩa vụ giao hàng của hợp đồng.[8]

[8] Vụ Macromex Srl. v. Globex International Inc. là vụ kiện về bất khả kháng tương đối phức tạp, đầu tiên được đưa ra xét xử tại Hiệp hội Trọng tài Hoa Kỳ (AAA) ngày 23/10/2007, sau đó cùng một lúc các bên tiến hành yêu cầu công nhận và huỷ bỏ phán quyết trọng tài tại Toà án Liên bang Hoa Kỳ ở New York ngày 16/04/2008, và cuối cùng đưa lên xem xét phúc thẩm tại Toà án Phúc thẩm Liên bang Hoa Kỳ số 2 ngày 26/05/2009. Xem toàn bộ nội dung vụ việc cũng như các phán quyết của trọng tài, toà án tại http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071023a5.html.

2.2. Phán quyết của Trọng tài

Theo Phán quyết đề ngày 23/10/2007 của AAA[9], dựa trên việc xem xét các trao đổi bằng thư điện tử giữa hai bên và các án lệ của CISG, Trọng tài công nhận lập luận của Bị đơn về việc thời gian chậm giao hàng được cho phép linh động trong tập quán thương mại của ngành và do đó không cấu thành vi phạm cơ bản nghĩa vụ của hợp đồng.

Trọng tài khẳng định lệnh cấm nhập khẩu do Chính phủ Rumani đưa ra một cách bất ngờ là một sự kiện vượt quá tầm kiểm soát của Bị đơn và không thể lường trước một cách hợp lí tại thời điểm kí hợp đồng vì trước đây trong quan hệ thương mại giữa hai bên cũng như trong ngành hàng chưa từng có sự việc tương tự. Tuy nhiên, để kết luận đây có phải là một trường hợp bất khả kháng hay không, Trọng tài phải xem xét hai yếu tố: (1) *liệu lệnh cấm nhập khẩu có phải là nguyên nhân dẫn đến vi phạm hợp đồng (giao hàng thiếu) của Bị đơn và* (2) *sự kiện này cũng như hậu quả của nó là điều không tránh khỏi một cách hợp lí đối với Bị đơn.*

Xét yếu tố (1), có hai nguyên nhân dẫn đến việc 38 container không được giao: (i) chậm giao hàng từ ngày 29/5 (thời hạn giao hàng) đến ngày 07/06 (ngày hiệu lực của lệnh cấm) và (ii) lệnh cấm nhập khẩu của Chính phủ. Nếu thời gian giao hàng trễ 8 ngày được sự đồng ý giữa hai bên thì lệnh cấm nhập khẩu sẽ được xem là nguyên nhân dẫn đến giao hàng thiếu. Trong 8 ngày trên, Nguyên đơn đã không hề thông báo về việc Bị đơn đã vi phạm điều khoản giao hàng trong hợp đồng. Do đến thời điểm tranh chấp, vẫn chưa có án lệ nào trong Hệ thống dữ liệu CISG cho tình huống tương tự, nên Trọng tài đã không đưa ra kết luận đối với lập luận của Bị đơn cho rằng lệnh cấm nhập khẩu là nguyên nhân của việc giao hàng thiếu.

Xét yếu tố (2), để xác định *"không thể tránh được hoặc không thể vượt qua được một cách hợp lí"*, Trọng tài tham chiếu đến phần bình luận của Ban Thư kí soạn thảo CISG về Điều 79: bên có nghĩa vụ bị ảnh hưởng bởi sự kiện trở ngại phải tiến hành tất cả các biện pháp trong khả năng của mình để hoàn thành nghĩa vụ mà không được phép chờ đợi sự kiện trở ngại xảy ra để sau đó tuyên bố được miễn trách. Các biện pháp được đề cập ở đây là tất cả những biện pháp thương mại thay thế hợp lí (nguyên văn: ***"commercially reasonable substitute"***) có xét đến tất cả các hoàn cảnh có thể xảy ra. Xét thấy không có án lệ nào trong hệ thống CISG có thể làm căn cứ để xác định biện pháp thương mại thay thế hợp lí và chiếu theo Điều 7.2[10] của Công ước, Trọng tài được phép dẫn chiếu đến nội luật Hoa Kỳ: Bộ luật Thương mại Thống nhất Hoa Kỳ (UCC).

Trong UCC, thuật ngữ **"commercially reasonable substitute"** được đề cập đến trong Điều 2-614 về nghĩa vụ thay thế theo đó trong trường hợp các phương tiện dùng cho việc bốc dỡ, quá cảnh hàng hoá hoặc phương tiện vận chuyển hoặc phương thức vận chuyển hàng hoá được thoả thuận trước đó trở nên không thể thực hiện được nhưng có

[9] Xem nội dung đầy đủ phán quyết của Hiệp hội Trọng tài Hoa Kỳ AAA đề ngày 23/10/2007 tại http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1346&step=FullText.

[10] Điều 7.2 CISG quy định rằng các vấn đề liên quan đến đối tượng điều chỉnh của Công ước này mà không quy định rõ ràng trong Công ước thì sẽ được giải quyết theo các nguyên tắc chung mà từ đó Công ước được hình thành hoặc nếu không có các nguyên tắc này, thì theo luật được áp dụng theo các quy phạm của tư pháp quốc tế.

các biện pháp thương mại thay thế hợp lí thì những biện pháp như thế phải được thảo luận và chấp nhận. Điều 2-615 về miễn trừ trách nhiệm được xem là có liên hệ phụ thuộc vào Điều 2-614. Trong khoảng thời gian hạn chế (5 ngày) trước thời điểm hiệu lực của lệnh cấm cho thấy Bị đơn đã cố gắng vận chuyển hàng hoá để giao hàng nhiều nhất có thể trong điều kiện có những yếu tố khách quan hạn chế các biện pháp thay thế như: quy định về nhãn hiệu thực phẩm ở Rumani; trở ngại về vận tải bao gồm việc xác định cảng dỡ hàng, đăng kí container đông lạnh. Xét trong hoàn cảnh nguồn lực và thời gian bị hạn chế, thay vì tìm kiếm những biện pháp thay thế khác, việc cố gắng thực hiện giao hàng nhiều nhất có thể được xem là những nỗ lực khắc phục một cách hợp lí của Bị đơn. Tuy nhiên, điểm mấu chốt là ở chỗ Nguyên đơn đã đưa ra đề nghị việc nhận hàng có thể được thực hiện tại một nơi khác với địa điểm đã quy định (cảng ở Gruzia) và với địa điểm này, việc giao hàng bằng đường biển là có thể thực hiện được. Một đối tác khác ở Hoa Kỳ cung cấp thịt gà cho Nguyên đơn với hoàn cảnh tương tự đã tiến hành giao hàng tại Gruzia (là cảng khác với hợp đồng). Mặc dù Bị đơn có thể cho rằng địa điểm này không phù hợp nhưng khi xem xét với hệ thống phân phối độc quyền của Bị đơn trong khu vực Đông Âu, Bị đơn hoàn toàn có khả năng giao hàng tại một cảng ở Gruzia và đáng lí ra Bị đơn phải thực hiện nghĩa vụ thay thế hợp lí này. Tuy nhiên, Bị đơn đã không thực hiện, thay vào đó, đã bán lô hàng còn lại nhằm hưởng lợi nhuận khi giá thịt gà trên thị trường tăng lên, mà đáng lý Nguyên đơn phải được hưởng phần lợi nhuận này nếu như các biện pháp thương mại thay thế hợp lí được thực hiện.

Trên cơ sở những lập luận trên, Trọng tài cho rằng Bị đơn đã không thực hiện đầy đủ các biện pháp thương mại thay thế hợp lí trong khả năng của mình để vượt qua lệnh cấm nhập khẩu. Tức là yếu tố (2) không được thoả mãn trong trường hợp này và do đó, Bị đơn không thể viện dẫn lệnh cấm nhấp khẩu như là một trường hợp bất khả kháng để được miễn trừ trách nhiệm.

3.2. Yêu cầu công nhận/huỷ phán quyết trọng tài

Khi Macro nộp đơn yêu cầu Toà án Liên bang Hoa Kỳ ở New York công nhận phán quyết trọng tài thì Globex cũng đồng thời yêu cầu Toà này huỷ bỏ phán quyết trọng tài. Dựa trên phần Bình luận của Ban soạn thảo UCC về phạm vi điều chỉnh của Điều 2-614 và Điều 2-615[11], Globex lập luận rằng những biện pháp thương mại thay thế hợp lí mà Điều 2-614 đề cập chỉ được xét trong phạm vi về mặt các vấn đề kĩ thuật nhằm phục vụ cho quá trình thực hiện nghĩa vụ[12]. Nếu biện pháp thay thế cần thực thi là chuyển nơi giao hàng sang một quốc gia khác và thay đổi phương thức vận chuyển (bằng đường biển thay vì trên đất liền) thì những biện pháp như vậy đã thay đổi cơ bản nội dung chủ yếu của hợp đồng, và như vậy không thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 2-614.

Theo phán quyết số 08. Civ. 114 (SAS) đề ngày 16/4/2008, Thẩm phán Toà án Liên bang Hoa Kỳ tại New York công nhận phán quyết trọng tài và bác bỏ yêu cầu của Globex do Toà không thấy việc Trọng tài áp dụng

[11] Xem phần Bình luận chính thức của Ban soạn thảo UCC (Viện Pháp luật Hoa Kỳ và Uỷ ban Quốc gia về Luật Thống nhất Hoa Kỳ tại https://law.resource.org/pub/us/cfr/ibr/004/nccusl.ucc.8-501-511.2002.pdf.

[12] Tạm dịch từ nguyên văn "technical details of contract performance" từ Bình luận của Ban soạn thảo UCC về phạm vi điều chỉnh của Điều 2-614 và Điều 2-615 UCC.

Điều 2-614 là vi phạm các nguyên tắc của pháp luật Hoa Kỳ. Đồng thời, mặc dù về nguyên tắc Toà không xem xét mặt nội dung của quyết định trọng tài nhưng dựa trên cơ sở diễn giải phần bình luận của Ban soạn thảo UCC và tham chiếu đến 2 án lệ liên quan (vụ việc International Paper Co. v. Rockefeller, 161 App.Div. 180, 146 N.Y.S. 371[13] và vụ việc Meyer v. Sullivan, 40 Cal.App. 723, 181 P. 847[14]), Toà cũng cho rằng việc không tiến hành các biện pháp thay thế chỉ được xem là hợp lí nếu sự kiện trở ngại đó là hoàn toàn không thể khắc phục được. Bị đơn không thể viện dẫn rằng nếu thực hiện các biện pháp thay thế sẽ gây ảnh hưởng đến những điều khoản hợp đồng để thoái thác việc không thực hiện nghĩa vụ thay thế của mình. Kết luận trên được giữ nguyên theo phán quyết số 08-2255-CV ngày 26/9/2009 của Toà Phúc thẩm Liên bang Hoa Kỳ số 2 khi Globex kháng cáo lên Toà Phúc thẩm.

4. Một số lưu ý đặt ra đối với doanh nghiệp Việt Nam

4.1. Tranh luận của các bên về các tiêu chí được xem xét để công nhận sự kiện bất khả kháng theo CISG

Dưới sự điều chỉnh của CISG tại Điều 79, theo diễn giải của Trọng tài trong vụ kiện trên cũng như từ thực tiễn pháp lí[15], một trở ngạiđược xem là trường hợp bất khả kháng nếu nó thoả mãn đồng thời bốn điều kiện sau: (i) xảy ra ngoài tầm kiểm soát của các bên; (ii) không thể lường trước một cách hợp lí tại thời điểm kí kết hợp đồng; (iii) sự kiện và hậu quả của nó không thể tránh được hoặc không thể khắc phục được và; (iv) có mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa việc vi phạm hợp đồng và sự kiện trở ngại (Điều 79 CISG). Về nguyên tắc, trách nhiệm chứng minh thoả mãn bốn yếu tố này thuộc về bên vi phạm muốn được miễn trách. Có thể nói trong vụ việc trên, Người bán đã tìm rất nhiều cách để chứng minh lệnh cấm nhập khẩu là sự kiện bất khả kháng và người bán đã nỗ lực hết mình trong việc khắc phục hậu quả của nó. Tuy nhiên để bảo vệ quyền lợi của mình, trong quá trình tranh luận khi bên vi phạm đưa ra các bằng chứng làm căn cứ cho việc miễn trừ, bên bị vi phạm cũng cần phải tích cực xem xét và tìm kiếm các yếu tố không hợp lí có trong bằng chứng mà đối phương đưa ra cũng như xuất trình cho trọng tài hoặc thẩm phán tất cả các chứng cứ liên quan nhằm bác bỏ quyền được miễn trách của đối phương. Như trong trường hợp trên Người mua Romania đã rất tích cực trong việc đưa ra những chứng cớ khẳng định Người bán Hoa Kỳ đã không thực hiện các biện pháp trong khả năng của mình. Sự hiểu biết sâu sắc của các bên về trường hợp bất khả kháng trong HĐMBHHQT là rất quan trọng vì nhờ đó các bên có thể tiến hành các biện pháp hiệu quả có lợi về mặt pháp lí kể cả trong lúc thực thi hợp đồng và giải quyết tranh chấp nếu có xảy ra.

---

[13] Trong vụ việc này, hàng hoá là các cây trồng đặc định đã bị tiêu huỷ, và bởi vì hàng hoá được yêu cầu không còn tồn tại và không thể thay thế được bởi các cây trồng tương tự nên được xem là trở ngại không thể khắc phục được.Xem chi tiết vụ việc nêu trên tại http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1303&step=FullText.

[14] Trong vụ việc này, người bán đã chuẩn bị giao hàng cho người mua nhưng do lệnh ban bố chiến tranh nên người bán không thể giao hàng tại cảng đi. Người mua đã yêu cầu người bán giữ hàng hoá tại kho để người mua có thể nhận hàng tại đó. Xem chi tiết vụ việc nêu trên tại http://openjurist.org/946/f2d/899/meyer-v-sullivan

[15] Xem UNCITRAL (2012), Digest of Case Law on t he United Nations Convention On Contracts For The International Sale Of Goods , tr. 388 - 3.99

4.2. Tình huống pháp lí mới chưa có lời giải: Một quy định trong tập quán thương mại ảnh hưởng như thế nào đến việc chứng minh mối quan hệ nhân quả giữa sự kiện trở ngại và hành vi vi phạm

Trong vụ tranh chấp nói trên, phán quyết của Trọng tài đã để mở trong việc khẳng định liệu sự chậm trễ giao hàng được linh hoạt theo tập quán thương mại có ngăn cản Bị đơn trong việc chứng minh lệnh cấm nhập khẩu là nguyên nhân dẫn đến vi phạm không giao hàng. Có thể nói đây là một tình huống tranh chấp rất mới vì chưa có tiền lệ án nào trước đó có tình tiết tương tự. Trong cách lập luận của mình Trọng tài AAA có xu hướng nghiêng về ý kiến của Bị đơn vì nếu thời gian chậm trễ giao hàng là được phép và Bị đơn Hoa Kỳ đã chứng minh được điều này thì rõ ràng trong trường hợp của Globex, lệnh cấm nhập khẩu hoàn toàn có khả năng là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến vi phạm hợp đồng. Chính Thẩm phán Toà án liên bang ở New York trong khi xem xét phán quyết của Trọng tài cũng đã khẳng định điều này.

Phân tích lại tình huống, vấn đề sẽ khác đi hoàn toàn nếu tại thời điểm Globex giao hàng trễ, Macro hoặc đưa ra thông báo Globex vi phạm hợp đồng hoặc gia hạn thêm một khoản thời gian giao hàng nhiều nhất là trước thời điểm lệnh cấm có hiệu lực. Khi đó theo như quan điểm của mình trong bản phán quyết đầy đủ, Trọng tài có đủ căn cứ để khẳng định Bị đơn trước khi có lệnh cấm nhập khẩu đã có vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng và do đó không thể viện dẫn mối quan hệ nhân quả giữa sự kiện trở ngại và việc không giao hàng. Đó là vì thông thường theo thực tiễn xét xử của toà án và trọng tài, một bên không thể viện dẫn sự kiện trở ngại để miễn trách nhiệm khi bên đó vi phạm một cách nghiêm trọng các điều khoản của hợp đồng mà chính những vi phạm này nếu không xảy ra thì nghĩa vụ của hợp đồng vẫn được thực hiện dù có sự kiện xảy ra bất ngờ ngoài dự liệu của hai bên hay không. Điều này cũng được quy định minh thị tại Điều 80 CISG. Tuy phán quyết cuối cùng phần thắng vẫn thuộc về Nguyên đơn nhưng hãy giả sử nếu điều kiện (iii) cũng được thoả mãn thì Người mua Hoa Kỳ đã có thể giải thoát được trách nhiệm và Người mua Romania xem như thất bại trong vụ kiện này và phải gánh chịu một khoảng thiệt hại đáng kể.

Từ đây có thể khẳng định trong cả quá trình thực hiện hợp đồng và tranh chấp xảy ra, việc thực hiện đầy đủ biện pháp cần thiết mà điển hình là việc đưa ra các thông báo theo quy định của pháp luật, gia hạn thời gian giao hàng, thời gian thanh toán đóng vai trò quyết định đến kết quả giải quyết tranh chấp nếu có phát sinh.

4.3. Sử dụng yếu tố "các biện pháp thay thế trong thương mại một cách hợp lí" để xác định tiêu chí không vượt qua được sự kiện trở ngại và hậu quả của nó

Có thể xem nội dung tranh chấp chủ yếu nhất của vụ kiện phức tạp trên kéo theo yêu cầu huỷ phán quyết tại Toà án liên bang ở New York và cả kháng cáo tại Toà phúc thẩm liên bang đều nằm ở tranh luận xoay quanh tiêu chí này. Về bản chất, với thuật ngữ **"commercially reasonable substitute"** mục đích của các chuyên gia UNCITRAL khi soạn thảo điều khoản miễn trách là muốn bên bị ảnh hưởng phải tiến hành các biện pháp trong khả năng của mình để tránh đi sự ảnh hưởng của sự kiện trở ngại đến việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng thay vì lợi dụng nó để giải thoát trách nhiệm. Thuật ngữ này cũng được đề cập trong UCC tại Điều 2-614 cũng với mục đích tương tự.

Qua cách giải thích của Trọng tài AAA cùng với quan điểm của các thẩm phán tại cả toà án liên bang và phúc thẩm liên bang trên vụ việc trên có thể rút ra một số lưu ý sau về định nghĩa thế nào là *"các biện pháp thương mại thay thế hợp lí"*. *Một là*, các biện pháp phải được tiến hành trong khả năng của bên có nghĩa vụ bị ảnh hưởng bởi sự kiện trở ngại và khả năng này không những được đánh giá từ năng lực chủ quan của bên đó có tính đến hoàn cảnh mà quan trọng hơn cả còn được đặt trong tương quan so sánh với năng lực của một bên khác cũng nằm trong hoàn cảnh tương tự. Hai là, những lập luận cho rằng việc tiến hành các biện pháp khắc phục sẽ làm thay đổi các yếu tố cơ bản của hợp đồng sẽ không được xét đến khi vẫn có đầy đủ căn cứ cho thấy một bên hoàn toàn có khả năng thực hiện các biện pháp thay thế và khi những biện pháp như vậy được tiến hành, các quyền lợi mà cụ thể là mục đích kí kết hợp đồng vẫn không bị ảnh hưởng. Ba là, một bên khi thực hiện các biện pháp thương mại thay thế hợp lí phải thể hiện đầy đủ thiện chí và sự trung thực của mình trong việc khắc phục các sự kiện trở ngại, không được phép lợi dụng sự kiện trở ngại nhằm trục lợi cho mình.

4.4. Xu hướng dẫn chiếu về luật quốc gia thành viên khi diễn giải các điều khoản CISG của cơ quan xét xử tranh chấp

Vụ kiện trên là một trong những ví dụ cụ thể của xu hướng dẫn chiếu về nội luật của các cơ quan xét xử khi giải thích các quy định của CISG. Với tư cách là một điều ước quốc tế với mục tiêu tạo ra một quy phạm thực chất thống nhất, CISG không thể quy định một cách chi tiết và bao trùm tất cả vấn đề có khả năng phát sinh tranh chấp và điều này là càng không thể đối với trường hợp bất khả kháng - một trong những "vùng" phức tạp, tồn tại nhiều cách hiểu cũng như quy định khác biệt trong luật pháp của các quốc gia. Khi có những tình huống pháp lí mới, chưa có tiền lệ trong hệ thống dữ liệu CISG, Công ước cho phép các cơ quan xét xử dẫn chiếu về nội luật theo các quy tắc tư pháp quốc tế (Điều 7.2)[16]. Khi đó sẽ có thể xuất hiệu rủi ro pháp lí cho một bên nếu nội luật được dẫn chiếu là luật mà bên đó không am hiểu.

Do đó, trong tương lai khi Việt Nam gia nhập CISG, nếu giao kết HĐMBHHQT với doanh nghiệp thuộc quốc gia thành viên CISG, doanh nghiệp Việt Nam cần tính toán đến rủi ro trên. Doanh nghiệp nên cân nhắc đàm phán để có được nguồn luật bổ sung có lợi và quan trọng nhất là thể hiện ý chí này một cách tường minh trong hợp đồng là các nguồn luật nào sẽ được áp dụng tại các vấn đề tranh chấp không thuộc phạm vi điều chỉnh của CISG. Về trường hợp bất khả kháng, nguồn luật bổ sung có thể là Bộ nguyên tắc Hợp đồng thương mại quốc tế PICC 2010[17]. So với Điều 79 CISG, Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế PICC 2010 quy định về bất khả kháng tại Điều 7.1.7 với tên gọi là "Force Majeure" - Vốn là tên gọi được sử dụng rộng rãi và phổ biến trong các hợp đồng thương mại quốc tế. Điều khoản này được xây dựng trên cơ sở kế thừa Điều 79 của CISG nhưng phạm vi áp dụng rộng hơn đối với tất cả các hợp đồng thương

[16] Điều này được phép xảy ra với điều kiện trước đó cơ quan xét xử xét đến các nguyên tắc chung mà Công ước được hình thành (Điều 7.2) đồng thời cần chú trọng đến tính chất quốc tế của nó, đến sự cần thiết phải thúc đẩy việc áp dụng thống nhất Công ước và đảm bảo sự tuân thủ nguyên tắc thiện chí trong thương mại quốc tế (Điều 7.1).

[17] PICC là thuật ngữ viết tắt của *Principles of International Commercial Contracts* - Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế được ban hành bởi Viện Quốc tế về Nhất thể hóa pháp luật tư (UNIDROIT). PICC lần đầu tiên được ban hành vào năm 1994, sửa đổi, bổ sung lần lượt vào các năm 2004 và 2010.

mại quốc tế chứ không chỉ áp dụng đối với hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế. Ngoài ra, Bộ nguyên tắc còn có quy định liên quan đến hoàn cảnh khó khăn (Hardship)[18], điều này có thể giúp doanh nghiệp có thể phân biệt bản chất cũng như hậu quả pháp lý giữa Force Majeure và Hardship - vốn ngày càng phổ biến trong thực tiễn thương mại quốc tế. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể áp dụng Điều khoản mẫu về bất khả kháng của Phòng thương mại quốc tế (ICC), ấn phẩm số 650 được ban hành năm 2003. So với PICC hay CISG, điều khoản mẫu của ICC không những liệt kê các tiêu chí để được xem là bất khả kháng mà còn liệt kê các sự kiện được xem là bất khả kháng trong thực tiễn kinh doanh, từ đó giúp doanh nghiệp có thể nhận dạng bất khả kháng một cách dễ dàng hơn.❑

Tài liệu tham khảo

1. Peter Schlechtriem (1998), Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods,3rd ed, Oxford University Press.
2. UNCITRAL (1980), Công ước của Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.
3. UNCITRAL (2012), Digest of Case Law on the United Nations Convention On Contracts For The International Sale Of Goods.
4. Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (2010), Nghiên cứu đề xuất Việt Nam gia nhập Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.
5. Nguyễn Minh Hằng (2013), Việt Nam và việc gia nhập CISG, Bộ Công thương và MUTRAP, Hội thảo Việt Nam gia nhập Công ước Liên Hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế (CISG), Thành phố Hồ Chí Minh, 01/11/2013.
6. Viện Luật pháp Hoa Kỳ và Uỷ ban Quốc gia về Luật Thống nhất Hoa Kỳ, Bộ luật Thương mại Thống nhất Hoa Kỳ (UCC).
7. Viện Thống nhất Tư pháp Quốc tế UNIDROIT (2010), Bộ Nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế PICC.

[17] Điều khoản Hardship được biết đến là điều khoản đàm phán lại hợp đồng khi có sự thay đổi hoàn cảnh dẫn đến khó khăn đặc biệt trong việc thực hiện hợp đồng. Ngày nay, điều khoản này trở nên phổ biến hơn trong thực tiễn thương mại quốc tế và đã trở thành cơ sở thực tiễn quan trọng trong PICC