BỘ CÔNG THƯƠNG
VỤ PHÁP CHẾ

TUYỂN TẬP 36 ÁN LỆ VỀ CÔNG ƯỚC CỦA LIÊN HỢP QUỐC VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ (CISG)

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

Chỉ đạo và tổ chức biên soạn:

Vụ Pháp chế, Bộ Công thương.

Nhóm tác giả:

1. Hoàng Thị Hải Hà
2. Vũ Thị Vân Nga
3. Bùi Thị Bích Hiền
4. Bàn Thị Mai
5. Lê Gia Thanh Tùng
6. Võ Mai Nguyên Phương
7. Nguyễn Tiến Thành

MỤC LỤC

	LỜI MỞ ĐẦU	5
I-	Các án lệ về Điều 19 CISG "Trả lời đề nghị giao kết hợp đồng"	14
II-	Các án lệ về Điều 25 CISG "Vi phạm cơ bản hợp đồng"	32
III-	Các án lệ về Điều 30 CISG "Nghĩa vụ của bên bán"	47
IV-	Các án lệ về Điều 35 CISG "Xác định sự phù hợp của hàng hóa"	68
V-	Các án lệ về Điều 38 CISG "Kiểm tra hàng hóa"	91
VI-	Các án lệ về Điều 39 CISG "Thông báo sự không phù hợp của hàng hóa"	107
VII-	Các án lệ về Điều 45 "Biện pháp khắc phục cho người mua"	115
VIII-	Các án lệ về Điều 50 CISG "Giảm giá hàng hóa"	137
IX-	Các án lệ về Điều 53 CISG "Nghĩa vụ thanh toán và nhận hàng của người mua"	160
X-	Các án lệ về Điều 61 CISG "Biện pháp khắc phục cho người bán"	172
XI-	Các án lệ về Điều 74 CISG "Tính toán thiệt hại và bồi thường thiệt hại"	184
XII-	Các án lệ về Điều 75 và Điều 76 CISG "Tính toán thiệt hại"	199
XIII-	Các án lệ về Điều 77 CISG "Biện pháp hạn chế tổn thất"	228
XIV-	Các án lệ về Điều 78 CISG "Tiền lãi đối với số tiền chậm trả"	240
	KẾT LUẬN	251
	DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	253

LỜI MỞ ĐẦU

Hoạt động thương mại quốc tế được thực hiện trong nhiều lĩnh vực khác nhau như thương mại hàng hóa, thương mại liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ, thương mại trong lĩnh vực đầu tư… Trong đó các giao dịch trong lĩnh vực thương mại hàng hóa luôn diễn ra sôi động nhất, giữ vị trí trung tâm trong các giao dịch thương mại quốc tế. Con số tự biểu đạt chính nó: tổng trị giá xuất nhập khẩu của Việt Nam trong năm 2018 đạt 480,17 tỷ USD, tăng 12,2%, tương ứng tăng 52,05 tỷ USD về số tuyệt đối so với năm 2017. Một số nhóm hàng có trị giá xuất khẩu lớn nhất năm 2018 (14 nhóm mặt hàng vượt kim ngạch 1 tỷ USD) là điện thoại, dệt may, máy vi tính, máy móc, giày dép, gỗ, thủy sản[1]... Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, trong đó các doanh nghiệp "thuần" Việt hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu được hưởng lợi rất lớn từ việc tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế nói trên. Tuy nhiên, cùng với các thành quả, hoạt động thương mại quốc tế không chỉ đơn thuần là "chùm khế ngọt" đối với cộng đồng doanh nghiệp. Thực tiễn cho thấy bên cạnh các rào cản do Chính phủ các nước nhập khẩu đặt ra, doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam còn phải đối mặt với nhiều "cạm bẫy" khác - "cạm bẫy" về rủi ro pháp lý trong giao kết hợp đồng thương mại quốc tế. Liên tục từ những năm 2017 trở lại đây, các cơ quan quản lý nhà nước của Việt Nam, đặc biệt là hệ thống cơ quan thương vụ thuộc Bộ Công thương, đã liên tục có những cảnh báo đối với cộng đồng doanh nghiệp trong ký kết hợp đồng với các đối tác nước ngoài. Cụ thể như việc ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu với các điều khoản thanh toán với các đối tác khu vực Châu Phi đối với một số mặt hàng gỗ, phế liệu, gạo, khoáng sản[2]; ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu liên quan đến mặt hàng giấy với một số doanh nghiệp Đông Nam Á[3]; ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu thủy sản, điều, gia vị đến một số đối tác Bắc Phi, Châu Đại Dương hoặc thậm chí Bắc Mỹ[4]; ký kết hợp đồng xuất khẩu rau, củ, quả đến các nước Trung đông[5]; xuất khẩu nông sản như gạo, trái cây

---

[1] http://vneconomy.vn/10-nhom-hang-xuat-khau-lon-nhat-cua-viet-nam-nam-2018-2019-0117142551704.htm

[2] https://moit.gov.vn/web/guest/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/them-mot-vu-lua-%C4%91ao-thuong-mai-tu-cameroon-100656-401.html; http://www.sggp.org.vn/canh-bao-nhieu-chieu-lua-dao-tu-cac-doanh-nghiep-tay-phi-592326.html; https://www.nhandan.org.vn/kinhte/item/40116502-canh-bao-bon-dang-lua-dao-co-ban-tai-tay-phi.html

[3] https://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/canh-bao-hien-tuong-doanh-nghiep-viet-nam-bi-doanh-nghiep-thai-lan-lua-đao-10627-22.html

[4] https://petrotimes.vn/doanh-nghiep-viet-doi-mat-voi-rui-ro-thuong-mai-quoc-te-ngay-cang-tang-510325.html

[5] https://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/canh-bao-ve-tinh-hinh-lua-%C4%91ao-cua-mot-so-doanh-nghiep-nhap-khau-tai-uae-3502-401.html; https://moit.gov.vn/tin-chi-

sang Trung Quốc qua đường tiểu ngạch[6]… Như vậy, để gặt hái "chùm khế ngọt" của thương mại quốc tế, bên cạnh những nỗ lực của Chính phủ trong mở cửa thị trường thông qua hệ thống các Hiệp định thương mại tự do (FTA), cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cần có một "bệ đỡ" về pháp lý trong các quan hệ hợp đồng trong thương mại quốc tế để lường tránh, giảm thiểu rủi ro, thiệt hại trong giao dịch xuyên biên giới đồng thời có một công cụ cần thiết để đấu tranh đòi quyền lợi hợp pháp khi có tranh chấp.

Công ước của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế (UNCITRAL) và được thông qua tại Vienna (Áo) ngày 11 tháng 4 năm 1980 tại Hội nghị của UNCITRAL với sự có mặt của đại diện 60 quốc gia và 8 tổ chức quốc tế, với mục tiêu thống nhất nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế là một "bệ đỡ" như vậy. Hiện nay, CISG là một trong những công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất, với 89 thành viên và hơn 3000 án lệ, ước tính Công ước này điều chỉnh khoảng 2/3 tổng giao dịch thương mại quốc tế. Đối với Việt Nam, tính đến hết năm 2018, trên 90% kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam được thực hiện với các quốc gia là thành viên của Công ước.

Với ý nghĩa này, ngày 24 tháng 11 năm 2015, Chủ tịch nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã ký quyết định gia nhập Công ước CISG. Công ước chính thức có hiệu lực đối với Việt Nam từ ngày 1 tháng 1 năm 2017.

Thực hiện Quyết định số 2484/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án "*Hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp tham gia hiệu quả vào thương mại quốc tế khi Việt Nam là thành viên CISG*", Bộ Công thương với tư cách là cơ quan được giao chủ trì tham gia đàm phán, trình các cấp có thẩm quyền gia nhập Công ước nhận thấy để Công ước thực sự phát huy hiệu quả thiết thực, các doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan nhà nước có liên quan ở Việt Nam cần có được nguồn các thông tin, tài liệu tin cậy để tìm hiểu, nắm rõ và vận dụng các quy định của Công ước trong các giao dịch thương mại quốc tế. Theo đó, Bộ trưởng Bộ Công thương đã ban hành Quyết định số 4070/QĐ-BCT ngày 29 tháng 10 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Công thương phê duyệt "Đề án Tuyên truyền, phổ biến trong cộng đồng doanh nghiệp về nội dung Công ước của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế giai đoạn 2018-2020", trong đó giao Vụ Pháp chế - Bộ Công thương chủ trì, phối hợp với các chuyên gia triển khai nhiệm vụ biên soạn tài liệu, ấn phẩm về Công ước CISG phục vụ công tác tuyên truyền, phổ biến.

Trên cơ sở Quyết định số 4070/QĐ-BCT, năm 2018, Bộ Công thương đã xây dựng, phát hành ấn phẩm "***Tìm hiểu chung về CISG từ các án lệ tiêu***

---

tiet/-/chi-tiet/canh-bao-doanh-nghiep-nhap-khau-trai-cay-uae-lua-%C4%91ao-gian-lan-thuong-mai-107331-401.html

[6] https://baodautu.vn/ngam-dang-khi-xuat-gao-tieu-ngach-d43686.html

biểu" giới thiệu các quy định cơ bản của Công ước, có so sánh với pháp luật Việt Nam qua đó giúp doanh nghiệp và các đối tượng quan tâm nắm được nội dung chính của Công ước và các vấn đề cần lưu ý khi áp dụng Công ước trong thực tiễn giao dịch với các đối tác nước ngoài.

Tiếp theo nỗ lực nói trên, để đáp ứng nhu cầu thực tiễn của cộng đồng doanh nghiệp - nhất là các bộ phận chịu trách nhiệm thương thảo, chuẩn bị soạn thảo, ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu, giới nghiên cứu, luật gia và các hiệp hội, thực hiện Quyết định của Bộ trưởng Bộ Công thương, Vụ Pháp chế - Bộ Công thương đã tiếp tục nghiên cứu, phát hành ấn phẩm **"Tuyển tập 36 án lệ về Công ước của Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG)".**

Trong quá trình nghiên cứu, xây dựng ấn phẩm, trong khuôn khổ Quyết định của Bộ trưởng Bộ Công thương, nhóm tác giả cũng tổ chức nhiều hội nghị phổ biến, tập huấn chuyên sâu về Công ước cho hơn 300 doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu tại 3 miền Bắc, Trung, Nam với nhiều lĩnh vực, ngành hàng khác nhau. Các hội nghị tập huấn thường kéo dài ít nhất 1,5 ngày và nhận được sự quan tâm, thảo luận, tranh luận sôi nổi. Qua đó, nhóm tác giả cũng cảm nhận, ghi nhận được nhiều khó khăn, vướng mắc thậm chí những vấp váp, sơ hở (và phải trả giá lên đến hàng triệu USD) mà cộng đồng doanh nghiệp của chúng ta, chủ yếu là doanh nghiệp thuần Việt, doanh nghiệp vừa và nhỏ, gặp phải trong quá trình ký kết, thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu.

Vì sở cứ đó, thay vì lý giải những điều khoản của Công ước dưới góc độ giới thiệu pháp lý hàn lâm, ấn phẩm này tập trung đi sâu vào những vụ việc tranh chấp cụ thể của các doanh nghiệp trên thế giới trong đó các vụ việc sẽ được thể hiện chi tiết, chân thật tiến trình giao kết hợp đồng của các doanh nghiệp liên quan; nguyên nhân bao gồm cả chủ quan, khách quan - lường trước và không lường trước được dẫn tới tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng; biện luận của các bên trong quá trình giải quyết tranh chấp tại các cơ quan giải quyết tranh chấp; và cuối cùng là phán quyết, lập luận của cơ quan tài phán về vụ việc. Cách tiếp cận của ấn phẩm này mô tả các điều khoản của Công ước mang "hơi thở" của thực tiễn, thể hiện những khó khăn, vướng mắc của bối cảnh khách quan, chủ quan (của doanh nghiệp và của đối tác) trong ký kết hợp đồng thương mại quốc tế. Qua đó, ấn phẩm hi vọng giúp cho người đọc cảm nhận, nhận thức, lường trước tầm quan trọng của việc đàm phán, soạn thảo, ký kết hợp đồng trong hoạt động sản xuất, kinh doanh cũng như của tính chất pháp lý hiện hữu nội tại trong mỗi hoạt động thương mại quốc tế.

Với ý nghĩa đó, Tuyển tập được kết cấu thành 14 mục tương ứng với từng điều khoản (hoặc nhóm điều khoản) của Công ước mà các nội dung của nó liên quan đến số lượng tranh chấp nhiều nhất. Theo đó, mỗi mục lại được

kết cấu bao gồm phần tóm tắt các án lệ điển hình của tòa án hoặc tòa trọng tài các nước, bình luận việc giải thích và áp dụng điều khoản tương ứng của Công ước.

Về Mục 1 - Trả lời đề nghị giao kết hợp đồng, Tuyển tập đã trình bày 3 án lệ trong tổng số 50 án lệ đã được công bố có áp dụng Điều 19. Điều 19 tạo cơ sở để các bên tiến hành giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa theo cách thức rõ ràng và ổn định, dựa trên chào hàng và chấp nhận chào hàng hoặc chào hàng đối ứng. Khi nhận được đề nghị chào hàng, các bên cần xem xét đầy đủ các điều khoản của lời đề nghị, đặc biệt là những thay đổi, chỉnh sửa, bổ sung nào được coi là cơ bản, để có các hồi đáp phù hợp. Phần lớn các tranh chấp phát sinh trong các vụ việc được nêu xuất phát từ việc trao đổi nhiều lần các đề nghị chào hàng, chấp nhận chào hàng hoặc chào hàng đối ứng, dưới các hình thức thiếu rõ ràng và triệt để, ví dụ như hợp đồng bản cuối cùng không có xác nhận của một bên, hoặc không thể xác định được bản cuối cùng của hợp đồng, trong khi các bên đã hoặc đang thực hiện nghĩa vụ hợp đồng theo các cách hiểu riêng của mình. Bên cạnh đó, có trường hợp một bên lấy lý do các chỉnh sửa của bên kia ảnh hưởng đến mình để không thực hiện hợp đồng, trong khi thực tế đó không phải là những thay đổi cơ bản và cũng không ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của bên đó theo quy định của Điều 19.

Về Mục 2 - Vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng, Tuyển tập đã trình bày 3 án lệ trong số 78 vụ việc được báo cáo liên quan đến Điều 25. Điều 25 định nghĩa vi phạm cơ bản là nền tảng của nhiều quy định trong Công ước, liên quan đến các biện pháp khắc phục của người mua và người bán. Đây là điều kiện tiên quyết để huỷ hợp đồng trong một số trường hợp nhất định, là cơ sở để yêu cầu hàng hóa thay thế nếu hàng hóa được giao không phù hợp với hợp đồng. "Vi phạm cơ bản" cũng rất quan trọng đối với việc chuyển rủi ro. Từ các án lệ được phân tích, có thể thấy trên thực tế, Tòa án/ Trọng tài khi xem xét vi phạm cơ bản hợp đồng theo quy định tại Điều 25 CISG đều căn cứ vào các yếu tố (i) có sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng - là việc một bên giao kết hợp đồng không thực hiện nghĩa vụ hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ mà các bên thỏa thuận và (ii) vi phạm đó làm cho bên bị vi phạm không đạt được lợi ích mà họ chờ đợi, mong muốn từ hợp đồng.

Về Mục 3 - Nghĩa vụ của bên bán, Tuyển tập trình bày 3 án lệ về Điều 30. Điều 30 nêu lên một cách tóm lược các nghĩa vụ chính mà bên bán phải tuân thủ, bao gồm:

Nghĩa vụ giao hàng: Điều 30 quy định rằng bên bán có nghĩa vụ giao hàng. Trong một số trường hợp, các bên tham gia hợp đồng có thể cụ thể hóa nghĩa vụ giao hàng thông qua việc áp dụng điều khoản giá giao hàng (được định nghĩa trong Incoterms), sau đó mới áp dụng các quy định của Công ước CISG.

Nghĩa vụ bàn giao chứng từ: Điều 30 quy định bên bán phải bàn giao chứng từ liên quan đến hàng hóa, nhưng không đưa ra yêu cầu cụ thể đối với bên bán về việc cung cấp các chứng từ đó.

Nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu hàng hóa: Mặc dù Công ước CISG đã chỉ ra rằng "*không quan tâm đến ảnh hưởng của hợp đồng đối với quyền sở hữu hàng hóa đã bán (Điều 4(b))*", nhưng Điều 30 vẫn nhấn mạnh nghĩa vụ chính của bên bán là chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua. Việc liệu quyền sở hữu hàng hóa trên thực tế có được chuyển cho bên mua hay không Công ước CISG không điều chỉnh, mà sẽ được xác định thông qua việc tham chiếu các luật được chỉ định bởi các quy tắc tư pháp quốc tế về lựa chọn luật áp dụng.

Các nghĩa vụ khác: Công ước không đưa ra các nghĩa vụ cụ thể cho bên bán tại Điều 30. Các nghĩa vụ cụ thể của bên bán được mô tả tại Chương V (các điều 71-88, về nghĩa vụ chung của bên mua và bên bán), và nghĩa vụ bắt nguồn từ thực tiễn giữa các bên được nêu tại Điều 9. Ngoài ra, hợp đồng luôn có thể quy định các nghĩa vụ khác cho bên bán – ví dụ, cài đặt các hàng hóa đã bán.

Về Mục 4 - Xác định sự phù hợp của hàng hóa theo hợp đồng (Điều 35), Tuyển tập trình bày 4 án lệ được chọn lựa từ 131 vụ việc có áp dụng Điều 35. Từ các án lệ được trình bày cho thấy một số thực tiễn trong việc cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng Điều 35 CISG để giải quyết các tranh chấp như sau: *Thỏa thuận của các bên trong hợp đồng là cơ sở đầu tiên và quyết định để xác định sự phù hợp của hàng hóa. Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận khác, Điều 35 (2) được vận dụng rất linh hoạt theo ý chí của Tòa án để xác định hàng hóa không phù hợp. Khi áp dụng Điều 35(2)(d) phải chứng minh được mối quan hệ nhân quả với việc hàng hóa không đảm bảo chất lượng như những hàng cùng loại.* Các án lệ đã đề cập chỉ ra rằng thực tế khi có sự kiện hàng hóa không được vận chuyển hay đóng gói theo cách thức thông thường hay theo các bên quy định thì một số Tòa án/Trọng tài sẽ yêu cầu chứng minh rằng việc không vận chuyển hay đóng gói đúng cách là nguyên nhân dẫn đến việc hàng hóa không đảm bảo chất lượng như hàng hóa thông thường. Nếu không có mối quan hệ nhân quả, một số án lệ đã xác định không có sự vi phạm xảy ra.

Về Mục 5 - Về kiểm tra hàng hóa, Tuyển tập lựa chọn 3 án lệ trong số 114 vụ việc áp dụng Điều 38. Điều 38 yêu cầu bên mua phải kiểm tra hàng hóa đã được giao nhận. Tuy nhiên, Điều 38 không chỉ rõ loại hình hay phương thức kiểm tra, không ấn định cụ thể thời hạn kiểm tra và thời gian bắt đầu kiểm tra mà chỉ quy định việc kiểm tra được thực hiện trong khoảng thời gian sớm nhất, tùy vào từng trường hợp cụ thể, và vấn đề này đã thu hút nhiều bình luận, giải thích khác nhau trong nhiều vụ việc. Các cơ quan tài phán thường căn cứ vào các tình huống cụ thể, dựa trên một số khía cạnh như loại hàng hóa, khối lượng hàng hóa, khối lượng công việc, cơ sở vật chất kỹ

thuật và tài chính cho việc kiểm tra…của từng trường hợp để ra phán quyết phù hợp. Ví dụ, trong án lệ hợp đồng mua bán nắp phễu, Tòa án đã xác định người mua không tuân thủ nghĩa vụ kiểm tra hàng hóa dựa trên tính chất của hàng hóa này, tòa án cho rằng việc kiểm tra các nắp phễu có thể thực hiện đơn giản và tốn ít chi phí nhưng người mua đã không tiến hành thực hiện mặc dù hàng hóa đã được giao vài tuần. Ngược lại, trong án lệ hợp đồng mua bán quần áo, Tòa án cho rằng, thông thường thời gian kiểm tra là hai tuần và thời gian thông báo là một tháng.

Về Mục 6 - Thời hạn thông báo sự không phù hợp của hàng hóa, có 2 án lệ điển hình được đưa vào Tuyển tập trong số 246 án lệ liên quan được báo cáo. Điều 39 CISG yêu cầu người bán phải thông báo cho người mua về sự không phù hợp của hàng hóa trong một khoảng thời gian hợp lý kể từ khi phát hiện ra sự không phù hợp đó. Do đó, khi có khiếu nại về thông báo này, Tòa án/trọng tài thường xem xét nội dung của thông báo có chính xác, chi tiết và đúng thời gian hay không. Đối với nội dung của thông báo, CISG không quy định cụ thể nhưng Tòa án thường yêu cầu người mua cung cấp hoặc mô tả chi tiết về sự không phù hợp của hàng hóa để người bán có thể tự hình dung để khắc phục sự không phù hợp đó bằng việc giao hàng thay thế hoặc tiến hành sửa chữa. Đối với một số khiếu nại chung như hàng không tốt, kém chất lượng, giao hàng không đúng... thì không đạt đủ điều kiện của thông báo. Bên cạnh đó, đối với hàng hóa là máy móc thiết bị kỹ thuật, người mua có thể thông báo các dấu hiệu không phù hợp. Đối với hình thức của thông báo, CISG không quy định cụ thể, theo đó các người mua có thể thông báo bất kỳ hình thức nào như bằng văn bản, bằng thư hoặc bằng lời nói, tuy nhiên phải có bằng chứng chứng minh về việc thông báo đó. Về khoảng thời gian hợp lý, còn nhiều ý kiến khác nhau giữa các quốc gia ký kết CISG, theo đó, cơ quan giải quyết tranh chấp sẽ căn cứ vào tập quán thương mại với mặt hàng đó để xác định, kể từ khi người mua nhận thấy sự không phù hợp của hàng hóa.

Về Mục 7 – Biện pháp khắc phục cho người mua, Tuyển tập tóm tắt 3 án lệ điển hình. Một điểm chung dễ nhận thấy trong các vụ việc nêu trên đó là Điều 45 có mối liên kết với nhiều điều khoản khác. Điều này là dễ hiểu bởi Điều 45 là điều khoản quy định chung về các biện pháp mà người mua có thể sử dụng để bảo vệ quyền lợi của mình trong trường hợp bên bán không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc Công ước. Do đó, Điều 45 có thể được ví như điều khoản nền tảng để bên mua làm căn cứ yêu cầu Tòa và bên bán đảm bảo quyền lợi và bù đắp các thiệt hại do vi phạm của bên bán. Trên thực tế, điều khoản này cần được áp dụng song hành với các điều khoản khác như các điều từ 46-52 và 74-77.

Một điểm chung khác nữa có thể dễ nhận thấy trong các vụ việc nêu trên là tần suất xuất hiện của điều khoản 45(1)(b) về bồi thường thiệt hại. Điều này là hoàn toàn dễ hiểu và có thể nhận xét rằng quy định về bồi thường thiệt hại là quy định thực chất nhất của Điều 45.

Theo quy định tại Điều 45, trong trường hợp người bán không tuân thủ hợp đồng hoặc nghĩa vụ theo CISG, về nguyên tắc, người mua có năm biện pháp pháp lý bảo vệ quyền lợi của mình, gồm: (i) quyền yêu cầu người bán phải thực hiện nghĩa vụ (Điều 46 (1)); (ii) quyền được yêu cầu người bán loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ (Điều 48); (iii) quyền hủy hợp đồng vì có vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 49 (1)(a)); (iv) quyền giảm giá hàng (Điều 50 câu 1); và (v) quyền đòi bồi thường thiệt hại (Điều 45 (1)(b) cùng với các điều 74-77. Trong năm biện pháp này, quyền đòi bồi thường thiệt hại được quy định là có thể được áp dụng cùng lúc với các biện pháp khác nhằm bảo vệ quyền lợi cho người mua theo quy định tại Điều 45.

Về Mục 8 - Giảm giá hàng hóa, Tuyển tập lựa chọn 2 án lệ trong số 30 án lệ được báo cáo. Điều 50 quy định biện pháp giảm giá hàng hóa trong trường hợp bên bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng. Trong trường hợp này, bên mua có quyền giảm giá mua hàng theo tỷ lệ giá trị hàng hóa bị sụt giảm. Tuy nhiên, biện pháp này không được áp dụng trong trường hợp bên bán đã áp dụng biện pháp khắc phục theo Điều 37 hoặc 48, hoặc bên mua từ chối cho bên bán cơ hội khắc phục đó.

Về Mục 9 - Nghĩa vụ thanh toán và nhận hàng của người mua, 4 án lệ trong số 392 vụ việc đã được phân tích. Điều 53 chỉ đơn thuần nêu các nghĩa vụ của người mua - các nghĩa vụ này được quy định đầy đủ hơn trong các điều khoản tiếp theo nên Điều này không gây khó khăn đặc biệt nào cho các tòa án. Từ các án lệ có thể thấy trong trường hợp bên mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán tiền hàng, các cơ quan giải quyết tranh chấp không chỉ phán quyết yêu cầu bên mua thực hiện việc thanh toán tiền hàng theo hợp đồng mà còn yêu cầu bên mua phải trả cho bên bán một khoản tiền lãi phát sinh do việc chậm thanh toán theo thỏa thuận đã có giữa hai bên.

Về Mục 10 - Biện pháp khắc phục cho người bán, 2 án lệ trong số 78 vụ việc liên quan đã được xem xét. Khoản 1 Điều 61 mô tả chung về các biện pháp khắc phục mà người bán có thể sử dụng khi người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình. Như được phản ánh trong án lệ, khó khăn chính trong việc áp dụng khoản 1 Điều 61 phát sinh trong những trường hợp mà hợp đồng mua bán hàng hóa áp đặt cho người mua các nghĩa vụ không được Công ước quy định. Việc người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình mang lại cho người bán quyền sử dụng các biện pháp khắc phục được quy định trong Công ước. Khoản 2 Điều 61 quy định rằng người bán không bị mất quyền đòi bồi thường thiệt hại nếu lựa chọn quyền sử dụng các biện pháp khắc phục khác. Quy định này rất có ý nghĩa khi người bán hủy hợp đồng. Theo khoản 3 Điều 61, thẩm phán hay trọng tài viên không có quyền quyết định cho người mua một thời gian gia hạn để thực hiện nghĩa vụ của mình, bao gồm nghĩa vụ trả tiền. Chỉ người bán có thể cho người mua thời gian gia hạn để thực hiện nghĩa vụ của mình.

Về Mục 11 - Bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng, 2 án lệ điển hình đã được lựa chọn trong số 140 vụ việc liên quan. Trong hầu hết các án lệ của CISG thì đòi bồi thường thiệt hại là mục đích chính của bên bị vi phạm khi khởi kiện để bảo vệ quyền lợi cho mình. Do đó, Điều 74 CISG thường được áp dụng trong các án lệ. Điều 74 CISG quy định hai loại thiệt hại được bồi thường, bao gồm: (i) tổn thất mà bên bị vi phạm đã gánh chịu và (ii) khoản lợi bị bỏ lỡ. Tính chất của thiệt hại được bồi thường được CISG nhấn mạnh đến tính dự đoán trước của thiệt hại. Điều này có nghĩa là các thiệt hại được bồi thường không thể cao hơn những tổn thất và khoản lợi bị bỏ lỡ mà bên bị vi phạm có khả năng đã dự liệu được vào lúc giao 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.

Về Mục 12 - Tính toán thiệt hại, Tuyển tập xem xét 2 trong số 103 án lệ được báo cáo. Điều 75 quy định trong trường hợp hợp đồng bị huỷ bỏ bởi người mua, người bán được tự do bán lại hàng hoá. Tương tự, nếu hợp đồng bị vi phạm bởi người bán, người mua sẽ có quyền mua hàng hoá tương tự từ người bán khác nếu có thể. Nếu bên không vi phạm thành công trong việc bán lại hoặc thay thế hàng hoá, việc mất mát sẽ bị giảm bớt. Điều 75 nhận thức được vấn đề này và đưa ra các quy tắc đặc biệt để tính toán thiệt hại trong các trường hợp đó. Trong khi đó, Điều 76 quy định một phương thức khác để xác định thiệt hại khi hợp đồng bị huỷ bỏ. Phương thức thay thế này, dựa trên nguyên tắc tương tự như quy định tại Điều 75 áp dụng trong các trường hợp hợp đồng bị huỷ bỏ nhưng bên bị thiệt hại không bán lại hàng hóa hoặc, đã không mua bất kỳ hàng hóa nào thay thế một cách hợp lý và trong một thời gian hợp lý sau khi hợp đồng bị huỷ bỏ. Trong những trường hợp như vậy, biện pháp bồi thường thiệt hại thường là *phần chênh lệch giữa giá ấn định trong hợp đồng và giá hiện hành lúc hủy hợp đồng*.

Về Mục 13 - Biện pháp hạn chế tổn thất, Tuyển tập xem xét 2 án lệ trong số 77 vụ việc. Điều 77 yêu cầu bên bị vi phạm yêu cầu bồi thường thiệt hại phải thực hiện các bước hợp lý để giảm thiểu thiệt hại; nếu anh ta không làm như vậy, bên vi phạm có thể yêu cầu giảm mức bồi thường thiệt hại bằng với số tiền mà tổn thất đáng lẽ phải được giảm nhẹ. Tuy nhiên, Điều 77 không được áp dụng trong trường hợp bên bị vi phạm không yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Các biện pháp phù hợp là những biện pháp nhằm giảm thiểu tổn thất càng nhiều càng tốt. Các biện pháp như vậy thường sẽ là bán lại hàng hóa của người bán hoặc mua bảo hiểm của người mua. Các biện pháp khác cũng có thể được áp dụng để giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng. Ví dụ, biện pháp hạn chế tổn thất tốt nhất là bên mua tự khắc phục những khiếm khuyết hàng hóa do bên bán giao, hoặc trong một hợp đồng liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa mà bên bán không thể giao hàng theo thời gian

quy định trong hợp đồng vận chuyển thì bên mua có thể nhận hàng hóa tại địa điểm kinh doanh của bên bán.

Các biện pháp mà bên bị thiệt hại dự kiến sẽ thực hiện để giảm thiểu tổn thất trong mọi trường hợp phải hợp lý. Bên bị thiệt hại không có nghĩa vụ thực hiện các biện pháp hạn chế tổn thất vượt quá giá trị hàng hóa. Nếu bên bị vi phạm không thực hiện các biện pháp đó thì vẫn được coi là đã thực hiện các biện pháp hạn chế tổn thất theo Điều 77 CISG.

Về mục 14 - Tiền lãi đối với số tiền chậm trả, Điều 78 CISG có hai nội dung chính là: thứ nhất, về điều kiện để được hưởng lãi, để được hưởng lãi thì khoản tiền mà lãi sẽ được tính trên đó phải đến hạn và bên nợ không thực hiện được nghĩa vụ thanh toán trước thời điểm được xác định trong hợp đồng, hoặc trong Công ước trong trường hợp hợp đồng không nhắc đến thời điểm đó. Việc được hưởng lãi theo Điều 78 không phụ thuộc vào việc bên chủ nợ có chứng minh được rằng họ phải chịu thiệt hại hay không. Do đó, tiền lãi được đòi độc lập với thiệt hại do việc chậm trả gây ra. Thứ hai, về lãi suất, việc CISG không quy định một công thức cụ thể cho việc tính toán lãi suất đã dẫn đến việc một số cơ quan giải quyết tranh chấp xem vấn đề này được điều chỉnh bởi Công ước nhưng không được Công ước giải quyết rõ ràng. Trong khi đó, một số cơ quan giải quyết tranh chấp khác coi vấn đề lãi suất là vấn đề nằm ngoài phạm vi của Công ước và do vậy xử lý theo luật quốc gia.

Như đã trình bày tóm tắt nội dung như trên, việc nghiên cứu, xây dựng ấn phẩm có mong muốn cao nhất là phục vụ nhu cầu thiết thực của cộng đồng doanh nghiệp, giới nghiên cứu, học thuật, giảng dạy và những người đọc quan tâm khác. Để thực hiện Ấn phẩm này, Nhóm tác giả xin chân thành cảm ơn sự chỉ đạo của lãnh đạo Bộ Công thương và các ý kiến đóng góp quý báu của các Cục, Vụ có liên quan của Bộ Công thương, các thành viên Hội đồng nghiệm thu[7] qua đó giúp hoàn thiện ấn phẩm này.

Chúng tôi hy vọng Ấn phẩm **"Tuyển tập 36 án lệ về Công ước của Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG)"** sẽ là tài liệu hữu ích cho các cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội, các doanh nghiệp và các đối tượng quan tâm.

Vụ Pháp chế - Bộ Công thương

[7] Quyết định số 2606/QĐ-BCT ngày 22 tháng 8 năm 2019 về việc thành lập Hội đồng nghiệm thu trong đó quy định ông Nguyễn Văn Hội - Viện trưởng Viện Nghiên cứu chiến lược, chính sách Công Thương, Bộ Công thương làm Chủ tịch Hội đồng.

I. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 19 CISG "TRẢ LỜI ĐỀ NGHỊ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG"

Điều 19 CISG:

"1. Một sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng những điểm bổ sung, bớt đi hay các sửa đổi khác thì được coi là từ chối chào hàng và cấu thành một chào hàng đối ứng.

2. Tuy nhiên một sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng các điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác mà không làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng thì được coi là chấp nhận chào hàng, trừ phi người chào hàng ngay lập tức biểu hiện bằng lời nói để phản đối những điểm khác biệt đó hoặc gửi thông báo về sự phản đối của mình cho người được chào hàng. Nếu người chào hàng không làm như vậy, thì nội dung của hợp đồng sẽ là nội dung của chào hàng với những sự sửa đổi nêu trong chấp nhận chào hàng.

3. Các yếu tố bổ sung hay sửa đổi liên quan đến các điều kiện giá cả, thanh toán, đến phẩm chất và số lượng hàng hóa, địa điểm và thời hạn giao hàng, đến phạm vi trách nhiệm của các bên hay đến sự giải quyết tranh chấp được coi là những điều kiện làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng".

1. Vụ việc giữa Kolma Petrochemical Americas, Inc và Idesa Petroquímica Sociedad Anónima de Capital Variable, xét xử tại Tòa Phúc thẩm lưu động số 1, Mê-hi-cô (ngày 10/3/2005)[8]

1.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn (bên mua) là Công ty Kolma Petrochemical Americas, Inc, một công ty thương mại chuyên về các sản phẩm hóa học, có trụ sở chính tại Hoa Kỳ.

Bị đơn (bên bán) là Công ty Idesa Petroquímica Sociedad Anónima de Capital Variable, chuyên sản xuất và bán mặt hàng Mono Ethylene Glycol (MEG), có trụ sở chính tại Mê-hi-cô.

Vụ việc được giải quyết qua ba cấp tòa án, cơ quan giải quyết tranh chấp cuối cùng là Tòa Phúc thẩm lưu động số 1 của Mê-hi-cô, kết luận của các tòa án đều ủng hộ quan điểm của bên bán.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Ban đầu, hai bên thảo luận về việc mua bán hàng hóa thông qua điện thoại. Sau đó, bên mua gửi thư điện tử cho bên bán để trình bày lại các điều khoản mà hai bên đã đồng ý như sau: Mặt hàng là Mono Ethylene glycol, dạng sợi, số lượng 3.000 MT+/5%, chất lượng theo các tiêu chí

[8] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050310m1.html

được bên bán đảm bảo vì bên bán đã đề nghị các tiêu chí này; giá bán là 392,50 đô la Mỹ/tấn FOB; giao hàng từ cảng của bên bán tại Coatzacoalcos (các chi tiết sẽ được bên bán cung cấp); thời điểm giao hàng vào tháng 1; bên mua sẽ thanh toán cho bên bán 30 ngày sau khi nhận được hàng.

Đại diện cho bên bán là Manuel Asalí đã gửi thư điện tử trả lời đề nghị nói trên cho Rick Jones, đại diện của bên mua, vào ngày 29 tháng 11 năm 2002, với nội dung như sau:

"Rick, chúng tôi xác nhận đơn đặt hàng của bạn với các chi tiết được nêu trong đó. Tôi chỉ đang chờ tin tức về cảng chứa hàng tại Coatzacoalcos để chuyển hàng vào tháng 1 (đến nay tôi mới chỉ được xác nhận đến ngày 31 tháng 12). Tôi sẽ liên hệ với bạn vào thứ Hai để cung cấp xác nhận cuối cùng.

Đến lượt mình, bên mua gửi thư cho Manuel Asalí, vào ngày 02 tháng 12 năm 2002, nói rằng:

"Ý kiến của bạn về cảng chứa hàng rất không rõ ràng với tôi, hãy gọi cho tôi hoặc South để giải thích thêm".

Vào ngày 19 tháng 12 năm 2002, bên mua gửi thư điện tử cho Manuel Asalí với nội dung như sau:

"Manuel, bạn sẽ tìm trong file đính kèm chỉ định nhà vận chuyển để vận chuyển 3000 tấn MEG dạng sợi mà công ty tôi đã mua từ công ty bạn. Tôi đính kèm lệnh trên dưới dạng Microsoft Word và Word Perfect. Nếu bạn gặp phải bất kỳ vấn đề gì trong việc mở file, hãy liên hệ ngay với tôi – Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào liên quan đến việc chỉ định, hãy liên hệ với tôi ở số 203-354-1152. Xin vui lòng gửi cho tôi xác nhận chấp thuận đối với việc chỉ định nhà vận chuyển muộn nhất vào 16h, giờ New York, ngày hôm nay, ngày 19 tháng 12 năm 2002".

Manuel Asalí trả lời thư nói trên vào ngày 10 tháng 01 năm 2003, gửi cho Rick Jones của Bên mua, nói rằng:

"Rick, tình hình nội bộ lại đang trở nên rắc rối và tôi đang cố gắng để hoàn thành giao dịch này… Nếu tôi không nhầm, chúng tôi đang ở dưới các giới hạn, nghĩa là việc mua bán này khiến chúng tôi phải bỏ ra chi phí lớn. Nếu điều này xảy ra và chúng ta không giải quyết được, tôi sẽ phải hủy toàn bộ giao dịch này, mặc dù tôi biết rằng đây không phải là điều tốt cho các bên (và cái giá cuối cùng có thể còn cao hơn sau này). Do đó, tôi đang tìm cách để giải quyết vấn đề và có thể đề xuất hai sự lựa chọn thay thế.

(i) Nếu chúng ta xuất phát từ Coatzacoalcos, tôi sẽ cần phải tăng giá bán từ 392,50 lên 400 đô la Mỹ/tấn. Có vẻ ngớ ngẩn, nhưng sự chênh lệch này giúp tôi có lý lẽ để giải trình về giao dịch này bên phía Công ty tôi.

Tuy nhiên, Coatzacoalcos có bất lợi là có thể sẽ không có các bồn chứa; chúng tôi sẽ có câu trả lời về vấn đề này chậm nhất vào thứ Ba tuần tới.

(ii) Nếu chúng ta giao hàng ở Altamira, chi phí logistics sẽ làm tăng giá bán lên mức 415 đô la Mỹ/tấn. Tuy nhiên, Altamira có lợi thế là có các bồn chứa sẵn sàng ngay lập tức mà chúng ta có thể chuyển hàng nhanh chóng để giao hàng bất kỳ lúc nào.

Tôi hoàn toàn nhận thức được rằng tôi đang không tuân thủ theo thỏa thuận ban đầu của chúng ta, nhưng tôi e rằng tại thời điểm này, đây là giải pháp duy nhất giúp giải quyết nhanh chóng và trực tiếp vấn đề này. Tôi không biết giá bán cuối cho khách hàng châu Á của bên bạn như thế nào, nhưng xem xét tình hình các báo cáo giá gần đây, đây có thể là một cơ hội cho chúng ta bán hàng với giá cao, và nó cũng giúp tôi không làm bạn và khách hàng châu Á của bạn thất vọng. Trên đây là tình hình và đề xuất của tôi. Hãy cho tôi biết bạn nghĩ như thế nào. Ngay hiện tại, tôi đang ở công ty và chúng ta có thể thảo luận bất kỳ lúc nào trong ngày".

Tại Tòa sơ thẩm đầu tiên giải quyết vụ việc, bên mua đề nghị bên bán phải:

- Thực hiện nghĩa vụ của bên bán theo hợp đồng ngày 29 tháng 11 năm 2002 về việc chuyển giao 3000 tấn sợi MEG với mức giá 398,50 đô la Mỹ/tấn;

- Trả tiền bồi thường thiệt hại và tổn thất lợi nhuận cho khách hàng của bên mua số tiền ít nhất 724.500 đô la Mỹ.

- Chi trả mọi chi phí cho phiên tòa.

Tòa sơ thẩm phán quyết rằng bên mua không chứng minh được luận điểm của mình, và bên bán hàng không phải thực hiện các nghĩa vụ do bên mua yêu cầu. Không hài lòng với phán quyết này, bên mua kháng cáo. Tòa án tối cao cấp quận tiếp tục giữ nguyên kết luận của Tòa sơ thẩm, và bên mua phải chịu chi phí cho cả hai lần xét xử. Tuy nhiên, bên mua tiếp tục không đồng ý với phán quyết này và tiếp tục kháng cáo lên Tòa Phúc thẩm lưu động (sau đây gọi là Tòa Phúc thẩm).

Quan điểm của bên mua

Bên mua cho rằng thông qua cuộc gọi điện thoại, hợp đồng đã được giao kết và được cả hai bên xác nhận, bên mua đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để cung cấp tàu chuyên chở đúng hạn theo những điều khoản đã được hai bên đồng ý. Tuy nhiên, bên bán hàng lại không tuân thủ hợp đồng.

Bên bán, khi bào chữa trước Tòa sơ thẩm, đã không nêu luận điểm về việc có sự khác biệt giữa hai bên trong cách hiểu các điều khoản của hợp đồng, sự khác biệt được đề cập đến nay chỉ xuất hiện trong giai đoạn đàm phán sau khi đã có sự vi phạm khi bên mua cố gắng giải quyết các yêu cầu của bên bán nhằm thể hiện thiện chí để cứu vãn giao dịch.

Về việc trao đổi, liên lạc giữa các bên, bên mua cho rằng Tòa sơ thẩm đã không áp dụng đúng khoản 1 Điều 7[9] và Điều 8[10] CISG, liên quan đến nguyên tắc thiện chí trong thương mại quốc tế và nguyên tắc giải thích theo hướng thuận lợi nhất để hợp đồng có hiệu lực. Điều 8 của Công ước thiết lập quy định về giải thích các tuyên bố của các bên và ngay tại khoản 1 đã khẳng định, các tuyên bố và các hành động khác của một bên sẽ được giải thích phù hợp với ý định của bên đó khi bên kia biết hoặc không thể không biết ý định đó. Nguyên tắc này cũng gắn liền với nguyên tắc thiện chí. Bên bán đã cho bên mua biết sự chấp thuận hoàn toàn của mình đối với hợp đồng, nhưng sau đó lại giải thích sự xác nhận hợp đồng của mình là một sự chấp thuận với một số điểm bảo lưu. Hành động như vậy là trái với nguyên tắc thiện chí. Bên mua lý giải hành động của bên bán là do bên bán nhận ra rằng mình đang bán hàng với giá thấp và giao dịch này không còn có lợi cho họ nữa. Các tuyên bố của bên bán không phù hợp với ý định của chính bên đó. Một người bình thường, với tư duy thông thường trong hoàn cảnh này sẽ luôn hiểu rằng hợp đồng đã được giao kết.

Ngoài ra, bên mua cho rằng giải thích của Tòa án về việc chưa có thỏa thuận giữa hai bên về thời gian và địa điểm giao hàng đã bỏ qua tập quán thương mại đã được thừa nhận rộng rãi trong mua bán hàng hóa bằng đường biển: một bên, trong trường hợp này là bên mua, sẽ thuê hãng tàu vận chuyển và việc thông báo về nhà vận chuyển là để bên kia có cơ hội chuẩn bị hàng hóa sẵn sàng tại bến cảng hoặc nhà kho phù hợp và để biết liệu cảng đích có thể tiếp nhận nhà vận chuyển hay không; và nếu bên bán nhận thấy nhà vận chuyển không phù hợp, hoặc không thể giao hàng đúng thời hạn, bên bán sẽ từ chối xác nhận hoặc đề nghị sửa đổi, điều đó chỉ có thể diễn ra khi hợp đồng đã được giao kết. Do đó, bên mua cho rằng Tòa án tối cao đã không xem xét đầy đủ thực tiễn thương mại, trái với Điều 9[11] của CISG, và điều này cũng dẫn tới

---

[9] Điều 7 CISG quy định:

"1. Khi giải thích Công ước này, cần chú trọng đến tính chất quốc tế của nó, đến sự cần thiết phải hỗ trợ việc áp dụng thống nhất Công ước và tuân thủ trong thương mại quốc tế;

2. Các vấn đề liên quan đến đối tượng điều chỉnh của Công ước này mà không quy định thẳng trong Công ước thì sẽ được giải quyết chiếu theo các nguyên tắc chung mà từ đó Công ước được hình thành hoặc nếu không có các nguyên tắc này, thì chiếu theo luật được áp dụng theo quy phạm của tư pháp quốc tế".

[10] Điều 8 CISG quy định:

"1. Nhằm phục vụ Công ước này, tuyên bố và cách xử sự khác của một bên được giải thích theo đúng ý định của họ nếu bên kia đã biết hoặc không thể không biết ý định ấy;

2. Nếu điểm trên không được áp dụng thì tuyên bố cách xử sự khác của một bên được giải thích theo nghĩa mà một người có lý trí, nếu người đó được đặt vào vị trí của phía bên kia trong những hoàn cảnh tương tự cũng sẽ hiểu như thế;

3. Khi xác định ý muốn của một bên hoặc cách hiểu của một người có lý trí sẽ hiểu thế nào, cần phải tính đến mọi tình tiết liên quan, kể cả các cuộc đàm phán, mọi thực tế mà các bên đã có trong mối quan hệ tương hỗ của họ, các tập quán và mọi hành vi sau đó của hai bên".

[11] Điều 9 CISG quy định:

"1. Các bên bị ràng buộc bởi tập quán mà họ đã thỏa thuận và bởi các thực tiễn đã được họ thiết lập trong mối quan hệ tương hỗ;

sự vận dụng không chính xác Điều 19 của Công ước. Bằng việc chỉ định nhà vận chuyển, bên mua đã không thể hiện bất kỳ nghi ngờ nào về địa điểm và thời gian giao hàng. Họ không yêu cầu xác nhận về việc giao hàng, mà chỉ yêu cầu xác nhận về nhà vận chuyển.

Bên bán còn cho rằng Tòa án đã tự bổ sung cho lỗ hổng trong lý lẽ của bên bán, vì trong văn bản bào chữa của bên bán không hề nêu ra luận điểm hợp đồng không được giao kết vì thiếu thỏa thuận về thời gian và địa điểm giao MEG, mà thay vào đó bên bán lại trình bày một ngoại lệ về điều chỉnh giá, theo đó, bên bán vào ngày 10 tháng 01 năm 2003 đã đưa ra hai đề xuất phương án về địa điểm giao hàng và với sự khác biệt về giá bán hàng hóa so với giá được đề xuất trước đó, nói rằng đây là sự điều chỉnh đối với một thành phần quan trọng của hợp đồng, và do vậy tạo thành một lời chào hàng mới, hay một lời đề nghị giao kết hợp đồng mới.

Tòa án cũng đã không xem xét những lời thừa nhận của bên bán. Rõ ràng Manuel Asalí đã thừa nhận trong thư điện tử rằng: "Tôi hoàn toàn nhận thức rằng tôi đang không tuân thủ đúng thỏa thuận ban đầu của chúng ta…". Không thể có chuyện không tuân thủ hợp đồng nếu nó không tồn tại, và trong trường hợp này, bên bán đã thừa nhận đã không tuân thủ đúng hợp đồng mà hai bên đã giao kết.

Tòa án đã không thực hiện đúng khoản 3 Điều 19 CISG khi cho rằng thư điện tử ngày 10 tháng 01 năm 2003 sẽ tạo thành một hỏi đáp có sửa đổi đối với các thông điệp xác nhận hợp đồng ngày 29 tháng 11 năm 2002. Khi trả lời các cáo buộc của bên mua, bị đơn, tức bên bán, không thể hiện quan điểm về việc không có thỏa thuận về giá cả và ngày giao hàng trong hợp đồng ngày 29 tháng 11 năm 2002, mà chỉ đưa ra các lý lẽ như:

- Tên của bên bán không khớp với tên của bên đã đàm phán với bên mua, theo các thư điện tử trao đổi giữa hai bên;

- Lời nói và hành động của Manuel Asalí không ràng buộc với bên bán;

- Quy trình nội bộ của bên bán để giao kết hợp đồng đã không được tuân thủ trong trường hợp này;

- Không có hợp đồng bằng văn bản được ký theo mẫu thường được sử dụng bởi bên bán trong các giao dịch của họ;

- Trong quá trình đàm phán về đề nghị của bên bán ngày 10 tháng 01 năm 2003, không có thỏa thuận về giá bán và nơi giao hàng.

Ngoài ra, bên mua còn nói rằng Tòa án chỉ đề cập chung chung mà

---

2. Trừ phi có thỏa thuận khác thì có thể cho rằng các bên ký hợp đồng có ngụ ý áp dụng những tập quán mà họ đã biết hoặc cần phải biết và đó 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 ký kết hợp đồng đó".

không chỉ ra cụ thể những chỗ trong văn bản bào chữa mà bên mua có ý nói rằng không có sự thống nhất giữa hai bên về địa điểm và thời gian giao hàng. Bên mua cũng cho rằng đàm phán về sự khác biệt về địa điểm giao hàng xuất phát từ đề xuất ngày 10 tháng 01 năm 2003, và không liên quan đến hợp đồng ngày 29 tháng 11 năm 2002.

Quan điểm của bên bán

Bên bán khẳng định rằng các bên chưa bao giờ đồng ý về giá bán, phương thức thanh toán, chất lượng, số lượng của hàng hóa, thời gian và địa điểm giao hàng để thỏa mãn điều kiện tại Điều 19 CISG. Nói cách khác, hợp đồng giữa hai bên chưa bao giờ tồn tại, mà hai bên mới chỉ có các cố gắng đàm phán để mua bán MEG. Các thư trao đổi giữa hai bên đã thể hiện rõ điều này. Theo đó, các thành phần quan trọng cho hợp đồng là giá cả và nơi giao hàng đã không thể được thống nhất. Theo Điều 19 CISG, bất kỳ sự hạn chế nào đối với lời đề nghị sẽ được coi là sự từ chối lời đề nghị đó, đặc biệt nếu ta tính tới sự thật là thời gian và địa điểm giao hàng là các thành tố quan trọng của hợp đồng mua bán hàng hóa. Bên bán chưa bao giờ đồng ý việc giao hàng sẽ diễn ra ở Coatzacoalcos vào tháng 01 năm 2003. Ngoài ra, đại diện cho bên bán trong giao dịch này, Manuel Asalí, cũng đã nói trong thư ngày 29 tháng 11 năm 2002 rằng anh ta sẽ gửi xác nhận cho bên mua sau, điều sẽ diễn ra nếu bên bán đồng ý với các điều khoản của hợp đồng. Bên mua đã vờ như không biết một số thành phần của hợp đồng vẫn chưa được xác lập. Họ còn gửi thư điện tử cho bên bán nói rằng ý kiến của bên mua về cảng giao hàng không thật sự rõ ràng, và đã yêu cầu bên bán để giải thích thêm qua điện thoại. Những bằng chứng trên đã thể hiện bên mua đã thừa nhận bên bán chưa chấp nhận hợp đồng về các nội dung thời gian và địa điểm giao hàng. Trong thư ngày 19 tháng 12 năm 2003, bên mua đã yêu cầu bên bán gửi xác nhận về việc chỉ định nhà vận chuyển.

Ngoài ra, việc không xác định được thời gian và địa điểm giao hàng cũng khiến cho các bên không thể xác định được chi phí cuối cùng của giao dịch. Nếu giao hàng diễn ra tại Coatzacoalcos, sẽ cần phải tăng giá bán từ 392,50 lên 400 đô la Mỹ/tấn; còn nếu giao hàng ở Altamira thì do chi phí logistics tăng, giá bán sẽ ở mức 415 đô la Mỹ/tấn. Do đó, giá của lô hàng MEG trong hợp đồng này sẽ phụ thuộc vào thời gian và địa điểm giao hàng. Bên mua không thể viện dẫn nguyên tắc thiện trí tại Điều 7 CISG vì trong trường hợp này không có thỏa thuận cuối cùng về giá bán hàng hóa, thời gian, địa điểm giao hàng, do đó không thể nói về chuyện giao kết hợp đồng.

Liên quan đến luận điểm của bên mua về nguyên tắc giải thích các tuyên bố của các bên phù hợp với ý định của bên đó. Rõ ràng là hai bên đã cố gắng nhằm đạt được một thỏa thuận mua bán sợi MEG, tuy nhiên các nỗ lực này đã không thành công. Bên bán phủ nhận luận điểm của bên mua cho rằng bên bán đã thể hiện ý định giao kết hợp đồng bằng việc không có bất kỳ sự phản đối nào trong suốt quá trình đàm phán hợp đồng. Bên bán trên thực tế đã đề

xuất hai sự lựa chọn cho địa điểm giao hàng, hoặc tại Coatzacoalcos hoặc ở Altamira, giá cả của hàng hóa phụ thuộc vào địa điểm giao hàng, còn địa điểm giao hàng cụ thể là ở đâu trong hai địa điểm nói trên thì chưa bao giờ được thống nhất giữa các bên. Việc chỉ định người vận chuyển để nhận hàng MEG chỉ thể hiện ý định một phía của bên mua, còn bên bán chưa hề đồng ý về địa điểm giao hàng.

Bên bán cũng chỉ rõ vào ngày 10 tháng 01 năm 2003, Manuel Asalí đã trở lại với hai đề xuất giao hàng ở Coatzacoallcos hoặc Altamaria, đây là một sự sửa đổi đối với một thành phần quan trọng của hợp đồng, do vậy tạo thành một đề xuất mới.

1.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Tòa án kết luận rằng dựa vào những bằng chứng mà bên mua cung cấp, không thể kết luận rằng các bên đã đạt được thỏa thuận về giá cả, phương thức thanh toán, chất lượng và số lượng của hàng hóa, và thời gian, địa điểm giao hàng, do đó phù hợp với quy định tại khoản 3 Điều 19 CISG, bất kỳ hạn chế đáng kể nào đối với lời chào hàng gốc sẽ được coi là sự từ chối lời chào hàng đó. Trong trường hợp này, bên bán không đồng ý giao hàng ở cảng của bên bán tại Coatzacoalcos, Veracruz, Mê-hi-cô. Do đó, lời chào hàng đã không được chấp thuận.

Tòa án cũng làm rõ rằng bằng thư điện tử ngày 02 tháng 12 năm 2002, bên mua đã thể hiện thông điệp cho bên bán rằng ý kiến của bên bán về cảng giao hàng không thực sự rõ ràng, và do đó đã yêu cầu người bán gọi điện để làm rõ hơn. Ngoài ra, bên mua cũng đã thừa nhận rằng mọi vấn đề liên quan đến địa điểm và thời gian giao hàng vẫn chưa được chấp thuận bằng việc yêu cầu bên bán gửi xác nhận về việc chỉ định người vận chuyển trong thư gửi ngày 19 tháng 12 năm 2002.

Tòa án cũng khẳng định rằng nguyên tắc thiện chí không hề bị vi phạm trong trường hợp này vì nếu không có đồng thuận về giá cả của hàng hóa, thời gian và địa điểm giao hàng, thì không thể nói về chuyện giao kết xong hợp đồng, và cuộc đàm phán còn chưa kết thúc. Về việc bên bán không có phản đối nào trong suốt quá trình đàm phán theo luận điểm của bên mua, Tòa án cho rằng bên bán đã có hai phương án đề xuất giao hàng ở Coatzacoalcos hoặc tại Altamira, và giá cả cuối cùng sẽ phụ thuộc vào việc chọn địa điểm nào.

Về luận điểm của bên mua cho rằng bên bán đã không đưa ra luận điểm bào chữa là hợp đồng không được giao kết vì không có sự đồng thuận về thời điểm và thời gian giao hàng, Tòa án cho rằng bên bán đã thể hiện nội dung này trong văn bản bào chữa, và cũng có thể rút ra kết luận từ lời bào chữa của bên bán rằng hai bên không có thống nhất về thời gian và địa điểm giao hàng, cũng như về giá bán hàng hóa, và do đó không thể coi Tòa án đã phớt lờ luận điểm này.

Tòa án nhắc lại lý giải của bên bán rằng, bên mua đã đồng ý mua sợi MEG vào ngày 29 tháng 11 năm 2002 (lúc 10 giờ 19 phút) và sau đó Manuel Asalí xác nhận việc mua hàng hóa nói trên vào ngày 30 tháng 11 năm 2002 (lúc 18 giờ 04 phút), nhưng vẫn chờ sự xác nhận cuối cùng, điều này thể hiện rằng không có đề nghị nào từ phía bên bán cho bên mua, và cũng không có đơn đặt hàng nào của bên mua gửi cho bên bán. Các thư điện tử chỉ cho thấy sự xác nhận về các trao đổi thảo luận sau đó và Manuel Asalí sẽ liên hệ bên mua vào thứ Hai để xác nhận giao kết hợp đồng. Chỉ riêng tình tiết này đã khẳng định không có sự chấp nhận đối với lời đề nghị mua hàng của người mua.

Ngoài ra, bên mua đã không đúng khi cho rằng trong thư gửi ngày 29 tháng 11 năm 2002, Manuel Asalí chỉ giữ cho riêng mình chi tiết về tình trạng của cảng chứa hàng tại Coatzacoalcos, vì anh này đã nói rõ là đang chờ tin tức về cảng chứa hàng tại Coatzacoalcos để có thể chuyển hàng vào tháng 1, đến thời điểm đó, chỉ có thể được xác nhận đến ngày 31 tháng 12, và anh này sẽ liên hệ lại với bên mua vào ngày thứ Hai để xác nhận cuối cùng. Nội dung của bức thư đã thể hiện rằng không có sự chấp nhận hoàn toàn về hàng hóa, và trong bất kỳ trường hợp nào, cần chờ sự xác nhận về cảng chứa hàng tại Coatzacoalcos để giao hàng vào tháng 1. Do đó, sẽ là không chính xác khi nói rằng đây là hoạt động nhỏ và không phải là thành tố quan trọng của hợp đồng. Nếu cảng giao hàng không được chấp nhận thì rõ ràng là không có sự chấp nhận về thời gian và địa điểm giao hàng. Luận điểm về thú nhận của Asalí về việc anh ta không tuân thủ đúng thỏa thuận cũng không mang lại giá trị lý giải cho nguyên đơn vì như đã nói ở trên, lời đề nghị ban đầu đã không được chấp nhận về thời gian và địa điểm giao hàng vì bên bán đã không có sự xác nhận cuối cùng. Ngoài ra cũng không đúng khi nói thư gửi ngày 10 tháng 01 năm 2003 tạo thành một hợp đồng mới để thay thế hợp đồng cũ giao kết ngày 29 tháng 11 năm 2002 vì hợp đồng mà bên mua đề cập đến đã không được giao kết xong vào thời điểm ngày 29 tháng 11 năm 2002 vì không thống nhất được thời gian và địa điểm giao hàng. Do đó các thư là bằng chứng nêu trên chỉ khẳng định rằng có các cuộc đàm phán đã diễn ra để đạt được một thỏa thuận, nhưng không có hợp đồng mua bán nào mà để có thể bị thay thế bằng hợp đồng mới.

Cuối cùng, bên bán lấy lý do rằng việc Tòa án lấy lời khai từ Alejandro Ogarrio Ramirez Espana và Bernando Certucha, mà Tòa đã kết luận lời khai của họ không có lợi cho bên nguyên, là không có ý nghĩa vì họ đều là nhân chứng của bên bị đơn. Do đó, bên nguyên đơn khiếu nại về sự đánh giá không chính xác các bằng chứng. Tuy nhiên, bên nguyên đơn lại không đưa ra được bằng chứng nào khác cho Tòa án xem xét, và do vậy, khiếu nại này bị bác bỏ.

2. Vụ việc giữa một công ty của Thụy Sĩ và một công ty tại Hồ Nam, Trung Quốc, xét xử tại Ủy ban trọng tài kinh tế và thương mại quốc tế Trung Quốc (ngày 23/7/2001)[12]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn (bên mua): Công ty của Thụy Sỹ.

Bị đơn (bên bán): Công ty có trụ sở chính tại tỉnh Hồ Nam, Trung Quốc.

Cơ quan giải quyết tranh chấp là Ủy ban Trọng tài kinh tế và thương mại quốc tế Trung Quốc (CIETAC).

2.2. Diễn biến tranh chấp

Tháng 5 năm 2000, bên bán chào hàng cho bên mua 10.000 tấn hạt cải dầu, chất lượng tiêu chuẩn ở mức 38% protein dầu và độ ẩm dưới 12,5%, giá bán là 78 đô la Mỹ/tấn, điều kiện FOB, giao hàng tại Trương Gia Cảng, Trung Quốc. Ngày 07 tháng 6, bên mua chấp nhận đề nghị của bên bán, yêu cầu bên bán fax hợp đồng và các điều khoản của thư tín dụng (L/C). Ngày 09 tháng 6, bên bán gửi fax hợp đồng số SF0610, có đóng dấu xác nhận, cho bên mua.

Bên mua đã xóa dòng chữ "Tàu chở hàng trên 20 tuổi sẽ không được chấp nhận" trong hợp đồng gốc và thay đổi từ *"Carriage paid"* (Vận chuyển đã thanh toán) thành *"Cariage shall be paid according to the charter-party"* (Vận chuyển sẽ được thanh toán theo hợp đồng giữa chủ tàu và người thuê vận chuyển) và cho phép công ty Milan của I-ta-li-a ký và đóng dấu hợp đồng, và sau đó fax cho bên bán. Tranh chấp nảy sinh giữa các bên về hiệu lực và việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

Quan điểm của bên mua

Ngày 14 tháng 6, bên bán gửi fax cho Văn phòng đại diện tại Hồng Công (Trung Quốc) của bên mua, nói rằng, bên mua đã đơn phương thay đổi hợp đồng nên bên bán không thể xác nhận hợp đồng và sẽ đình chỉ thực hiện nghĩa vụ, yêu cầu bên mua đình chỉ việc phát hành L/C.

Sau đó, bên bán gửi thư cho bên mua, tuyên bố hợp đồng vô hiệu và thư tín dụng phát hành bởi bên mua không còn giá trị. Cùng ngày, bên mua gửi thư cho bên bán giải thích rằng vì điều khoản giá của hợp đồng là FOB, nên việc thay đổi độ tuổi của tàu và việc thanh toán tiền hàng sẽ không tác động đến việc bên bán thực hiện nghĩa vụ. Bên mua cũng nói rằng bên mua đã đồng ý bán hàng hóa trong hợp đồng với một khách hàng từ I-ta-li-a, và cũng nhắc lại rằng nếu bên bán không thực hiện nghĩa vụ giao hàng, họ sẽ vi phạm hợp đồng và bên mua sẽ phải mua hàng hóa thay thế để thực thiện nghĩa vụ với khách hàng I-ta-li-a.

Bên bán hồi đáp rằng điều khoản về tuổi của tàu chở hàng và việc vận

[12] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020610c1.html

chuyển đã được thanh toán tác động với việc chuyển hàng của bên bán; và hợp đồng không có hiệu lực, và các nghĩa vụ và trách nhiệm theo hợp đồng cũng không còn hiệu lực.

Để thực hiện nghĩa vụ với khách hàng từ I-ta-li-a, bên mua đã phải mua hàng hóa thay thế với giá cao là 98,5 đô la Mỹ/tấn từ một công ty khác từ Singapore, và do vậy đã phải trả thêm 150.675 đô la Mỹ so với trường hợp nếu bên bán ban đầu thực hiện nghĩa vụ.

Bên mua cho rằng vì họ muốn bán lại hàng hóa dự định mua từ bên bán, cảng đích sẽ là Monefalcone, Venice, I-ta-li-a và người mua cho phép một công ty của I-ta-li-a thực hiện một số phần trong hợp đồng, nên hợp đồng được ký bởi công ty đó. Công ty của I-ta-li-a chỉ hoạt động đại diện cho bên mua trong thẩm quyền như một người trung gian cho bên mua, do đó các hậu quả của hợp đồng đều do bên mua thực hiện. Mặc dù bên mua thay đổi hợp đồng ký bởi các bên, sự thay đổi này không ảnh hưởng đến quyền lợi của bên bán. Sự thay đổi này cũng không tạo thành một sự thay đổi cơ bản tới lời đề nghị chào hàng như được quy định tại Điều 19 CISG.

Ngoài ra, bên bán cũng đã không từ chối sự thay đổi này một cách nhanh chóng, cụ thể họ đã không thể hiện sự phản đối cho đến ngày 14 tháng 6 năm 2000 khi bên mua đã phát hành L/C. Theo CISG, sự phản đối của bên bán đã chậm và bên bán bị ràng buộc bởi những thay đổi nội dung của bên mua và hợp đồng đã được giao kết. Bên bán không thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng và gây thiệt hại cho bên mua, do đó phải trả tiền bồi thường, theo đó bên bán phải trả cho bên mua số tiền 150.675 đô la Mỹ để bồi thường thiệt hại mà bên mua phải gánh chịu khi phải mua hàng hóa thay thế với giá đắt hơn; đồng thời trả tiền lãi từ thiệt hại là 10.547,25 đô la Mỹ (với lãi suất 7%, tính đến ngày 09 tháng 6 năm 2000).

Quan điểm của bên bán

Vào tháng 6 năm 2000, bên bán và Công ty Yueyang XX đã đồng ý rằng bên bán sẽ đại điện cho công ty Yueyang XX để xuất khẩu 10.000 tấn hạt cải dầu, công ty Yueyang cho phép bên bán ký hợp đồng với bên mua và bên bán sẽ chịu trách nhiệm về thu xếp hàng hóa và chuyển hàng. Khi tranh chấp diễn ra, bên bán không biết các chi tiết của vụ việc, bên bán đang bên bờ vực phá sản và không thể giải quyết vụ việc. Ngoài ra, bên bán chỉ là đại diện, và không có mối quan hệ trực tiếp với bên mua hàng. Do đó, công ty này đề nghị bên mua liên hệ trực tiếp với công ty Yueyang XX để giải quyết tranh chấp.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa trọng tài

Một trong những vấn đề được Tòa trọng tài xem xét giải quyết là liệu hợp đồng đã được giao kết hay chưa? Tòa trọng tài cho rằng khi chấp nhận lời đề nghị, bên mua đã thể hiện trong hợp đồng những đề xuất thay đổi của mình, tuy nhiên điều khoản giá trong hợp đồng là FOB. Theo Incoterms 2000, theo điều kiện FOB, bên mua chịu trách nhiệm chuyển hàng bằng chính chi phí

của mình và do đó, tuổi của tàu và việc thanh toán tiền hàng không liên quan đến bên bán. Việc bên mua thay đổi các điều khoản liên quan đến tuổi của tàu và thanh toán tiền hàng không tạo thành sự thay đổi cơ bản đối với lời chào hàng theo Điều 19 CISG. Hơn nữa, phải đến ngày 14 tháng 6 năm 2000, bên bán mới thể hiện sự phản đối đối với các nội dung trên. Do đó, Tòa trọng tài cho rằng hợp đồng số SF0610 đã được giao kết giữa hai bên và các bên có nghĩa vụ thực hiện hợp đồng.

Bên cạnh đó, Tòa trọng tài cũng kết luận rằng hợp đồng SF0610 được xác lập giữa bên bán và bên mua, không phải là công ty Yueyang XX, và do vậy bên bán bị ràng buộc bởi các nghĩa vụ trong hợp đồng này. Tòa ủng hộ đề nghị của bên mua về việc bên bán phải trả tiền bồi thường số tiền 150.675 đô la Mỹ, nhưng lãi suất áp dụng cho tiền lãi từ thiệt hại được áp dụng là 3%/năm so với mức 7%/năm như bên mua yêu cầu.

3. Vụ việc giữa công ty Belcher-Robinson, L.L.C và công ty Linamar, xét xử tại Tòa án liên bang cấp quận, bang Alabama, Hoa Kỳ (ngày 31/3/2010)[13]

3.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn (bên bán) là Belcher-Robinson, một công ty có trụ sở chính tại Hạt Tallapoosa, Bang Alabama. Bị đơn (bên mua) là Tập đoàn Linamar, một công ty của Canada hoạt động kinh doanh tại bang Albama; Roltel, cũng là một công ty của Canada; Linamar de Mexico, một công ty hoạt động ở bang Alabama và 5 bị đơn khác.

3.2. Diễn biến tranh chấp

Tranh chấp xuất phát từ hợp đồng sản xuất và chuyển giao mặt hàng trục sắt stator uốn được. Trong thời gian từ tháng 01 năm 2006 và tháng 9 năm 2008, Belcher-Robinson sản xuất theo đơn đặt hàng bởi Linamar và Roltel. Belcher-Robinson đã giao hàng cho hai công ty trên nhưng không được thanh toán như đã thỏa thuận. Do đó, bên bán đòi bồi thường 350.000 đô la Mỹ kèm theo tiền lãi, và chi phí cho hàng hóa được bán và bàn giao.

Quan điểm của bên mua

Bên mua cho rằng Tòa án của Hoa Kỳ mà bên bán nộp đơn khởi kiện không có thẩm quyền giải quyết vụ việc. Đơn đặt hàng số 55 ngày 28 tháng 10 năm 2005 ghi rằng tất cả các chứng từ vận chuyển phải có số tham chiếu là *PO # 22533*, được ký bởi Mario Martini, một nhân viên của Roltel. Vị trí ghi *"Xác nhận của nhà cung cấp"* được để trống cùng với ngày của xác nhận đó.

Trong các điều khoản của đơn hàng số 55 nói trên ghi tại trang 2, đoạn 25 đã quy định về luật áp dụng và thẩm quyền giải quyết tranh chấp, cụ thể: *"Bên mua và bên bán đồng ý rằng các tòa án ở Ontario sẽ có thẩm quyền*

[13] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100331u1.html

giải quyết trong tất cả các mục đích. Đạo luật về Mua bán hàng hóa quốc tế sẽ không được áp dụng".

Đơn đặt hàng này đã được sửa đổi nhiều lần, và lần cuối cùng là lần thứ 5, về cơ bản vẫn giống với dự thảo ban đầu, vẫn đề cập đến số tham chiếu *PO # 22533* trong tất cả các chứng từ vận chuyển nhưng thiếu xác nhận của nhà cung cấp. Đoạn 25 được giữ nguyên. Roltel chỉ ra rằng có 6 hóa hơn của Belcher-Robinson có tham chiếu "*Đơn hàng: 22533-Blank 55"*; ngoài ra cũng có 2 danh sách đóng gói của Belcher-Robinson cũng ghi tham chiếu đến *"Đơn hàng: 22533-Blank 55"*.

Quan điểm của bên bán

Belcher-Robinson đưa ra bằng chứng từ lời làm chứng của Richard Porter, Chủ tịch của Belcher-Robinson trong tất cả các giai đoạn liên quan, chỉ ra rằng hãng này không đồng ý với bất kỳ điều khoản nào trong một hợp đồng ràng buộc công ty này vào một điều khoản đơn phương do Roltel đề xuất trong đơn hàng số 55. Đồng thời, phủ nhận tất cả các điều khoản tiêu chuẩn và đã truyền đạt quan điểm này tới Roltel và Linamar, bao gồm cả Mario Martini; và do đó, đương nhiên là không đồng ý với bất kỳ thỏa thuận nào về lựa chọn diễn đàn khởi kiện. Do đó, Belcher-Robinson cho rằng mình đã có căn cứ khi khởi kiện vụ việc dân sự tại Tòa án của Hạt Tallapoosa, Bang Alabama.

Roltel dựa trên 2 luận điểm chính để bào chữa. Thứ nhất là điều khoản lựa chọn diễn đàn khởi kiện trong đơn đặt hàng số 55 có giá trị ràng buộc với các bên và yêu cầu Tòa án không xem xét đơn kiện của bên nguyên. Thứ hai, nguyên tắc *diễn đàn không thuận tiện (Forum Non Conveniens)*, trong đó một tòa án có thể từ chối thẩm quyền với vụ kiện nếu thấy có một diễn đàn khác thích hợp hơn để giải quyết, sẽ áp dụng trong trường hợp này. Ngược lại, Belcher-Robinson cho rằng điều khoản lựa chọn diễn đàn khởi kiện không thể áp dụng được và nguyên tắc *diễn đàn không thuận tiện* không phủ định vụ việc được giải quyết ở địa phương của Hoa Kỳ.

3.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Tòa án tối cao Hoa Kỳ có 2 tiêu chuẩn riêng biệt trong việc xem xét tác động của điều khoản lựa chọn diễn đàn khởi kiện. Trong vụ kiện *M/S Bremen và Zapata Off-shore Co*, Tòa án đã phủ nhận quan điểm truyền thống ở Mỹ cho rằng các điều khoản lựa chọn diễn đàn khởi kiện phủ nhận việc giải quyết vụ việc tại tòa án Hoa Kỳ là đi ngược lại với chính sách công và không thể áp dụng được. Thay vào đó, Tòa án cho rằng các điều khoản như vậy mặc nhiên có hiệu lực và cần được thực thi trừ khi việc thực thi được chứng minh bởi một bên là không hợp lý theo từng trường hợp. Tòa án đặt ra các điều kiện bao gồm lừa dối, gây ảnh hưởng không thích hợp hoặc quyền thương lượng quá mức sẽ khiến cho việc thực thi các điều khoản lựa chọn diễn đàn trở nên không hợp lý. Tiêu chuẩn này thường được áp dụng cho các vụ việc liên quan đến lĩnh vực

hàng hải. Tuy nhiên, tiêu chuẩn *Zapata* không áp dụng cho tất cả các điều khoản lựa chọn diễn đàn. Trong trường hợp Tòa án liên bang giải quyết các vụ việc giữa các bên có quốc tịch khác nhau, thì chỉ cần coi điều khoản này như một yếu tố trong quá trình cân nhắc vụ việc (tiêu chuẩn *Ricoh* xuất phát từ vụ việc giữa *Steward Organization, Inc và tập đoàn Ricoh*).

Trong trường hợp này, mặc dù đây là vụ việc liên quan đến các bên có quốc tịch khác nhau, tiêu chuẩn *Ricoh* không thể áp dụng vì Roltel không yêu cầu chuyển vụ việc cho một tòa án khác của Hoa Kỳ giải quyết, trong khi đây cũng không phải là vụ việc liên quan đến vấn đề hàng hải hay vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. Sau khi cân nhắc, Tòa án quyết định vẫn áp dụng tiêu chuẩn *Zapata* cho trường hợp này, vì theo một án lệ *Lipcon và Underwriters at Lloyd's* tại Luân-đôn, tiêu chuẩn này thích hợp cho việc áp dụng cho hợp đồng quốc tế.

Tuy nhiên, việc áp dụng tiêu chuẩn này để giải quyết vụ việc chỉ có thể được thực hiện được nếu điều khoản lựa chọn diễn đàn được công nhận là một phần của hợp đồng giữa các bên. Các bên trong tranh chấp này đều ở tại các quốc gia là thành viên CISG nên Công ước sẽ được áp dụng đối với tranh chấp này. Tòa án cho rằng Belcher Robinson không bị ràng buộc bởi đoạn 25 của đơn đặt hàng số 55 bởi vì đoạn 25 này không phải là một phần trong hợp đồng của các bên.

Roltel chỉ ra rằng hợp đồng giữa hai bên có thể đã được giao kết theo hai cách. Thứ nhất, đơn đặt hàng số 55 là sự chấp nhận của lời đề nghị chào hàng của Belcher-Robinson; Thứ hai, đơn đặt hàng số 55 có thể là một lời đề nghị chào hàng, và sau đó được Belcher-Robinson chấp thuận.

Như vậy, điểm mấu chốt của vấn đề địa điểm giải quyết vụ việc là việc liệu các bên đã đồng ý hay chưa với điều khoản lựa chọn luật áp dụng và thẩm quyền giải quyết tranh chấp. Roltel đã đưa ra bản gốc của đơn đặt hàng số 55, trong đó có ghi nhận điều khoản quan trọng này. Ngoài ra, trong đơn này còn bao gồm lời hướng dẫn tham chiếu tới số PO# 22533, mà sau đó đã xuất hiện trong các chứng từ chuyển hàng Belcher-Robinson, Roctel đã đưa ra rất nhiều các hóa đơn và danh sách đóng gói có số tham chiếu đến Đơn hàng 22555-Blank 55. Trong trường hợp này, đơn hàng số 55 là một lời chấp nhận lời đề nghị chào hàng, với một điều khoản bổ sung là điều khoản lựa chọn diễn đàn.

Điều 19 CISG có các cách giải quyết khác nhau phụ thuộc vào việc sửa đổi lời chào hàng có phải là sửa đổi cơ bản hay không. Các sửa đổi "*liên quan đến phạm vi trách nhiệm của các bên hay đến sự giải quyết tranh chấp*" được coi là thay đổi căn bản theo khoản 3 Điều 19 CISG. Bên cạnh đó, các thay đổi cơ bản theo Điều 19 là một danh sách mở, tức các bên và tòa án, trọng tài giải quyết vụ việc có thể coi những sửa đổi khác không được quy định tại khoản 3 này là những sửa đổi cơ bản đối với lời chào hàng. Tính chất

mở của danh sách tại khoản 3 Điều 19 và luận điểm điều khoản lựa chọn diễn đàn liên quan đến giải quyết tranh chấp sẽ khiến nó trở thành một sự thay đổi cơ bản trong lời chào hàng trong vụ việc này. Tuy nhiên, Tòa án chưa xem xét việc điều khoản này sẽ được coi là thay đổi cơ bản hoặc không trong khi vẫn đang xem xét có từ chối thẩm quyền giải quyết vụ việc này hay không.

Nếu việc trả lời đối với một đề nghị, trong đó bao gồm một sự thay đổi cơ bản, thì sẽ tạo thành một yêu cầu chào hàng đối ứng hay đề xuất chào hàng mới thay vì được coi là việc chấp nhận chào hàng. Trong trường hợp này, điều khoản lựa chọn diễn đàn trong đơn đặt hàng số 55 sẽ thay đổi căn bản lời đề nghị trước đó của Belcher-Robinson, do đó, tạo thành một chào hàng đối ứng và Belcher-Robinsons có thể đồng ý hoặc từ chối. Theo lời nhân chứng Richard Porter, chủ tịch của Belcher-Robinson, hãng này không đồng ý với điều khoản trong đơn đặt hàng số 55, trong đó bao gồm cả quy định về lựa chọn diễn đàn khởi kiện. Ngoài ra, Porter cũng đã chủ động gửi ý kiến phản đối điều khoản này cho Roctel. Phía Roctel cũng không cung cấp được bằng chứng phủ nhận lời khai của Porter. Bản gốc cũng như bản cuối cùng của đơn đặt hàng số 55 đều không có chữ ký xác nhận của người cung cấp, là Belcher-Robinson. Do đó, không có bằng chứng chứng minh Belcher-Robinson đã đồng ý với điều khoản lựa chọn diễn đàn.

Trong một khả năng khác là điều khoản lựa chọn diễn đàn không tạo thành thay đổi cơ bản đối với lời chào hàng. Trong trường hợp đó, câu hỏi đáp sẽ tạo thành một sự chấp thuận trừ khi bên đưa ra đề nghị đầu tiên, một cách nhanh chóng và không trì hoãn, phản đối sự chỉnh sửa không cơ bản đó. Nếu bên đề nghị ban đầu gửi lời phản đối đúng lúc, hồi đáp của bên được đề nghị sẽ được xem là lời từ chối thay vì chấp nhận. Trong trường hợp này, Tòa án thấy rằng Belcher-Robinsosn, với tư cách là bên gửi lời chào hàng đầu tiên, đã phản đối điều khoản này trong đơn đặt hàng số 55 một cách đúng lúc. Do đó, kết luận trong trường hợp này vẫn được giữ nguyên là điều khoản lựa chọn diễn đàn đã không được các bên thống nhất.

Tóm lại, trong cả hai trường hợp nêu trên, bất kể đề xuất bổ sung điều khoản lựa chọn diễn đàn khởi kiện có tạo thành một sự sửa đổi cơ bản đối với lời chào hàng hay không, điều khoản này cũng đều bị loại trừ khỏi nội dung của hợp đồng giao kết giữa hai bên, do một bên, trong trường hợp này là Belcher-Robinson đã không đồng ý với điều khoản này. Do đó, trong bất kỳ trường hợp nào, điều khoản lựa chọn diễn đàn đều không được áp dụng và luận điểm loại trừ thẩm quyền của Tòa án đang xem xét vụ việc sẽ bị bác bỏ.

4. Bình luận chung

Trong hoạt động mua bán hàng hóa nói chung và mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng, các giao dịch chỉ có thể được tiến hành nếu các bên đạt được thỏa thuận về hợp đồng, được xây dựng dựa trên ý chí thống nhất của các bên. Tuy nhiên, một hợp đồng không tự nhiên phát sinh giữa các bên, mà được thiết lập bằng những lời đề nghị (hay chào hàng) của một bên và sự

chấp nhận lời chào hàng đó của một bên khác. Lời chào hàng có thể xuất phát từ bên mua hoặc bên bán hàng hóa.

Khi một bên đưa ra đề nghị chào hàng và bên kia chấp nhận mà không có đề xuất sửa đổi thêm, thì lúc đó hợp đồng được giao kết. Tuy nhiên, nếu bên tiếp nhận chào hàng muốn sửa đổi một số nội dung của lời chào hàng ban đầu thì cần đặt ra vấn đề có tồn tại hợp đồng được giao kết hay không, nếu đã có hợp đồng thì phải xác định được thời điểm hợp đồng được giao kết, và nội dung cuối cùng của hợp đồng được các bên thỏa thuận. Vấn đề này trở nên phức tạp khi bên được yêu cầu sửa đổi không đồng ý với các đề nghị sửa đổi đó hoặc đề xuất các sửa đổi mới. Với việc các sửa đổi liên tục được đề xuất giữa các bên trong suốt quá trình đàm phán hợp đồng, cần xác định các sửa đổi, bổ sung nào được coi là cơ bản để từ đó tạo cơ sở cho việc xác định hợp đồng đã được các bên giao kết. Trên thực tế phát sinh rất nhiều vụ việc tranh chấp liên quan đến việc trao đổi liên tục những lời chào hàng, và dẫn tới những cách hiểu khác nhau giữa các bên liên quan về hiệu lực và nội dung của hợp đồng, với dẫn chứng là ba án lệ được nêu ở trên.

Với mục đích tạo ra một cách hiểu thống nhất trong vấn đề xác lập nội dung của hợp đồng, CISG đã đặt ra Điều 19 với các quy định cụ thể về lời đề nghị chào hàng và sự phúc đáp của bên được chào hàng. Điều 19 là sự tiếp nối của các điều từ 14[14] đến 18[15] liên quan đến việc giao kết hợp đồng của Công ước. Quá trình bắt đầu khi một lời chào hàng được gửi đến một hoặc nhiều bên xác định theo Điều 14, lời chào hàng có hiệu lực khi nó tới nơi

---

[14] Điều 14 CISG quy định:

"1. Một đề nghị ký kết hợp đồng gửi cho một hay nhiều người xác định được coi là một chào hàng nếu có đủ chính xác và nếu nó chỉ rõ ý chí của người chào hàng muốn tự ràng buộc mình trong trường hợp có sự chấp nhận chào hàng đó. Một đề nghị là đủ chính xác khi nó nêu rõ hàng hóa và ấn định số lượng về giá cả một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc quy định thể thức xác định những yếu tố này;

2. Một đề nghị gửi cho những người không xác định chỉ được coi là một lời mời làm chào hàng, trừ phi người đề nghị đã phát biểu rõ ràng điều trái lại".

[15] Điều 18 CISG quy định:

"1. Một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng. Sự im lặng hoặc bất hợp tác vì không mặc nhiên có giá trị một sự chấp nhận;

2. Chấp nhận chào hàng có hiệu lực từ khi người chào hàng nhận được chấp nhận. Chấp thuận chào hàng không phát sinh hiệu lực nếu sự chấp nhận ấy không được gửi tới người chào hàng trong thời hạn mà người này đã quy định trong chào hàng, hoặc nếu thời hạn đó không được quy định như vậy, thì trong một thời hạn hợp lý, xét theo các tình tiết của sự giao dịch, trong đó có xét đến tốc độ của các phương tiện liên lạc do người chào hàng sử dụng. Một chào hàng bằng miệng phải được chấp nhận ngay trừ phi các tình tiết bắt buộc ngược lại;

3. Tuy nhiên nếu do hiệu lực của chào hàng hoặc do thực tiễn đã có giữa hai bên trong mối quan hệ tương hỗ hoặc tập quán thì người được chào hàng có thể chứng tỏ sự chấp thuận của mình bằng cách làm một hành vi nào đó như hành vi liên quan đến việc gửi hàng hay trả tiền chẳng hạn dù họ không thông báo cho người chào hàng thì chấp nhận chào hàng chỉ có hiệu lực từ khi những hành vi đó được thực hiện với điều kiện là những hành vi đó phải được thực hiện trong thời hạn đã quy định tại điểm trên".

người được chào hàng (Điều 15[16]), lời chào hàng có thể bị hủy ngang hoặc mất hiệu lực trong một số trường hợp (Điều 15, 16[17], 17[18]). Cuối cùng, một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng (Điều 18). Như vậy, khi nhận được lời chào hàng, để chấp nhận lời chào hàng, bên nhận chào hàng sẽ phải thể hiện sự đồng ý của mình bằng một tuyên bố hoặc một hành vi cụ thể. Vấn đề phát sinh khi người được chào hàng muốn thay đổi một số nội dung chào hàng. Trong trường hợp này, Điều 19 đưa ra một nguyên tắc chung, đó là nếu người được chào hàng thông báo muốn bổ sung, thay đổi các nội dung của lời chào hàng trước đó thì tuyên bố đó sẽ được coi là một sự từ chối lời chào hàng, hay còn gọi là một "*chào hàng đối ứng*" (*counter-offer*), và chào hàng đối ứng này sẽ trở thành một đề nghị mới đối với bên đưa ra lời chào hàng liền trước đó, mặc dù tuyên bố đó vẫn thể hiện ý định muốn giao kết hợp đồng của bên gửi đề nghị mới. Đây là sự thể hiện của nguyên tắc "hình ảnh trong gương" (*mirror image* rule), trong đó, sự chấp thuận phải trùng khớp hoàn toàn tới từng điều khoản của lời chào hàng để tạo thành một hợp đồng, giống như một sự "phản chiếu" của lời chào hàng trong gương[19]. Khoản 1 thực chất thể hiện học thuyết truyền thống về hợp đồng xuất hiện trong tất cả các hệ thống pháp luật, bất kỳ cố gắng bổ sung hoặc thay đổi lời chào hàng đều sẽ biến lời chấp thuận trở thành một lời từ chối hay chào hàng đối ứng[20].

Tuy nhiên, khoản 2 Điều 19 lại tạo ra những ngoại lệ làm hẹp đi phạm vi áp dụng của nguyên tắc được quy định tại khoản 1 khi nói rằng sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận nhưng có chứa đựng các bổ sung hoặc chỉnh sửa không tạo thành sự thay đổi cơ bản đối với lời chào hàng thì vẫn được coi là chấp nhận lời chào hàng đó. Lúc này, "quả bóng" được chuyển về sự định đoạt của bên chào hàng ban đầu, nếu bên chào hàng không thể hiện sự phản

---

[16] Điều 15 CISG quy định:

"1. Chào hàng có hiệu lực khi nó tới nơi người được chào hàng;

2. Chào hàng dù là loại chào hàng cố định, vẫn có thể bị hủy nếu như thông báo về việc hủy chào hàng đến người được chào hàng trước hoặc cùng lúc với chào hàng".

[17] Điều 16 CISG quy định:

"1. Cho tới khi hợp đồng được giao kết, người chào hàng vẫn có thể thu hồi chào hàng, nếu như thông báo về việc thu hồi đó tới nơi người được chào hàng trước khi người này gửi thông báo chấp nhận chào hàng;

2. Tuy nhiên, chào hàng không thể bị thu hồi:

a. Nếu nó chỉ rõ, bằng cách ấn định một thời hạn xác định để chấp nhận hay bằng cách khác, rằng nó không thể bị thu hồi, hoặc:

b. Nếu một cách hợp lý người nhận coi chào hàng là không thể thu hồi được và đã hành động theo chiều hướng đó".

[18] Điều 17 CISG quy định: Chào hàng, dù là loại cố định, sẽ mất hiệu lực khi người chào hàng nhận được thông báo về việc từ chối chào hàng.

[19] Pilar Perales Viscasillas (biên tập), trong Hướng dẫn đối với Điều 19 – So sánh với các nguyên tắc trong Luật Hợp đồng châu Âu (2002): https://www.cisg.law.pace.edu/ cisg/text/peclcomp19.html#*.

[20] Farnsworth, trong Bình luận của Bianca-Bonell về Luật Mua bán quốc tế, Giuffrè: Milan (1987) 175-184: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth-bb19.html.

đối rõ ràng và ngay lập tức đối với các đề nghị chỉnh sửa của người được chào hàng thì hợp đồng đã được thiết lập với nội dung là nội dung của lời chào hàng ban đầu đã được chỉnh sửa theo đề nghị của người được chào hàng. Các án lệ số 2 và số 3 cho thấy tầm quan trọng của việc thể hiện sự hồi đáp nhanh chóng khi một bên nhận được một đề xuất sửa đổi so với đề xuất chào hàng ban đầu và không đồng ý với sửa đổi đó. Sự phản đối hay chào hàng đối ứng đó sẽ là căn cứ quan trọng nhằm xác định nội dung thỏa thuận cuối cùng trong hợp đồng.

Ngoài ra, cũng từ các án lệ nói trên, cũng có thể nhận thấy có sự không tương thích nhất định giữa khoản 1 Điều 18 và khoản 2 Điều 19. Khoản 1 Điều 18 CISG quy định: *"Một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng. Sự im lặng hoặc bất hợp tác không mặc nhiên có giá trị một sự chấp nhận"*. Trong khi đó, tại khoản 2 Điều 19, nếu người chào hàng nhận được sự phúc đáp có chứa đựng nội dung bổ sung hoặc chỉnh sửa so với lời chào hàng ban đầu, bên chào hàng đó, nếu không đồng ý, cần thể hiện sự phản đối ngày lập tức, nếu không, hợp đồng sẽ được xác lập với nội dung là lời chào hàng đã được sửa đổi theo đề nghị của bên nhận chào hàng. Như vậy, theo khoản 2 Điều 19, sự im lặng của bên chào hàng được hiểu là sự chấp nhận đề xuất chỉnh sửa, bổ sung của bên kia. Lời giải thích hợp lý nhất là khoản 2 Điều 19 là một ngoại lệ của nguyên tắc chung về cách hiểu sự chấp thuận quy định tại khoản 1 Điều 18[21], và do đó, các bên cần thực hiện theo khoản 2 Điều 19 thay vì khoản 1 Điều 18. Đồng thời, qua đây ta cũng có thể thấy tầm quan trọng của việc tìm hiểu và áp dụng các quy định của Công ước cần đặt trong mối liên hệ với các điều khoản khác có liên quan, chứ không đọc chúng một cách riêng lẻ.

Trở lại khoản 2 Điều 19, Tuyển tập các án lệ của CISG phiên bản 2016 (Digest 2016) đã liệt kê một danh sách các thay đổi không được coi là cơ bản theo khoản 2 liên quan đến: quy định giá sẽ được điều chỉnh theo sự tăng hoặc giảm trong giá thị trường và hoãn bàn giao một kiện hàng; điều khoản tiêu chuẩn của bên bán bảo lưu quyền thay đổi ngày giao hàng; thay đổi thời gian chuyển hàng nhưng không thay đổi thời gian giao hàng; điều chỉnh chi phí vận chuyển; điều chỉnh số lượng hàng hóa giao mỗi đợt nhưng không làm thay đổi tổng lượng hàng hóa; thay đổi trong bảo hiểm của ngân hàng; yêu cầu bên mua soạn thảo thỏa thuận hủy hợp đồng; yêu cầu giữ bí mật thông tin cho đến khi hai bên cùng đồng ý công bố; điều khoản yêu cầu bên mua từ chối hàng hóa đã giao trong một thời hạn nhất định; và loại bỏ điều khoản trách nhiệm do vi phạm hợp đồng[22].

---

[21] Larry A. DiMatteo, Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG, Belgrade Law Review, Year LIX (2011) số thứ 3 trang 67-83: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/dimatteo6.html.

[22] UNCITRAL, Tuyển tập các án lệ về Công ước Liên Hợp Quốc về Mua bán hàng hóa quốc tế, New York (2016) trang 98: https://www.uncitral.org/pdf/english/clout/ CISG_Digest_2016.pdf.

Câu hỏi tiếp theo xuất hiện là những thay đổi, bớt đi hoặc bổ sung nào được coi là cơ bản. Khoản 3 Điều 19 phần nào làm rõ vấn đề này bằng cách liệt kê các chỉnh sửa được coi là cơ bản, bao gồm các sửa đổi liên quan đến điều kiện giá cả, thanh toán, phẩm chất và số lượng hàng hóa, địa điểm và thời hạn giao hàng, phạm vi trách nhiệm của các bên và giải quyết tranh chấp. Trong các trường hợp nói trên, nguyên tắc tại khoản 1 sẽ được áp dụng và lời đề nghị chỉnh sửa, bổ sung của bên được chào hàng sẽ được coi là lời từ chối lời chào hàng ban đầu hay một chào hàng đối ứng (*Counter-offer*). Tuy nhiên, cần lưu ý rằng khoản 3 Điều 19 chỉ cung cấp một danh sách mang tính minh họa, không giới hạn các chỉnh sửa được coi là làm thay đổi cơ bản lời chào hàng[23], nói cách khác, đây là một danh sách mở. Trên thực tế, còn có các thay đổi khác cũng được các tòa án coi là có thể tạo thành thay đổi cơ bản đối với lời chào hàng, chẳng hạn như điều khoản về sáp nhập (*merger clause*), các cuộc đàm phán diễn ra từ trước không thể bổ sung hoặc làm thay đổi các điều khoản của hợp đồng bằng văn bản; hoặc điều khoản quy định hợp đồng không thể bị sửa đổi bằng các thỏa thuận miệng diễn ra sau đó[24].

Tóm lại, Điều 19 CISG tạo ra cơ sở để các bên tiến hành giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa theo cách thức rõ ràng và ổn định, dựa trên những lời chào hàng và chấp nhận chào hàng hoặc chào hàng đối ứng. Khi nhận được đề nghị chào hàng, các bên cần xem xét đầy đủ các điều khoản của lời đề nghị, đặc biệt là những thay đổi, chỉnh sửa, bổ sung nào được coi là cơ bản, để có các hồi đáp phù hợp. Phần lớn các tranh chấp phát sinh trong các vụ việc được nêu ra trên đây xuất phát từ việc trao đổi nhiều lần các đề nghị chào hàng, chấp nhận hoặc chào hàng đối ứng, dưới các hình thức thiếu rõ ràng và triệt để, ví dụ như hợp đồng cuối cùng không có xác nhận của một bên, hoặc không thể xác định được bản cuối cùng của hợp đồng, trong khi các bên đã hoặc đang thực hiện nghĩa vụ hợp đồng theo các cách hiểu riêng của mình. Bên cạnh đó, có trường hợp một bên lấy lý do các chỉnh sửa của bên kia ảnh hưởng đến mình để không thực hiện hợp đồng, trong khi đó không phải là những thay đổi cơ bản theo quy định của Điều 19 CISG, và cũng không ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của bên đó. Vì vậy, các bên trong thực tiễn cần quan tâm, bằng thiện chí, xây dựng và xác định một cách rõ ràng các điều khoản của toàn bộ hợp đồng trước để có cơ sở thực hiện các quyền và nghĩa vụ một cách phù hợp và đầy đủ, tránh để xảy ra các tranh chấp không đáng có.

[23] Farnsworth, trong Bình luận của Bianca-Bonell về Luật Mua bán quốc tế, Giuffrè: Milan (1987) trang 175-184: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth-bb19.html

[24] Farnsworth, trong Bình luận của Bianca-Bonell về Luật Mua bán quốc tế, Giuffrè: Milan (1987) trang 175-184: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth-bb19.html

II. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 25 CISG "VI PHẠM CƠ BẢN HỢP ĐỒNG"

Điều 25

"Một sự vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là vi phạm cơ bản nếu sự vi phạm đó làm cho bên kia bị thiệt hại mà người bị thiệt hại, trong một chừng mực đáng kể bị mất cái mà họ có quyền chờ đợi trên cơ sở hợp đồng, trừ phi bên vi phạm không tiên liệu được hậu quả đó và một người có lý trí minh mẫn cũng sẽ không tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự".

1. Án lệ về tranh chấp vi phạm hợp đồng mua bán dầu cọ tinh chế giữa công ty Trung Quốc và công ty Singapore[25]

1.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên mua (Trung Quốc).

Bị đơn: Bên bán (Singapore).

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 1 tháng 7 năm 1994, bên mua (Trung Quốc) và bên bán (Singapore) đã ký kết hợp đồng mua bán 3.000 tấn dầu cọ tinh chế thương hiệu Haihuang, với đơn giá là 610 đô la Mỹ và tổng giá trị hợp đồng là 1.830.000 đô la Mỹ. Các lô hàng sẽ được giao trước ngày 30 tháng 7.

Ngày 4 tháng 7, bên mua đã cấp thư tín dụng (L/C) không hủy ngang cho bên bán thông qua Ngân hàng Chi nhánh Trung Quốc Tế Nam (tỉnh Sơn Đông).

Ngày 16 tháng 8, bên bán đã gửi fax cho bên mua nói rằng giá dầu cọ đã tăng đáng kể và thể hiện mong muốn thương lượng. Sau đó, cả hai bên đã đạt được thỏa thuận, quy định:

(1) Bên mua đồng ý thay đổi L/C để (a) hàng hóa có thể được giao riêng; (b) thời hạn giao hàng có thể được thay đổi thành ngày 31 tháng 8 năm 1994; (c) L/C có hiệu lực đến ngày 20 tháng 9 năm 1994.

(2) Bên bán phải giao 1.000 tấn hàng trước ngày 10 tháng 8 năm 1994 và hàng hóa còn lại sẽ được giao trước cuối tháng 8.

Bên mua đã thay đổi L/C theo thỏa thuận sửa đổi này.

Ngày 18 tháng 8, bên mua đã gửi fax để giục bên bán giao hàng, trong đó nêu rằng đã quá thời hạn giao hàng 1.000 tấn và hỏi về kế hoạch của bên bán cho 2.000 tấn hàng còn lại. Cùng ngày, bên bán trả lời rằng giá dầu cọ đã vượt quá 720 đô la Mỹ và do đó, bên bán sẽ không giao hàng.

[25] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960122c1.html

Ngày 30 tháng 8, bên mua đã gửi thư yêu cầu bồi thường, bao gồm chi tiết số tiền bồi thường. Ngày 5 tháng 10, bên mua đã yêu cầu bồi thường một lần nữa với số tiền nói trên, nhưng bên bán không bao giờ trả lời.

Bên mua đã gửi yêu cầu bồi thường thiệt hại cho Tòa trọng tài trên cơ sở một điều khoản phạt trong hợp đồng vì giao hàng trễ, cho những tổn thất liên quan đến việc phát hành và thay đổi L/C. Đồng thời bên mua yêu cầu hủy bỏ hợp đồng và yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 74 CISG, dựa trên sự khác biệt giữa giá hợp đồng và giá bán lại trên thị trường. Cụ thể, bên mua đã yêu cầu bên bán bồi thường:

- Khoản phạt theo Điều 6 - Điều khoản phạt trong hợp đồng mua bán, quy định rằng *"Nếu bên bán không thể giao hàng đúng thời hạn, họ sẽ phải trả 5% tổng giá trị (1.830.000 đô la Mỹ) của hợp đồng,* là 91.500 đô Mỹ*"*.

- Thiệt hại của việc phát hành và thay đổi L/C: 24.280,06 Nhân dân tệ tương đương với 2.856,48 đô la Mỹ do vi phạm hợp đồng của bên bán.

- Phí luật sư của bên mua và phí trọng tài: 38.500 Nhân dân tệ, tương đương 4.643,76 đô la Mỹ (tỷ giá hối đoái: 8,29: 1).

Yêu cầu bồi thường của bên mua đối với tổng số tiền bồi thường là 99.000,24 đô la Mỹ.

Trong phiên tòa, bên mua tuyên bố rằng hợp đồng đã bị hủy bỏ và sẽ không thực hiện hợp đồng nữa. Sau phiên tòa, bên mua đã nộp đơn bổ sung yêu cầu cho trọng tài, trong đó nêu rõ yêu cầu bổ sung sau:

- Theo Điều 18 của Luật Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa về Hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài, bên thực hiện nghĩa vụ của mình có quyền yêu cầu bồi thường.

- Theo Điều 18 của Luật Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa về Hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài, bên thực hiện hợp đồng có quyền yêu cầu khắc phục hợp đồng và theo Điều 6 (b) của điều khoản phạt của Hợp đồng mua bán, hợp đồng vẫn còn hiệu lực, nhưng bên bán phải trả 5% tổng giá (1.830.000 đô la Mỹ), là 91.500 đô la Mỹ. Ngoài ra, bên bán sẽ giao hàng với cùng giá theo hợp đồng ban đầu trong vòng hai tháng.

1.3. Phân tích và Phán quyết của Trọng tài

Hợp đồng tranh chấp là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo định nghĩa của CISG, các bên ký kết hợp đồng là các công ty có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia là các nước đã ký kết Công ước CISG, do đó luật áp dụng ở đây là Công ước CISG.

Theo hợp đồng, bên bán có nghĩa vụ bán 3.000 tấn dầu cọ tinh chế cho bên mua (bao gồm việc vận chuyển hàng đến cho bên mua với chất lượng và trong thời hạn hợp đồng đã quy định - việc vận chuyển và thời gian giao hàng đã được các bên thỏa thuận chỉnh sửa); bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán số tiền là 1.830.000 đô la Mỹ.

Về phía người mua, người mua đã thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng là thanh toán cho bên bán bằng cách phát hành L/C không hủy ngang cho bên bán. Bên mua đã phải chịu phí phát hành L/C.

Về phía người bán, bên bán đã có hành vi vi phạm cơ bản hợp đồng theo Điều 25 CISG. Theo đó, hành vi vi phạm cơ bản hợp đồng của bên bán thể hiện qua các yếu tố cấu thành sau:

(1) Bên bán đã vi phạm hợp đồng thể hiện qua việc bên bán đã không thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng là giao 3000 tấn dầu cọ tinh chế thành các đợt theo thời gian thỏa thuận đã sửa đổi. Cụ thể, theo hợp đồng trong trường hợp này, bên bán phải giao 3.000 tấn hàng hóa trước cuối tháng 7 năm 1994 với đơn giá là 610 đô la Mỹ, tổng cộng là 1.830.000 đô la Mỹ. Tuy nhiên, bên bán đã yêu cầu thay đổi L/C để hoãn việc giao hàng bằng lý do dầu cọ có vấn đề về chất lượng và giá của hàng hóa đã tăng lên. Sau khi bên mua đồng ý, các bên đã thay đổi L/C và ký một thỏa thuận trong đó xác định rằng 1.000 tấn hàng hóa đầu tiên sẽ được giao vào ngày 10 tháng 8 năm 1994 và 2.000 tấn còn lại sẽ được giao trước cuối tháng 8. Tuy nhiên, bên bán đã không giao bất kỳ hàng hóa nào, điều này đã được Hội đồng trọng tài phán quyết là cấu thành vi phạm cơ bản của hợp đồng theo Điều 25 CISG.

Ở đây, hành vi không thực hiện nghĩa vụ của bên bán được coi là sự vi phạm hợp đồng.

(2) Việc vi phạm này của bên bán (bên vi phạm) khiến cho bên mua (bên bị vi phạm) mất đi đáng kể lợi ích mà họ có quyền chờ đợi trên cơ sở hợp đồng.

Điều 25 CISG quy định mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm hợp đồng của bên vi phạm với thiệt hại của bên bị vi phạm. Trong đó, thiệt hại theo Điều 25 CISG là thiệt hại đáng kể mà bên bị vi phạm có quyền chờ đợi từ hợp đồng, nghĩa là thiệt hại được hiểu theo nghĩa rộng bao gồm những khoản lợi ích mà bên bị vi phạm có quyền kỳ vọng được hưởng nếu hợp đồng được thực hiện. CISG không giải thích rõ thiệt hại đáng kể là gì. Vì vậy, việc xác định mức độ thiệt hại là đáng kể hay không đáng kể sẽ do tòa án (hoặc cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp) quyết định căn cứ vào từng trường hợp, từng vụ tranh chấp cụ thể.

Cụ thể, ở đây là Tòa trọng tài đã xác định có thiệt hại của người mua là việc mất đi lợi nhuận từ chênh lệch giá giữa giá theo hợp đồng (bao gồm thuế là 6.540 RMB/ tấn) và giá bán lại trên thị trường là là 6.800 RMB / tấn (nếu hàng hóa được giao đúng thời hạn). Khoản chênh lệch này là 260 RMB/tấn, và tổng cộng thiệt hại này là 780.000 RMB. (94.000 đô la Mỹ). Trong đó, nguyên nhân dẫn đến việc mất đi khoản lợi đáng lẽ được hưởng này của bên mua (bên bị vi phạm) xuất phát từ việc không thực hiện nghĩa vụ giao hàng (hành vi vi phạm hợp đồng) của bên bán (bên vi phạm).

Do đó, Tòa trọng tài đã chấp nhận yêu cầu bồi thường của bên mua đối

với khoản thiệt hại này theo Điều 45 CISG[26] và Điều 74 CISG. Toà Trọng tài cho rằng bên bán đã vi phạm cơ bản hợp đồng và bên mua cũng yêu cầu hủy bỏ hợp đồng; do đó, bên mua được quyền bồi thường thiệt hại bằng cách nhận khoản chênh lệch giá nêu trên.

Đối với các yêu cầu bồi thường thiệt hại khác của bên mua:

- Yêu cầu bồi thường của bên mua dựa trên điều khoản phạt trong hợp đồng và yêu cầu tiếp tục thực hiện hợp đồng của bên bán sẽ không được chấp nhận. Hội đồng trọng tài đã từ chối yêu cầu bồi thường của người mua đối với khoản bồi thường theo điều khoản phạt hợp đồng và yêu cầu thực hiện hợp đồng, vì Hội đồng trọng tài cho rằng hợp đồng đã bị hủy bỏ theo Điều 49 (1) (a) CISG[27].

- Bên mua cũng yêu cầu bồi thường chi phí phát hành và thay đổi L/C là 24.280,06 RMB. Hội đồng Trọng tài nhận định rằng chi phí phát hành hoặc thay đổi L/C là chi phí kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và nếu bên mua được hưởng chênh lệch giá, thì không nên xem xét yêu cầu này của bên mua.

- Theo Quy tắc Trọng tài của Trung Quốc, Trọng tài chấp nhận yêu cầu bồi thường của bên mua đối với phí luật sư.

(3) Tính có thể của khả năng tiên liệu của bên bán đối với thiệt hại sẽ xảy ra đối với bên mua khi có hành vi vi phạm hợp đồng

Điều 25 CISG quy định trường hợp ngoại lệ mà một vi phạm hợp đồng không bị coi là vi phạm cơ bản hợp đồng, đó là bên vi phạm hợp đồng *"không thể nhìn thấy trước hậu quả của hành vi vi phạm đó và người bình thường ở vào hoàn cảnh tương tự cũng không thể tiên liệu được"*.

Cụ thể, khi thực hiện hành vi không giao hàng hóa, bên bán chắc chắn đã ý thức được bên mua sẽ không được hưởng khoản chênh lệch giá trong hợp đồng với giá trên thị trường vì bản thân bên bán là bên đã đề cập đến sự kiện giá dầu cọ tăng sau khi hai bên ký kết hợp đồng. Hơn nữa, sau khi sự kiện giá dầu cọ tăng xảy ra, các bên đã đàm phán lại và trong thỏa thuận sau đàm phán lại, bên bán đã không phản đối việc giao hàng cũng như các thời hạn giao hàng cuối tháng 8, nhưng đến thời điểm cuối tháng 8 bên bán vẫn không giao hàng.

Rõ ràng là bên bán đã thực hiện hành vi vi phạm một cách cố ý và khi thực hiện hành vi vi phạm hợp đồng này, bên bán đã biết được thiệt hại bên mua đối với việc hưởng chênh lệch giá. Ngoài ra, việc giá dầu tăng hay giảm trên thị trường cần được hiểu là thực tế kinh doanh thông thường (sự thay đổi

[26] Điều 46.1.b. "Nếu người bán đã không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng mua bán hay Công ước này, thì người mua có căn cứ để: b. Đòi bồi thường thiệt hại như đã quy định tại các điều từ 74 đến 77".

[27] Điều 49.1.1 "Người mua có thể tuyên bố hủy hợp đồng: a. Nếu việc người bán không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng hay từ Công ước này cấu thành một vi phạm chủ yếu đến hợp đồng".

giá cả thị trường của hàng hóa), là loại rủi ro thị trường mà các bên tham gia giao dịch luôn ý thức được và có sự tính toán khi giao dịch.

Tuy nhiên, nội dung này không được Tòa trọng tài phân tích hay đề cập, các bên cũng không có khiếu nại liên quan nào đối với Tòa trọng tài.

Tòa trọng tài đã phán quyết vụ việc như sau:

(1) Hợp đồng trong trường hợp này đã được hủy bỏ.

(2) Bên bán sẽ thanh toán khoản thiệt hại 94.000 đô la Mỹ của bên mua và phí luật sư là 13.000 000 Nhân dân tệ.

(3) Khiếu nại khác của bên mua bị bác bỏ

(4) Bên bán sẽ chịu toàn bộ phí trọng tài.

Bên bán sẽ trả cho bên mua tổng cộng 94.000 đô la Mỹ và 38.500 Nhân dân tệ trong vòng 45 ngày sau khi phán quyết này có hiệu lực. Mặt khác, 7% tiền lãi hàng năm cho khoản thanh toán bằng đô la Mỹ và 11% tiền lãi hàng năm cho khoản thanh toán bằng Nhân dân tệ sẽ được thêm vào. Phán quyết này là chung thẩm.

2. Án lệ về hợp đồng mua gạo tấm giữa công ty Trung Quốc và công ty Thụy Sĩ[28]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên mua (Thụy Sĩ).

Bị đơn: Bên bán (Trung Quốc).

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc.

2.2. Diễn biến tranh chấp

Vào ngày 25/5/1998, một công ty Thụy Sĩ - người mua đã ký hợp đồng mua 2.200 tấn gạo tấm với một công ty Trung Quốc - người bán (Hợp đồng số 98002), Trong đó, các bên đã thỏa thuận giao hàng vào cuối tháng 6/1998, hàng được giao FOB tại Cảng Đại Liên (Trung Quốc) với giá 57 đô la Mỹ/tấn, thanh toán bằng thư tín dụng trong vòng mười lăm ngày trước ngày giao hàng. Phí hoa hồng được tính 1 đô la Mỹ/ tấn trả cho Sun XX.

Vào ngày 29 tháng 5 năm 1998, người mua có thư tín dụng được cấp cho người bán với tư cách là người thụ hưởng. Theo thư tín dụng và hợp đồng, hàng hóa sẽ được bốc lên để giao hàng không muộn hơn ngày 30 tháng 6 năm 1998, với các tài liệu liên quan được nộp chậm nhất là ngày 15 tháng 7 năm 1998 và giá của hàng hóa được trả trước ngày 21 tháng 7 năm 1998. Người mua đã trả 550 đô la Mỹ phí hành chính cho ngân hàng phát hành.

Trong thời gian bốc dỡ hàng, người mua đã cử nhân viên của mình đến

[28] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990412c1.html#cabc.

bến, nơi con tàu "Le Dicey" đang neo đậu, chờ chuyển hàng lên tàu. Trước khi hàng hóa được vận chuyển, người mua đã phát hiện ra rằng hàng hóa có vấn đề về chất lượng. Người mua đã lập một biên bản có chữ ký của ông Zhou, người trung gian của Cục kiểm tra hàng hóa xuất nhập khẩu Đại Liên, nói rằng 2.200 tấn hàng hóa do người bán cung cấp đã được tráo đổi (bởi chủ sở hữu của hàng hóa đối với hàng hóa bị mốc và xuống cấp trong khi đang chuyển hàng, và điều này đã được phát hiện bởi người mua. Sau khi điều tra sự thật tại cầu quay, Cục kiểm tra hàng hóa thương mại đã xác minh rằng đây là sự thật và do đó hàng hóa không thể được vận chuyển để xuất khẩu

Vào ngày 7 tháng 7 năm 1998, đại diện của người bán, Sun XX, đã ký một "thông báo ngừng chuyển hàng" cho Trung tâm xuất khẩu Đại Liên. Người bán đã không giao hàng theo hợp đồng cho người mua sau đó.

Do việc người bán không giao hàng kịp thời, để giảm thiểu thiệt hại, người mua đã ký thỏa thuận mua 2.200 tấn gạo tấm (hàng thay thế) từ công ty ngoại thương nông nghiệp Hắc Long Giang (sau đây là công ty nông nghiệp). Đơn giá của hàng hóa thay thế là 69 đô la Mỹ/ tấn, ngoài ra Người mua còn phải trả khoản hoa hồng 1 đô la Mỹ/ tấn cho Shi XX, đại diện của công ty nông nghiệp. Hợp đồng này đã được hoàn thành và vào ngày 13 tháng 7 năm 1998, người mua đã trả giá của hàng hóa cho công ty nông nghiệp, cũng như hoa hồng đã thỏa thuận cho Shi XX bằng chuyển khoản.

Người mua đã trả phí lên tới 3.366,76 đô la Mỹ, cho đại diện trước trọng tài của mình cho vụ việc này và trả trước phí trọng tài 3.614 đô la Mỹ cho Ủy ban Trọng tài cho vụ việc này.

Sau khi thiệt hại phát sinh, người mua đã liên lạc với người bán nhiều lần yêu cầu người bán chịu chi phí cho các thiệt hại, nhưng người mua không bao giờ nhận được phản hồi chắc chắn từ người bán.

Do đó, bên mua khiếu kiện ra Ủy ban trọng tài theo điều khoản trọng tài được quy định trong hợp đồng. Ủy ban Trọng tài Kinh tế và Thương mại Quốc tế của Trung Quốc (sau đây gọi là "Ủy ban Trọng tài") chấp nhận vụ việc này theo điều khoản trọng tài được quy định trong hợp đồng của các bên và đơn yêu cầu áp dụng trọng tài do người mua đệ trình.

Người mua yêu cầu Trọng tài tuyên bố rằng người bán phải chịu các khoản bồi thường thiệt hại cho người mua, bao gồm:

- Khoản lỗ 26.400 đô la Mỹ do chênh lệch giá do vi phạm hợp đồng của người bán;

- Phí hành chính 550 đô la Mỹ cho thư tín dụng;

- Thiệt hại do sự đình trệ của tàu;

- Lãi suất 8% tính trên các khoản phí trên tính từ ngày phát sinh đến ngày thanh toán đã hoàn tất;

- Phí luật sư được trả bởi người mua cho vụ kiện; và phí trọng tài cho vụ án.

Sau đó, vào ngày 15 tháng 3 năm 1999, người mua đã gửi "đơn yêu cầu bổ sung", yêu cầu Toà Trọng tài tuyên người bán chịu trách nhiệm thanh toán thêm 2.200 đô la Mỹ cho hoa hồng trên hợp đồng thay thế được ký kết do vi phạm Hợp đồng và chịu phí luật sư 3.366,76 đô la Mỹ do người mua trả cho vụ kiện.

2.3. Phân tích và phán quyết của Trọng tài

(1) Luật áp dụng

Hợp đồng mua bán 2,200 tấn gạo tấm được ký kết thông qua phương tiện fax bởi người mua và người bán vào ngày 25 tháng 5 năm 1998. Trong hợp đồng không có điều khoản về luật áp dụng để giải quyết tranh chấp. Vì đây là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, nên địa điểm kinh doanh của người mua (Thụy Sĩ) và người bán (Trung Quốc) đều thuộc các nước ký kết Công ước CISG và các bên không tránh khỏi việc áp dụng Công ước, Trọng tài phán quyết rằng CISG là luật áp dụng để giải quyết tranh chấp giữa các bên.

(2) Phân tích về các vi phạm hợp đồng của Người bán

Người bán đã vi phạm cơ bản hợp đồng theo Điều 25, Điều 30, Điều 35 CISG. Cụ thể:

a. Người bán đã vi phạm hợp đồng khi cố ý giao hàng hóa không đảm bảo chất lượng, hàng hóa không phù hợp cho Người mua

Người mua đã có bằng chứng rõ ràng thông qua biên bản được lập với sự chứng kiến của đại diện của Cục kiểm tra hàng hóa xuất nhập khẩu Đại Liên và sau đó đã được xác nhận bởi chính Cục này, rằng 2.200 tấn hàng hóa do người bán cung cấp bị mốc và xuống cấp trong khi đang chuyển hàng, và điều này đã được phát hiện bởi người mua. Bằng chứng này đã được đệ trình lên Trọng tài.

Việc người bán cố tình chuyển số gạo tấm bị mốc và xuống cấp cho Người mua khi đó là hành vi vi phạm hợp đồng khi giao hàng hóa không đảm bảo chất lượng, không phù hợp với mục đích sử dụng của hàng hóa cùng loại vẫn thường đáp ứng như đã được quy định tại Điều 35 Công ước CISG.

b. Việc người bán không cung cấp hàng hóa theo hợp đồng sau khi người mua phát hiện ra rằng hàng hóa đã được trao đổi tại bến bốc hàng thành hàng hóa không phù hợp, đã tước đi đáng kể lợi ích kinh tế dự kiến của người mua từ hợp đồng

Cụ thể:

Vì Người bán không giao hàng, Người mua, theo các điều 45, 74, 75 và 76 của CISG[29], có quyền sử dụng biện pháp khắc phục để mua hàng thay thế

[29] Điều 45: 1.b "Nếu người bán đã không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng mua bán hay Công ước này, thì người mua có căn cứ để: b. Đòi bồi thường thiệt hại như đã

một cách hợp lý, và sau đó yêu cầu bồi thường thiệt hại liên quan đến Người bán do hậu quả của việc vi phạm hợp đồng cơ bản của bên bán. Như vậy là có mối nhân quả giữa hành vi vi phạm của Người bán với các thiệt hại của Người mua.

Theo các sự kiện như đã nêu trên, do sự vi phạm hợp đồng của Người bán, Người mua phải chịu những thiệt hại kinh tế sau:

(i) Người mua phải chịu thiệt hại do chênh lệch giá khi mua hàng hóa thay thế, nghĩa là chênh lệch giữa đơn giá 69 đô la Mỹ như được quy định trong Hợp đồng mua bán giữa Người mua và công ty nông nghiệp Hắc Long Giang với giá 57 đô la Mỹ được ghi nhận trong hợp đồng giữa Người mua và Người bán: 69 đô la Mỹ mỗi tấn - 57 đô la Mỹ mỗi tấn) x 2200 tấn = 26400 đô la Mỹ.

(ii) Phí hành chính 550 đô la Mỹ để phát hành thư tín dụng, được trả bởi người mua để thực hiện hợp đồng, là tổn thất trực tiếp của người mua do vi phạm hợp đồng của người bán.

(iii) Phí luật sư và phí trọng tài do người mua trả cũng là một tổn thất kinh tế của người mua do vi phạm của người bán.

Đối với các tổn thất khác

- Đối với phí hoa hồng

Vì cả hai hợp đồng đều yêu cầu hoa hồng 1 đô la Mỹ cho mỗi tấn, nên hoa hồng được trả bởi người mua cho Shi XX của công ty nông nghiệp nên được coi là một chi phí tự trả để thực hiện hợp đồng và không nên được coi là thiệt hại thêm do vi phạm hợp đồng của người bán.

- Đối với tổn thất do đình trệ tại bến tàu

Người mua yêu cầu bồi thường tổn thất này còn người bán khiếu nại là đã tìm cách bồi thường tổn thất do sự đình trệ tại bến tàu. Tuy nhiên, vì các bên không có bằng chứng hỗ trợ liên quan nào được gửi, Toà Trọng tài không thể xác định được thiệt hại này.

---

quy định tại các Điều từ 74 đến 77." Điều 75: "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".

Điều 76: "1. 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 hủy 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.

2. Người mua không mất quyền đòi bồi thường thiệt hại khi họ sử dụng quyền dùng một biện pháp bảo hộ pháp lý khác.

3. Không một thời hạn trì hoãn nào có thể được Tòa án hay Trọng tài ban cho người bán khi người mua sử dụng đến bất kỳ biện pháp bảo hộ pháp lý nào trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng".

Do đó, người bán đã vi phạm cơ bản hợp đồng và cũng không thuộc trường hợp ngoại lệ mà Điều 25 CISG quy định.

Phán quyết của Tòa trọng tài

Tòa Trọng tài đã phán quyết rằng:

- Người bán phải chịu khoản chênh lệch giá 26.400 đô la Mỹ và lãi suất 7% áp dụng cho 26.400 đô la Mỹ đó từ ngày 14 tháng 7 năm 1998 đến ngày thanh toán thực tế theo Điều 78 của CISG.

- Người bán phải chịu phí hành chính 550 đô la Mỹ cho việc thư tín dụng và lãi suất 7% được áp dụng cho 550 đô la Mỹ từ ngày 17 tháng 7 năm 1998 đến ngày thanh toán thực tế theo Điều 78 của CISG[30].

- Người bán phải bồi thường 2.700 đô la Mỹ cho phí luật sư mà bên mua đã trả cho vụ kiện này.

- Các khiếu nại trọng tài khác của người mua đã không được chấp thuận.

- Người bán phải chịu mọi phí trọng tài của vụ kiện này.

Các khoản trên phải được người bán thanh toán cho người mua trong vòng ba mươi ngày kể từ ngày có quyết định này.

Đây là phán quyết chung thẩm.

3. Án lệ về tranh chấp Hợp đồng mua bán lông vịt giữa một công ty Trung Quốc và một công ty Hàn Quốc[31]

3.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn: bên bán công ty Trung Quốc.

- Bị đơn: bên mua (Hàn Quốc).

- Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án Tối cao Seoul.

3.2. Diễn biến tranh chấp

Nguyên đơn, một công ty Trung Quốc, đã ký kết hợp đồng mua bán với bị đơn, một công ty Hàn Quốc, theo đó nguyên đơn đồng ý giao lông vịt cho bị đơn trong nhiều chuyến hàng. Bị đơn đã thanh toán sau khi nhận từng lô hàng. Nguyên đơn đã giao một số lô hàng đến một địa điểm được chỉ định bởi bị đơn và nhận được khoản thanh toán.

Tuy nhiên, đến lô hàng tiếp theo khi nguyên đơn không giao hàng, bị đơn phải mua một lượng hàng hóa tương đương thay thế từ một công ty khác. Sau đó, bị đơn đã thông báo về việc chấm dứt hợp đồng cho nguyên đơn. Do đó, nguyên đơn đã kiện lên Tòa án Tối cao Seoul.

---

[30] Điều 78 CISG: Nếu một bên chậm thanh toán tiền hàng hay mọi khoản tiền thiếu khác, bên kia có quyền đòi tiền lãi trên số tiền chậm trả đó mà không ảnh hưởng đến quyền đòi bồi thường thiệt hại mà họ có quyền đòi hỏi chiếu theo Điều 74.

[31] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090723k3.html

3.3. Phân tích và phán quyết của Tòa

(1) Luật áp dụng

Hợp đồng bị tranh chấp là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà các bên ký kết là các bên có địa điểm kinh doanh ở các nước khác nhau nhưng các nước này đều là quốc gia ký kết hợp đồng với CISG, do đó Công ước CISG sẽ được áp dụng trong trường hợp này.

Tòa án đã nhận định rằng theo Điều 4 CISG[32], Công ước chỉ điều chỉnh việc hình thành hợp đồng mua bán và các quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua phát sinh từ hợp đồng đó. Do đó, yêu cầu bồi thường của bị cáo đối với một yêu cầu đặt ra trong số các yêu cầu khác không được điều chỉnh bởi CISG và sẽ phải được xác định theo luật tư pháp quốc tế. Điều 26 của Luật Quốc tế tư nhân Hàn Quốc quy định rằng luật điều chỉnh là luật của nước bên bán, điều đó có nghĩa là luật pháp Trung Quốc là luật điều chỉnh về vấn đề này.

(2) Xác định vi phạm cơ bản hợp đồng

Việc nguyên đơn không thể cung cấp một trong những phần lông vịt, tòa án tuyên bố rằng nó cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng và đưa ra các căn cứ để kết luận rằng việc vi phạm hợp đồng cũng sẽ xảy ra đối với các phần sau. Do đó, hợp đồng, ngoại trừ các đơn đặt hàng đã hoàn thành, sẽ được xem xét là bị chấm dứt theo Điều 25 và 73 CISG[33].

Do bị đơn phải mua lông vịt từ một công ty khác để thay thế hàng hóa không được giao, nên nguyên đơn phải trả tiền chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá trong giao dịch thay thế, theo Điều 74 và 75 CISG[34], cũng như thiệt hại như chi phí vận chuyển hàng không.

4. Bình luận chung

4.1. Vai trò và mục đích của quy định

Theo bình luận của Ban Thư ký UNCITRAL[35], Điều 25 định nghĩa vi phạm cơ bản là nền tảng của nhiều quy định trong Công ước, liên quan đến các biện pháp khắc phục của người mua và người bán tại các Điều 49 (1) (a),

---

[32] Điều 4 CISG: Công ước này chỉ điều chỉnh việc ký kết hợp đồng mua bán và các quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua phát sinh từ hợp đồng đó. Trừ trường hợp có quy định khác được nêu trong Công ước, Công ước không liên quan tới:
a. Tính hiệu lực của hợp đồng, hoặc bất cứ điều khoản nào của hợp đồng, hoặc bất kỳ tập quán nào;
b. Hậu quả mà hợp đồng có thể đối với quyền sở hữu các hàng hóa đã bán.

[33] Điều 73.1 CISG: "Nếu hợp đồng quy định giao hàng từng phần và nếu sự kiện một bên không thực hiện một nghĩa vụ có liên quan đến một lô hàng cấu thành một sự vi phạm chủ yếu đến hợp đồng về lô hàng đó thì bên kia có thể tuyên bố hủy hợp đồng về phần lô hàng đó".

[34] Điều 75: "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".

[35] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-25.html.

Điều 51 (2)[36], Điều 46 (2)[37]; Điều 64 (1) (a)[38], Điều 72 (1)[39], Điều 73 (1) và (2)[40]; và Điều 70 của CISG[41]. Đây là điều kiện tiên quyết để huỷ hợp đồng trong một số trường hợp nhất định (Điều 49 và Điều 64 CISG), và cũng là cơ sở để yêu cầu hàng hóa thay thế nếu hàng hóa được giao không phù hợp với hợp đồng. "Vi phạm cơ bản" cũng rất quan trọng đối với việc chuyển rủi ro. Khái niệm vi phạm cơ bản tại CISG là một định nghĩa hoàn toàn mới mà không xuất phát từ quy định nội luật của các nước. Do đó, trên thực tế việc hiểu Điều 25 CISG không nên được áp đặt theo các diễn giải từ góc độ nội luật của bất kỳ nước nào.

Định nghĩa tại Công ước này là sự thay đổi căn bản các nhận thức trước đó về vi phạm cơ bản trong các bản dự thảo trước của Công ước về hai vấn đề gồm: (i) vi phạm gắn với một nghĩa vụ duy nhất trong hợp đồng sang vi phạm gắn với toàn bộ hợp đồng và (ii) các tiêu chí xác định chuyển từ chủ quan sang khách quan. Cụ thể, Điều 25 hiện tại nhằm mục đích tách biệt một vi phạm cơ bản và vi phạm hợp đồng. Sự khác biệt có tầm quan trọng chính yếu đối với hệ thống các biện pháp khắc phục, bởi vì nó có thể quyết định hiệu lực của hợp đồng. Trong đó vi phạm hợp đồng gắn với một nghĩa vụ cụ thể của hợp đồng còn vi phạm cơ bản gắn với toàn bộ hợp đồng. Các tiêu chí xác định là thiệt hại đáng kể gắn liền với việc thực sự tước đi những gì bên bị vi phạm có quyền mong đợi theo hợp đồng.

4.2. Các tiêu chí xác định vi phạm cơ bản

Tiêu chí cơ bản để vi phạm cơ bản là "nó gây ra bất lợi đáng kể cho bên

---

[36] Điều 51.2. Người mua chỉ được tuyên bố hủy bỏ toàn bộ hợp đồng, nếu việc không thực hiện hợp đồng hoặc một phần hàng giao không phù hợp với hợp đồng cấu thành một sự vi phạm chủ yếu hợp đồng.

[37] Điều 46 (2): Nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng thì người mua có thể đòi người bán phải giao hàng thay thế nếu sự không phù hợp đó tạo thành một sự vi phạm cơ bản hợp đồng và yêu cầu về việc thay thế hàng phải được đặt ra cùng một lúc với việc thông báo những dữ kiện chiếu theo Điều 39 hoặc trong một thời hạn hợp lý sau đó.

[38] Điều 64 1.a CISG:

"1. Người bán có thể tuyên bố hủy hợp đồng:

a. Nếu sự kiện người mua không thi hành nghĩa vụ nào đó của họ theo hợp đồng hay Công ước hay cấu thành một sự vi phạm chủ yếu hợp đồng".

[39] Điều 72.1. Nếu trước ngày quy định cho việc thi hành hợp đồng, mà thấy hiển nhiên rằng một bên sẽ gây ra một vi phạm chủ yếu đến hợp đồng, bên kia có thể tuyên bố hợp đồng bị hủy.

[40] Điều 73.1 và 73.2 CISG:

"1. Nếu hợp đồng quy định giao hàng từng phần và nếu sự kiện một bên không thực hiện một nghĩa vụ có liên quan đến một lô hàng cấu thành một sự vi phạm chủ yếu đến hợp đồng về lô hàng đó thì bên kia có thể tuyên bố hủy hợp đồng về phần lô hàng đó;

2. Nếu sự kiện 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 phạm chủ yếu đến hợp đồng 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 với điều kiện phải làm việc đó trong một thời hạn hợp lý".

[41] Điều 70: Nếu người bán gây ra một sự vi phạm chủ yếu đối với hợp đồng, thì các quy định của những điều 67, 68, 69, không ảnh hưởng đến quyền của người mua sử dụng các biện pháp bảo hộ pháp lý trong trường hợp xảy ra vi phạm như vậy.

bị vi phạm". Việc xác định liệu thiệt hại có đáng kể hay không phải tùy vào trường hợp cụ thể, ví dụ, giá trị vật chất (bằng tiền) của hợp đồng, thiệt hại vật chất do vi phạm hoặc mức độ vi phạm can thiệp vào các hoạt động khác của bên bị thiệt hại. Một khi tiêu chí cơ bản này được đáp ứng, một tiêu chí xem xét khi xác định vi phạm cơ bản là trừ khi bên vi phạm có thể chứng minh rằng mình "không thấy trước và không có lý do nào để thấy trước kết quả đó".

Cần lưu ý rằng bên vi phạm không thoát khỏi trách nhiệm pháp lý chỉ bằng cách chứng minh rằng trên thực tế họ đã không thấy trước kết quả mà đồng thời bên vi phạm cũng phải chứng minh rằng họ không có lý do để thấy trước việc đã xảy ra.

Điều 25 không nêu rõ tại thời điểm nào bên vi phạm nên thấy trước hậu quả của vi phạm, đó có thể là tại thời điểm hợp đồng được ký kết hay tại thời điểm vi phạm. Trong trường hợp tranh chấp, quyết định đó phải được đưa ra bởi tòa án. Trên thực tế có những lợi ích hay thiệt hại phụ thuộc hoàn toàn vào các điều khoản riêng của hợp đồng. Ví dụ, các thiệt hại gây ra bởi sự chậm trễ trong chuyển tiền giao hàng dẫn tới vi phạm có phụ thuộc vào số tiền chậm chuyển hay phụ thuộc vào điều khoản trong hợp đồng liên quan đến thời gian giao hàng. Thiệt hại ở đây không chỉ là số tiền không được nhận mà còn ở lợi ích có thể nhận nếu thời gian giao hàng được đảm bảo.

Điều 25 CISG không giải thích rõ ràng những yếu tố cấu thành của vi phạm cơ bản trong nội dung quy định. Do đó, với mỗi vụ việc khác nhau, tùy theo tình tiết, điều khoản của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, mà khi xảy ra tranh chấp Thẩm phán hoặc Trọng tài viên giải quyết vụ việc sẽ căn cứ vào đó để xác định xem hành vi của một bên có phải là vi phạm cơ bản hợp đồng hay không.

Từ các án lệ được đưa ra trên đây, có thể thấy trên thực tế, Tòa án/ Trọng tài khi xem xét vi phạm cơ bản hợp đồng theo quy định tại Điều 25 CISG đều căn cứ vào các yếu tố sau:

- Hợp đồng và các bên tranh chấp thuộc phạm vi và đối tượng điều chỉnh của CISG. Cụ thể, hợp đồng bị tranh chấp phải là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được ký kết bởi các công ty có địa điểm ở các quốc gia là các nước ký kết CISG.

- Có sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. CISG không đưa ra định nghĩa về sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. Thực tế xét xử cho thấy, vi phạm nghĩa vụ hợp đồng có thể hiểu là việc một bên giao kết hợp đồng không thực hiện nghĩa vụ, thực hiện không hết hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ mà các bên thỏa thuận trong hợp đồng.

- Vi phạm cơ bản hợp đồng làm cho bên bị vi phạm không đạt được lợi ích mà họ chờ đợi, mong muốn trên cơ sở giao kết hợp đồng. Ở đây có hai yếu tố, gồm:

+ Nguyên nhân dẫn đến thiệt hại cho bên bị vi phạm là từ sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng của bên vi phạm.

+ Thiệt hại đáng kể là những thiệt hại làm cho bên bị vi phạm mất đi cái mà họ chờ đợi, mong muốn có được, đạt được từ việc giao kết hợp đồng trên cơ sở hợp đồng.

CISG không giải thích rõ thiệt hại đáng kể là gì. Vì vậy, việc xác định mức độ thiệt hại là đáng kể hay không đáng kể sẽ do tòa án (hoặc cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp) quyết định căn cứ vào từng trường hợp, từng vụ tranh chấp cụ thể. Ví dụ, phải căn cứ vào giá trị kinh tế của hợp đồng, sự tổn hại về mặt tiền bạc do hành vi vi phạm hợp đồng hoặc mức độ mà hành vi vi phạm hợp đồng gây cản trở đến các hoạt động khác của bên bị vi phạm.

Việc không quy định rõ ràng về thế nào là "sự vi phạm", thế nào là thiệt hại "trong một chừng mực đáng kể" như trong quy định tại Điều 25 dẫn đến nhiều cách xử lý khác nhau giữa cơ quan tài phán trong cùng một tình huống tương tự khi áp dụng quy định này. Bởi sự quy định không rõ ràng, nên việc áp dụng điều khoản về vi phạm cơ bản phụ thuộc vào ý chí chủ quan, trình độ của cơ quan tài phán mà cụ thể là Thẩm phán, trọng tài viên trực tiếp xem xét, giải quyết vụ việc. Đôi khi, Thẩm phán, trọng tài viên của vụ việc này coi một tổn thất là thiệt hại nhưng ở một vụ việc khác, do Tòa án khác giải quyết thì tổn thất đó lại không bị coi là thiệt hại. Ví dụ như trong các án lệ được nêu, có khiếu nại của bên bị vi phạm về tổn thất liên quan đến phát hành L/C để thanh toán nhưng có nơi cơ quan xét xử coi đó là chi phí hành chính thông thường của các bên kinh doanh mà không phải là thiệt hại trong khi ở vụ việc khác, cơ quan xét xử lại coi đó thiệt hại mà bên bị vi phạm được quyền hưởng bồi thường.

4.3. Nghĩa vụ chứng minh của các bên

Điều 25 của Công ước hiện tại cho thấy việc xác định tiêu chí dường như gắn nghĩa vụ chứng minh cho bên bị vi phạm trong khi nghĩa vụ chứng minh của bên vi phạm "chỉ khi" họ "không thấy trước được" hoặc không có lý do gì để thấy trước được khi mà một người bình thường trong cùng điều kiện cũng không thể lường trước được. Tiêu chí này rõ ràng là đã hạn chế các trường hợp biến cũng như mang tính khách quan hơn.

CISG quy định là mặc dù có hành vi vi phạm hợp đồng dẫn đến thiệt hại cho bên bị vi phạm của bên vi phạm nhưng hành vi vi phạm hợp đồng đó sẽ không bị coi là vi phạm cơ bản hợp đồng nếu bên vi phạm *"không thể nhìn thấy trước hậu quả của hành vi vi phạm đó và người ở vào hoàn cảnh tương tự cũng không thể tiên liệu được"*. Ở đây, khả năng tiên liệu trước hậu quả của hành vi vi phạm hợp đồng là yếu tố cần thiết để xác định hành vi vi phạm đó có phải là một sự vi phạm cơ bản hợp đồng hay không. Khả năng tiên liệu trước được những thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra sẽ phụ thuộc vào kiến thức của bên vi phạm về những sự kiện xoay quanh giao dịch như

kinh nghiệm, mức độ tinh tế và khả năng tổ chức của bên vi phạm.

4.4. Vi phạm cơ bản và việc hủy hợp đồng

Như đã đề cập, thuật ngữ "vi phạm cơ bản" tại Điều 25 Công ước là cơ sở để áp dụng các điều khoản khác nhau của Công ước nhưng nó đóng vai trò quan trọng nhất trong các Điều 49 (1) (a) và 64 (1) (a) trong đó người mua hoặc người bán có thể hủy hợp đồng và do đó không bị ràng buộc thêm các nghĩa vụ hợp đồng nữa, như để nhận và trả tiền cho hàng hóa hoặc giao chúng.

Một số học giả khi bình luận về Điều 25 cho rằng[42] nội luật các nước đưa ra nhiều cách tiếp cận liên quan đến việc hủy hợp đồng theo Điều 49 và Điều 64 Công ước, về các trường hợp người mua có thể từ chối chấp nhận hàng hóa khi người bán chậm trễ trong việc vận chuyển hoặc hàng hóa ở mặt nào đó không đáp ứng với tiêu chí phù hợp với hợp đồng. Tương xứng với đó là quyền của bên bán hủy hợp đồng khi bên mua không thực hiện một hoặc nhiều hơn các nghĩa vụ được quy định tại Điều 64. Hủy hợp đồng phải được phân biệt với ngừng thực hiện hợp đồng theo Điều 71 Công ước, trong đó hủy hợp đồng sẽ chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng, và là đối tượng của bồi thường thiệt hại do phá vỡ hợp đồng.

Do đó, trong việc xác định các căn cứ để "hủy hợp đồng", vấn đề không phải là liệu việc thực hiện nghĩa vụ của một bên có bị khiếm khuyết trong một số khía cạnh nhỏ là đã thoát khỏi trách nhiệm pháp lý của bên còn lại. Mọi vi phạm, bất kể nhỏ đến đâu, đều là đối tượng của yêu cầu bồi thường thiệt hại nhưng chưa chắc đã là lý do để hủy hợp đồng. Do đó, một biện pháp khắc phục thiệt hại có hiệu quả của bên bị vi phạm sẽ là một cơ sở để hạn chế việc hủy hợp đồng của bên kia vì chi phí cho người trả tiền và lợi ích cho người nhận phải được đánh giá với thiệt hại do vi phạm gây ra.

Đối với quyền hủy hợp đồng của người mua, các vấn đề liên quan là: Bên nào thường ở vị trí tốt hơn để phân phối lại hàng hóa? Việc người mua giữ lại hàng hóa có gây ảnh hưởng đến việc bồi thường thiệt hại không? Có hợp lý không khi phân bổ lại hợp đồng giữa các bên khi giá thị trường tăng hoặc giảm?.

Nội luật của một số nước có các quy tắc nghiêm ngặt của việc hủy hợp đồng nhưng đã không tính đến các trường hợp đặc biệt của thương mại quốc tế, chẳng hạn như các khiếu nại về hàng hóa bị lỗi thường chỉ xảy ra sau khi đã được vận chuyển tốn kém đến địa điểm kinh doanh của người mua, lúc này việc hủy vì các khiếm khuyết phi vật chất có thể dẫn đến việc chuyển trả hàng hoặc lưu kho ở nước ngoài một cách lãng phí.

Ngoài ra, quyền hủy hợp đồng liên quan đến các khiếm khuyết phi vật chất trong kinh doanh có thể khuyến khích người bán (sau khi giá hàng hóa tăng) hoặc người mua (sau khi giá hàng hóa giảm) hủy hợp đồng và do đó

[42] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-25.html

hủy bỏ những điều khoản về thực hiện hợp đồng khi thay đổi giá mà nội dung hợp đồng trước đó đã dự kiến.

Tất nhiên, những yếu tố này sẽ không phải lúc nào cũng xảy ra và trong nhiều trường hợp chỉ có hủy bỏ hợp đồng là cơ chế bảo vệ đầy đủ cho các bên bị ảnh hưởng. Trong các giao dịch mà một bên lo ngại rằng Điều 25 quá lỏng lẻo hoặc quá nghiêm ngặt hoặc tòa án có thể áp dụng luật không đúng, hợp đồng có thể cung cấp các căn cứ chặt chẽ hơn (hoặc linh hoạt hơn) để hủy bỏ (Điều 6).

Do đó, Ban Thư ký UNCITRAL khi bình luận về lịch sử soạn thảo Điều 25 đã nói rằng các nhà soạn thảo Công ước đã cân nhắc những thực tế này nên định nghĩa về "vi phạm cơ bản" trong Điều 25 phải được soạn thảo bằng các thuật ngữ chung và không thể chỉ định tất cả các trường hợp có thể có liên quan trong việc xác định liệu vi phạm sẽ "tước đoạt" một bên những lợi ích đáng kể mà anh ta có quyền mong đợi theo hợp đồng...".

Định nghĩa về "vi phạm cơ bản" trong Điều 25 có hai yếu tố: (1) Sự bất lợi cho bên bị thiệt hại phải tước bỏ “đáng kể” những gì anh ta có quyền mong đợi từ hợp đồng và (2) Kể từ khi gây bất lợi đối với bên bị vi phạm được xác định trong nhiều hoàn cảnh, thiệt hại có liên quan được giới hạn ở những gì bên vi phạm thấy trước hoặc nên thấy trước.

4.5. Những tác động của việc thực hiện các biện pháp khắc phục trong việc xác định vi phạm cơ bản để hủy hợp đồng của các bên

Một số học giả như Jacob S. Ziegel[43] đã chỉ ra các tác động của việc thực hiện các biện pháp khắc phục trong việc xác định vi phạm cơ bản để hủy hợp đồng của các bên. Cụ thể, để giúp duy trì các giao dịch khỏi các rủi ro kỹ thuật, Công ước quy định các điều khoản quan trọng cho phép người bán "khắc phục" một giao hàng không phù hợp bằng cách thay thế hoặc sửa chữa hàng hóa bị lỗi (Điều 37, Điều 48 Công ước). Nếu như bên vi phạm không khắc phục những lỗi này một cách phù hợp theo các quy định nêu trên của Công ước thì có thể xem như đã có một vi phạm cơ bản xảy ra và bên bị vi phạm có thể căn cứ vào đó để yêu cầu hủy hợp đồng theo Điều 49 và bồi thường thiệt hại.

Như vậy, kể cả khi có lỗi xảy ra nhưng bên bị vi phạm cần phải thực hiện thông báo cho bên vi phạm để có khả năng khắc phục những thiệt hại theo các trường hợp được quy định tại Điều 37 và Điều 48. Trong trường hợp bên vi phạm đã thực hiện các biện pháp khắc phục như quy định thì đã hạn chế nguy cơ bị hủy hợp đồng bởi bên vi phạm theo Điều 49 Công ước. Do đó, các doanh nghiệp cần chú ý tới việc áp dụng đồng thời các điều khoản 25, 48, 49 Công ước để hạn chế nguy cơ hủy hợp đồng của bên vi phạm.

[43] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ziegel6.html

III. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 30 CISG "NGHĨA VỤ CỦA BÊN BÁN"

Điều 30:

"Bên bán có nghĩa vụ giao hàng, bàn giao chứng từ liên quan đến hàng hóa và chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua theo yêu cầu của hợp đồng và Công ước này".

1. Án lệ về tranh chấp hợp đồng mua bán đậu ngựa giữa doanh nghiệp Pháp và Trung Quốc[44]

1.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: bên mua (Công ty thương mại của Pháp).

Bị đơn: bên bán (Công ty xuất nhập khẩu Jiangsu).

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài Kinh tế và Thương mại quốc tế Thượng Hải, Trung Quốc.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Bên mua Pháp và bên bán Trung Quốc ký kết một hợp đồng mua bán đậu ngựa với điều khoản giá FOB Thiên Tân. Theo hợp đồng, bên mua thỏa thuận sẽ mua 2.000 tấn đậu ngựa (với số lượng chính xác được xác định bởi bên bán). Hợp đồng nêu rõ Văn phòng Kiểm tra hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu của Trung Quốc sẽ kiểm tra hàng hóa trước khi được giao tới Ai Cập. Bên mua đã thông báo cho bên bán rằng mình đã ký hợp đồng bán lại lô hàng đậu ngựa đó cho quân đội Ai Cập. Để đơn giản hóa thủ tục giao hàng, bên mua đã đề xuất đưa thủ tục kiểm tra hàng bởi thanh tra viên Ai Cập tại Thiên Tân thành một phần của thỏa thuận giữa hai bên nhưng bất thành. Tuy nhiên, bên bán cho phép thanh tra viên Ai Cập đến kiểm tra lô hàng đầu tiên (khoảng 2/3 lô hàng) ở kho chứa tại Thiên Tân. Hầu hết lô hàng đã qua được đợt kiểm tra (987.9/1.227 tấn đã qua đợt kiểm tra), nhưng do thanh tra viên Ai Cập đã vi phạm quy định của kho chứa hàng nên bên bán đã từ chối cung cấp chỗ hàng còn lại (khoảng 800 tấn) cho thanh tra viên Ai Cập. Tuy nhiên, bên bán lại thông báo rằng lô hàng đã được chuẩn bị xong. Bên mua đã từ chối nhận hàng do chưa được phía Ai Cập kiểm tra, đồng thời khởi kiện yêu cầu bồi thường thiệt hại tại Ủy ban Trọng tài Kinh tế và Thương mại quốc tế Thượng Hải, Trung Quốc, với lý do bên bán đã vi phạm nghĩa vụ cơ bản của hợp đồng khi không cho thanh tra viên Ai Cập kiểm tra toàn bộ lô hàng.

Cáo buộc của bên mua

Bên mua cho rằng lý do chính khiến cho hợp đồng không thể thực hiện được là do bên bán đã thất bại trong việc chuẩn bị hàng hóa, và bên bán phải chịu toàn bộ trách nhiệm vì sự thất bại này. Bên mua cũng cáo buộc bên bán đã vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng, vi phạm thông lệ thương mại quốc tế

[44] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960308c2.html

và gây ra thiệt hại kinh tế nghiêm trọng cho bên mua. Bên mua yêu cầu bên bán phải bồi thường mọi tổn thất kinh tế cho bên mua. Các khoản thiệt hại mà bên mua yêu cầu bồi thường thiệt hại là 237.604,46 USD, bao gồm:

- Do hợp đồng không thực hiện được, bên mua đã phải chịu chi phí mua hàng thay thế: 138.600 USD.

- Chi phí cấp và sửa L/C: 130,46 USD.

- Chi phí gửi thanh tra viên từ Ai Cập: 40.200 USD.

- Chi phí phạt hợp đồng của quân đội Ai Cập do giao hàng trễ: 58.674 USD.

Ngoài ra, bên mua cũng yêu cầu bên bán phải chịu mọi chi phí trọng tài.

Phản biện của bên bán

Trong bản biện hộ của mình, bên bán lập luận rằng mình đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thông báo về số lượng hàng, và đã chuẩn bị đầy đủ số hàng như đã thông báo. Bên bán cũng nhắc lại điều khoản về kiểm tra hàng, theo đó Văn phòng Kiểm tra hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu Trung Quốc mới là cơ quan có thẩm quyền xác nhận chất lượng và số lượng hàng hóa, chứ không phải là cơ quan kiểm tra của phía Ai Cập. Việc bên bán hợp tác với cơ quan kiểm tra Ai Cập là thể hiện sự hợp tác với bên mua, chứ không phải nghĩa vụ của bên bán. Theo hợp đồng và thông lệ thương mại quốc tế, dựa trên điều khoản FOB, bên mua có nghĩa vụ thuê, lưu kho và gửi tàu đến nhận hàng và có nghĩa vụ thông báo thông tin tàu cho bên bán. Tuy nhiên, đến hết ngày giao hàng, bên bán đã không nhận được bất kỳ thông báo nào từ bên mua. Kể cả khi không nhận được thông báo này từ bên mua, bên bán vẫn thông tin cho bên mua việc hàng hóa đã được chuẩn bị, nhưng bên mua từ chối thực hiện nghĩa vụ đặt tàu và nhận hàng của mình, lấy lý do bên bán không chuẩn bị hàng và hàng chưa được kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập để tạm hoãn ngày giao hàng theo L/C. Bên mua đã vi phạm hợp đồng và thông lệ thương mại quốc tế, cấu thành vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng và gây thiệt hại kinh tế cho bên bán. Trên cơ sở đó, bên bán yêu cầu tòa trọng tài phán quyết bên mua:

- Bác bỏ toàn bộ các khiếu kiện của bên mua;

- Thanh toán cho bên bán các chi phí luật sư và các chi phí khác: 15.000 USD.

- Thanh toán toàn bộ chi phí trọng tài.

1.3. Phân tích và Phán quyết của tòa trọng tài

1.3.1. Phân tích của tòa trọng tài

Tòa trọng tài đã xem xét các tài liệu, bằng chứng liên quan và đưa ra kết luận như sau:

Ngày 16/02/1995, bên mua (Công ty thương mại của Pháp) đã ký hợp đồng số (95) JUA002 và gửi fax cho bên bán (Công ty xuất nhập khẩu Jiangsu). Trong quá trình giao dịch, các bên đã nhất trí rằng hợp đồng đã được thành lập và ràng buộc đối với cả hai bên. Các bên không chỉ ra cụ thể

luật áp dụng kể cả trước khi ký hợp đồng hoặc sau khi xảy ra tranh chấp. Do cả hai quốc gia đều là thành viên của Công ước CISG, tòa trọng tài đã xét xử vụ việc dựa trên quy định của Công ước CISG, có xem xét đến thông lệ thương mại quốc tế.

Nội dung chính của tranh chấp

Nội dung chính của tranh chấp là xác định bên nào đã vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng, khiến cho hợp đồng không thể thực hiện được. Tòa trọng tài nhận thấy rằng bên bán đã thực hiện nghĩa vụ giao hàng của mình, còn bên mua lại không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng của mình là đặt tàu, dẫn tới kết quả là hợp đồng không thực hiện được.

Giao hàng

Theo lời khai của các bên, sau khi thay đổi L/C, số lượng hàng cần giao là 2.000 tấn và ngày giao hàng là 21/3/1995. Bên bán đã giao 1.227,8 tấn hàng đến kho hàng Thiên Tân vào cuối tháng 2, và giao nốt lô hàng 800 tấn trước 31/3/1995. Ban đầu, bên bán đã thông tin cho bên mua rằng lô hàng 800 tấn sẽ được giao vào ngày 22/3, và sau đó thông báo cho bên mua, thông qua ông W của công ty A, rằng 2.000 tấn hàng đã được chuẩn bị để vận chuyển. Cáo buộc của bên mua rằng bên bán đã không đưa ra thông báo trực tiếp cho bên mua, khiến cho bên mua nghĩ rằng bên bán không sẵn sàng giao nốt chỗ hàng, là không có cơ sở, do đó không được chấp nhận.

Kiểm tra hàng hóa

Liên quan đến việc kiểm tra hàng hóa, tòa trọng tài thấy rằng Điều 645 hợp đồng đã chỉ rõ Văn phòng Kiểm tra hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu của Trung Quốc sẽ xác nhận số lượng và chất lượng hàng hóa và đây sẽ là cơ sở cho việc kiểm tra hàng hóa. Phần ghi chú của hợp đồng cũng chỉ ra rằng tổng giá trị lô hàng bao gồm cả chi phí kiểm tra tại chỗ (là 50.000 Nhân dân tệ nếu số lượng là 2.000 tấn, và 70.000 Nhân dân tệ nếu số lượng là 3.000 tấn), sẽ được thanh toán sau khi toàn bộ lô hàng được giao cho bên mua. Tuy nhiên, vấn đề hàng hóa được kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập là không rõ ràng. Tòa trọng tài chỉ ra rằng, trong quá trình đàm phán, bên mua đã yêu cầu bổ sung nội dung cấp chứng nhận kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập như một phần của các chứng từ liên quan, nhưng đã bị bên bán từ chối. Bên bán nhấn mạnh rằng việc kiểm tra sẽ phải được thực hiện bởi Văn phòng Kiểm tra hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu của Trung Quốc. Nội dung này đã được bên mua chấp nhận và các nội dung liên quan đến thanh tra Ai Cập đã được xóa khỏi L/C.

Bên mua đã thông tin cho bên bán rằng hàng hóa được bán cho Quân đội Ai Cập, và theo luật Ai Cập, hàng hóa khi nhập khẩu phải có chứng nhận

[45] Điều 6 CISG: "Các bên có thể loại trừ việc áp dụng Công ước này hoặc, với điều kiện tuân thủ Điều 12, loại trừ hoặc thay đổi hiệu lực của bất kỳ điều khoản nào của Công ước này".

kiểm tra. Việc mua bán này được thực hiện thông qua bên trung gian, do đó cáo buộc của bên mua rằng bên bán phải biết và chấp nhận hàng hóa phải được kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập trước khi vận chuyển là thiếu cơ sở. Ngoài ra, điều khoản vận chuyển trong hợp đồng cũng không chỉ ra rằng hàng hóa phải được kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập trước khi vận chuyển. Việc thanh tra Ai Cập đã kiểm tra 1.227,8 tấn hàng theo hợp đồng không dồng nghĩa với việc bên bán chấp thuận việc kiểm tra đó là nghĩa vụ của mình, mà chỉ được xem là hành động hợp tác của bên bán. Thanh tra Ai Cập đã vi phạm các quy định của kho chứa, do đó bị từ chối và bị phạt bởi quản lý kho chứa. Việc bên bán từ chối cho thanh tra Ai Cập kiểm tra hàng không vi phạm hợp đồng.

Vai trò của ông W của công ty A

Việc kiểm tra hàng liên quan đến vai trò và ảnh hưởng của ông W của công ty A. Bên mua cáo buộc rằng ông W là đại diện của bên bán, người đã đồng ý cho thanh tra Ai Cập kiểm tra hàng, cho thấy bên bán đã đồng ý rằng hàng phải được kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập. Từ các tài liệu ông W cung cấp cho Ủy ban trọng tài Thượng Hải và bức thư ông W đệ trình lên Đại sứ quán Trung Quốc tại Pháp, có thể thấy ông W là người trung gian đàm phán và thực hiện hợp đồng. Ông W khẳng định rằng các thư ông gửi chỉ để giúp các bên ký kết hợp đồng dựa trên hiểu biết về nhu cầu của một bên và cố gắng thuyết phục bên kia chấp nhận nhu cầu đó, trừ khi các thư ông gửi nêu rõ rằng ông được ủy thác bởi một bên để thực hiện mọi lời cam kết. Do vậy, tòa trọng tài chỉ ra rằng, cáo buộc của bên mua về việc ông W đã chấp nhận thủ tục kiểm tra hàng bởi thanh tra Ai Cập thể hiện rằng bên bán cũng chấp nhận yêu cầu này, là không chính xác.

Nghĩa vụ của các bên

Điều khoản giá của hợp đồng là giá FOB Thiên Tân. Theo Incoterms 1990, bên mua phải đưa ra thông báo cho bên bán về tên tàu, địa điểm bốc xếp hàng và thời gian bốc xếp hàng. Bên mua và bên bán đã thống nhất rằng thời gian vận chuyển hàng sẽ trong tháng 3/1995, do đó, bên mua phải đặt và gửi tàu tới Thiên Tân, đặc biệt sau khi ông W gửi thông báo cho bên mua ngày 23/3/1995, nêu rõ rằng hàng đã được chuẩn bị, và bên bán đã khẳng định thực tế đó.

Bên mua không có lý do gì để nghi ngờ việc bên bán đã chuẩn bị đầy đủ số lượng hàng, cũng như không có cơ sở yêu cầu chỉ đặt tàu sau khi hàng đã được kiểm tra bởi thanh tra Ai Cập. Ngay cả khi đã đặt tàu sau đó, việc bên mua không chấp nhận việc giao hàng ngày 31/3/1995 cấu thành vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng về nhận hàng của bên mua. Do bên mua không thực hiện nghĩa vụ nhận hàng, bên bán có quyền yêu cầu bồi thường đối với hợp đồng mua bán này.

Căn cứ theo các Điều 30 Công ước CISG ("bên bán có nghĩa vụ giao hàng theo quy định của hợp đồng và Công ước này"), Điều 60 Công ước

CISG (bên mua phải thực hiện "mọi hành động theo cách hợp lý và theo kỳ vọng của mình để sẵn sàng nhận hàng từ bên bán") và diễn giải về FOB trong Incoterm 1990, tòa trọng tài chỉ ra rằng bên bán đã thực hiện nghĩa vụ giao hàng, tuy nhiên, bên mua đã không thực hiện nghĩa vụ đặt tàu, khiến cho hợp đồng không thực hiện được. Bên mua đã không cung cấp đưa ra được bằng chứng cho khiếu kiện của mình, do đó, tất cả khiếu kiện của bên mua đều bị bác bỏ.

Yêu cầu của bên bán về chi phí luật sư và các chi phí khác (15.000 USD): Do bên bán không đưa yêu cầu phản tố nên theo Quy tắc trọng tài, tòa trọng tài đã không xem xét yêu cầu này.

Dựa trên việc thực hiện hợp đồng giữa bên mua và bên bán và thực tế rằng bên mua đã đề nghị áp dụng thủ tục trọng tài, bên mua sẽ phải chịu toàn bộ chi phí trọng tài.

1.3.2. Phán quyết cuối cùng của tòa trọng tài

Tòa trọng tài ra phán quyết bác bỏ các khiếu kiện sau đây của bên mua:

- Yêu cầu bồi thường do chênh lệch giá: 138.600 USD.

- Yêu cầu chi phí cấp và đổi L/C: 130,46 USD.

- Yêu cầu thanh toán công tác phí cho thanh tra Ai Cập: 40.200 USD.

- Yêu cầu thanh toán tiền phạt của Quân đội Ai Cập; và

- Bên mua phải chịu mọi chi phí trọng tài (đã được bên mua thanh toán từ trước).

Phán quyết này là chung thẩm.

2. Án lệ về tranh chấp hợp đồng mua bán giấy mỹ thuật giữa công ty Hàn Quốc và công ty Trung Quốc[46]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: bên bán là một công ty Hàn Quốc.

Bị đơn: bên mua là một công ty Trung Quốc.

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài Thương mại và Kinh tế quốc tế Trung Quốc.

2.2. Diễn biến tranh chấp

Bên bán là một công ty Hàn Quốc, đã ký kết một hợp đồng mua bán 600 tấn giấy mỹ thuật với bên mua, là một công ty Trung Quốc. Sau khi cấp thư tín dụng (L/C), tàu chở hàng đã bị đắm và toàn bộ hàng hóa bị mất. Sau đó, ngân hàng phía bên bán nhận được thông báo từ chối thanh toán tiền hàng với lý do các các chứng từ do bên bán cung cấp không phù hợp với L/C. Bên mua

[46] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970625c1.html

đã từ chối thanh toán tiền hàng, và bên bán khởi kiện bên mua ra tòa trọng tài. Đáp lại, bên mua cũng khởi kiện bên bán ra tòa trọng tài. Tòa trọng tài đã quyết định sẽ xem xét đồng thời cả hai yêu cầu khởi kiện và gửi thông báo tới các bên tranh chấp.

Lập luận của bên bán

Sau khi ký kết hợp đồng, bên mua đã chỉ định công ty A của Hồng Công, Trung Quốc (công ty A) mở một thư tín dụng không thể hủy ngang với bên bán là người thụ hưởng, có giá trị đến ngày 28/12/1995. Cùng thời điểm đó, công ty A mua bảo hiểm hàng hóa của công ty bảo hiểm tập đoàn Zhongyin. Bên bán đã xếp 600.898 tấn hàng lên tàu ngày 15/12/1995. Tổng giá trị lô hàng là 594.889,02 USD. Ngày 19/5/1995, bên bán gửi toàn bộ chứng từ cho Ngân hàng nhà nước Trung Quốc H.K., ngân hàng đã phát hành L/C, bằng giao thức OCS. Cùng ngày, tàu chở hàng M.V. Samsun Creator (thuộc công ty vận tải SAMSUN) bị đắm và toàn bộ hàng hóa đã bị mất. Công ty SAMSUN đã thông tin về tai nạn cho bên bán ngày 19 cũng như ngày 20/12/1995. Bên bán đã thông báo cho bên mua ngày 19/12/1995 và yêu cầu bên mua thực hiện các biện pháp để giảm thiểu thiệt hại. Ngày 20/12/1995, bên bán thông báo cho công ty A việc tàu đã bị đắm. Ngày 29/12/1995, ngân hàng của bên bán, ngân hàng HANA Hàn Quốc nhận được thông báo từ chối thanh toán từ ngân hàng cấp L/C, với lý do các chứng từ do bên bán cung cấp không phù hợp với L/C. Ngân hàng HANA đã trả lời lại ngân hàng cấp L/C rằng sự khác biệt giữa các chứng từ cung cấp và L/C không đủ để đảm bảo cho ngân hàng phát hành L/C từ chối thanh toán và liên tục yêu cầu ngân hàng phát hành L/C thực hiện thanh toán theo L/C ngay lập tức nhưng bị từ chối. Sau đó, bên bán đã viết một số thư cho công ty A và bên mua kêu gọi thanh toán và tìm cách thu hồi lại từ công ty bảo hiểm nhưng đã bị bên mua từ chối.

Bên bán cho rằng mình đã giao hàng theo hợp đồng và hàng đã được chuyển lên tàu, điều đó có nghĩa bên bán đã hoàn thành nghĩa vụ của mình theo hợp đồng và rủi ro tổn thất đã được chuyển cho bên mua. Theo Điều 66 của Công ước CISG: "*Mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa xảy ra sau thời điểm rủi ro được chuyển cho bên mua không giải phóng bên mua khỏi nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng, trừ trường hợp việc mất mát hoặc hư hỏng đó là do lỗi của bên bán.*", do đó bên mua không có lý do để từ chối thanh toán tiền hàng. Bên bán cũng lập luận rằng ngay cả việc có sự khác biệt giữa chứng từ và L/C cũng không ngăn cản được việc bên bán phải thanh toán cho bên mua. Với những lập luận đó, bên bán yêu cầu tòa trọng tài ra phán quyết:

Buộc bên mua thanh toán tiền hàng theo hợp đồng số tiền 594.889,02 USD.

Buộc bên mua thanh toán tiền lãi 135.503,88 USD vì lý do chậm thanh toán trong hai giai đoạn: (1) từ 18/12/1995 (ngày bên bán giao các chứng từ) đến ngày 28/7/1996, với mức lãi suất là 18,5%, tương đương 67.841,79 USD.

Khoản lãi suất này bên bán đã phải thanh toán cho bên mua như một khoản tiền phạt; và (2) từ 19/7/1996 (ngày bên bán thanh toán cho ngân hàng HANA) đến 12/4/1997, với mức lãi suất là 14,5% (lãi suất do bên bán đặt ra), tương đương 67.662,09 USD.

Bên mua phải chịu chi phí luật sư của bên bán là 18.000 USD; và

Bên mua phải chịu toàn bộ chi phí trọng tài.

Lập luận của bên mua

Bên mua cho rằng mình đã thực hiện mọi nghĩa vụ theo hợp đồng, khi chỉ định công ty A thực hiện việc cấp L/C với bên bán là người thụ hưởng vào ngày 14/12/1995. Việc cấp L/C cũng như việc L/C đã được chấp thuận bởi bên bán cho thấy nghĩa vụ thanh toán tiền hàng của bên mua đã hoàn thành. Do đó, bên mua hoàn toàn không vi phạm hợp đồng, mà ngược lại, bên bán phải chịu trách nhiệm vì khiến L/C bị vô hiệu. Theo bên mua, ngân hàng trung ương Trung Quốc H.K. đã nhận được tất cả chứng từ bên bán gửi qua email và nhận thấy khác biệt nghiêm trọng giữa chứng từ và L/C. Ngày 27/12/1995, ngân hàng này đã thông báo cho bên bán về sự khác biệt này và đã bị bên bán phủ nhận. Sau đó, ngân hàng này đã gửi thông báo từ chối thanh toán L/C cho ngân hàng HANA. Ngân hàng cấp L/C đã kiểm tra các chứng từ và đưa ra thông báo trong vòng hai ngày làm việc, phù hợp với quy định pháp luật. Do đó, chính bên bán phải chịu trách nhiệm vì đã khiến L/C bị vô hiệu do đã đưa các chứng từ khác biệt.

Theo bên mua, L/C là một phần tách biệt của hợp đồng. Khi yêu cầu thanh toán theo L/C bị từ chối, bên bán không có quyền yêu cầu thanh toán từ phía bên mua. Bên mua đã dẫn chiếu Bộ quy tắc và thực hành thống nhất tín dụng chứng từ (UCP) để chỉ ra rằng L/C là hợp đồng giữa ngân hàng cấp L/C và người thụ hưởng, tách biệt hoàn toàn với hợp đồng mua bán hàng hóa hoặc các loại hợp đồng khác. Bên mua không có liên hệ pháp lý nào với L/C. Trên cơ sở nguyên tắc pháp lý của L/C, các chứng từ do bên bán cung cấp phải phù hợp với các điều khoản sử dụng của L/C. Theo luật áp dụng và theo UCP, trường hợp ngân hàng cấp L/C nhận thấy có bất kỳ khác biệt nào giữa L/C và chứng từ, ngân hàng đó có quyền từ chối thanh toán theo L/C. Do vậy, trường hợp yêu cầu thanh toán L/C bị từ chối, bên bán đã mất quyền yêu cầu thanh toán từ bên mua.

Bên mua cũng chỉ ra rằng, việc bên bán yêu cầu thanh toán với lý do rủi ro đã được chuyển cho bên mua là đi ngược lại thực tiễn thương mại quốc tế. Theo bên mua, Công ước CISG và Incoterms 1990 đã chỉ rõ, bên bán có nghĩa vụ giao hàng và cung cấp các chứng từ. Việc ngân hàng cấp L/C từ chối các chứng từ cho thấy bên bán đã không hoàn thành nghĩa vụ cung cấp chứng từ của mình (dù cho bên bán đã giao hàng, nhưng chỉ nêu lên rằng tàu bị đắm, chứ không cung cấp được báo cáo hàng hải chính thức nào về tai nạn). Về phần mình, khi ngân hàng cấp L/C và người thụ hưởng chấp nhận

L/C đó, nghĩa vụ thanh toán của bên mua đã hoàn thành. Việc bên bán yêu cầu thanh toán trực tiếp từ bên mua (khi không thanh toán được từ L/C) được gọi là "L/C đoản mạch" trong thương mại quốc tế, vốn chỉ xảy ra khi: (1) ngân hàng cấp L/C bị phá sản (lúc này bên mua vẫn chịu ràng buộc bởi nghĩa vụ thanh toán) hoặc (2) khi ngân hàng cấp L/C bị phá sản và ngân hàng thương lượng (negotiating bank) thực hiện quyền thu hồi lại tiền của mình từ bên bán. Chỉ trong hai trường hợp này, bên bán mới có thể cung cấp tài liệu cho bên mua và yêu cầu bên mua thanh toán trực tiếp.

Bên mua cũng nhấn mạnh rằng sau khi yêu cầu thanh toán L/C bị từ chối bởi ngân hàng cung cấp và các chứng từ được trả lại, bên bán đã không thực hiện bất kỳ hành động nào để chuyển quyền sở hữu hàng hóa và vận đơn hàng hóa vẫn do bên bán giữ. Theo luật hiện hành, vận đơn thể hiện quyền sở hữu đối với hàng hóa và quyền sở hữu hàng hóa thay đổi dựa trên việc chuyển giao vận đơn. Việc bên mua chưa nhận được vận đơn cho thấy bên bán đã không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Do đó, bên mua không có nghĩa vụ phải thanh toán tiền hàng, bên bán đã vi phạm nghĩa vụ của mình, gây thiệt hại kinh tế nghiêm trọng cho bên mua. Do vậy, bên mua yêu cầu tòa trọng tài buộc bên bán bồi thường:

Tổn thất về lợi nhuận: 915.000 Nhân dân tệ;

Thiệt hại do bên bán vi phạm hợp đồng: 600.000 Nhân dân tệ;

Chi phí mở L/C: 30.000 Nhân dân tệ;

Chi phí luật sư của bên mua: 11.000 Nhân dân tệ; và

Chi phí trọng tài.

2.3. Phân tích và phán quyết của tòa trọng tài

2.3.1. Phân tích của tòa trọng tài

Các bên không đưa ra quy định về lựa chọn luật áp dụng trong hợp đồng. Dựa trên việc hợp đồng được thành lập ở Trung Quốc và thủ tục trọng tài diễn ra ở Trung Quốc, tòa trọng tài quyết định rằng Luật Hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài của Trung Quốc sẽ được áp dụng. Theo Điều 5 của Luật, trường hợp có nội dung không được quy định trong luật Trung Quốc, các thông lệ và thực tiễn thương mại quốc tế sẽ được áp dụng. Thông lệ và thực tiễn thương mại quốc tế liên quan đến vụ việc này là Incoterms 1990. Cả hai bên tham gia tranh chấp đều vận dụng Công ước CISG trong các tuyên bố và lập luận của mình. Bên bán có trụ sở tại Hàn Quốc, nhưng Hàn Quốc không phải là quốc gia thành viên Công ước CISG. Ngoài ra, do Trung Quốc bảo lưu hai nội dung khi tham gia Công ước CISG, nên Công ước không được áp dụng trong trường hợp này. Tuy nhiên, việc cả bên bán và bên mua đều đề cập đến Công ước này trong các tuyên bố và lập luận của mình cho thấy, cả hai bên đều hiểu và chấp nhận Công ước CISG. Do đó, tòa trọng tài tuyên bố áp dụng Công ước CISG như một thông lệ thương mại quốc tế trong vụ việc này.

Nội dung chính của tranh chấp

Theo lập luận đưa ra bởi các bên, nội dung tranh chấp phát sinh từ hợp đồng là:

- Theo bên bán, việc giao hàng đã được xác định trong hợp đồng. Do hàng bị mất trong quá trình vận chuyển, bên mua phải thanh toán tiền hàng.

- Theo bên mua, bên mua từ chối thanh toán tiền hàng dựa trên các lý do và yêu cầu phản tố đòi bồi thường thiệt hại sau đây:

+ Báo cáo chìm tàu mới chỉ được thông báo từ phía bên bán; không có báo cáo hàng hải chính thức nào từ cơ quan liên quan. Bên mua yêu cầu tòa trọng tài điều tra tính chân thực của thông tin và xác định xem liệu bên bán đã thực sự xếp hàng lên tàu hay chưa.

+ Bên bán phải chịu trách nhiệm cho việc L/C bị mất hiệu lực.

+ Yêu cầu thanh toán của bên bán dựa trên việc chuyển giao rủi ro thiệt hại là không phù hợp với thông lệ và thực tiễn thương mại quốc tế. Bên bán thất bại trong việc nhận thanh toán là do các chứng từ bên bán cung cấp thông qua ngân hàng đàm phán không phù hợp với hợp đồng và L/C. Đây là lý do chính khiến cho bên bán không được thanh toán tiền hàng.

+ Bên mua đã chỉ định công ty A mở L/C. Khi L/C được cấp, nghĩa vụ thanh toán của bên mua đã hoàn thành. Khi bên bán bị từ chối thanh toán theo L/C, bên bán đã mất quyền yêu cầu thanh toán trực tiếp từ bên mua.

+ Sau khi bị từ chối thanh toán theo L/C và chứng từ bị trả lại, bên bán không thực hiện bất kỳ hành động nào để chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và các chứng từ vẫn do bên bán nắm giữ. Theo luật áp dụng, vận đơn đại diện cho quyền sở hữu hàng hóa và việc chuyển giao vận đơn đồng nghĩa với chuyển quyền sở hữu hàng hóa. Bên mua đã không nhận được vận đơn, do đó, bên bán đã không hoàn thành nghĩa vụ của mình.

+ Yêu cầu bồi thường từ công ty bảo hiểm không có mối liên hệ pháp lý nào với việc thanh toán.

+ Việc bên bán vi phạm hợp đồng cấu thành vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng, gây thiệt hại nghiêm trọng cho bên mua, do đó, yêu cầu phản tố của bên mua phải được chấp nhận.

Việc giao hàng bởi bên bán và chuyển giao rủi ro

Vấn đề chính cần xác định trong vụ việc này là liệu rủi ro thiệt hại đã được chuyển cho bên mua hay chưa. Hợp đồng này được thiết lập trên cơ sở CNF. Theo Điều A3 của Phần CNF, Incoterms 1990, bên bán không có nghĩa vụ tham gia vào hợp đồng bảo hiểm, và cũng theo Điều A5 và B5, rủi ro thiệt hại chuyển giao sang phía bên mua kể từ khi hàng được chuyển lên tàu. Theo Điều 67 Công ước CISG, "rủi ro chuyển giao sang phía bên mua khi hàng đã được bàn giao cho bên vận chuyển đầu tiên theo quy định của hợp đồng mua bán". Do đó, trước hết cần xác định xem liệu hàng đã được bàn giao cho bên

vận chuyển đầu tiên chưa, cũng có nghĩa là, xác định xem liệu bên bán đã giao hàng theo đúng nghĩa vụ hợp đồng hay chưa. Theo Incoterms 1990, việc bên bán giao hàng thể hiện thông qua việc xếp hàng lên tàu tại cảng xếp dỡ trong thời gian nhất định theo quy định của hợp đồng. Hợp đồng giữa các bên nêu rõ, cảng xếp dỡ hàng phải là một cảng lớn tại Hàn Quốc và thời gian xếp hàng lên tàu không muộn hơn ngày 15/12/1995. Bên bán đã cung cấp bản sao vận đơn, cho thấy hàng được xếp lên tàu tại cảng PUSAN, Hàn Quốc và vận đơn được cấp ngày 15/12/2005 được đóng dấu "ĐÃ XẾP TOÀN BỘ LÊN TÀU". Bên mua không đưa ra bất kỳ ý kiến phản đối nào về tính chân thực, tính pháp lý và hiệu lực của vận đơn này, mà chỉ yêu cầu làm rõ liệu bên bán đã thực sự giao hàng chưa, vì lý do không có báo cáo hàng hải chính thức nào về vụ đắm tàu được đưa ra. Báo cáo đắm tàu là bằng chứng cho tai nạn này. Tòa trọng tài chỉ ra rằng tai nạn đắm tàu chỉ xảy ra sau khi bên bán đã xếp hàng lên tàu. Do đó, nếu tai nạn này được chứng minh, thì việc giao hàng của bên bán cũng được chứng tỏ. Ngược lại, nếu không chứng minh được tai nạn đắm tàu thì cũng không đồng nghĩa với việc bên bán không giao hàng lên tàu. Do đó, bên mua không thể dựa vào lập luận "không có báo cáo hàng hải chính thức về tai nạn đắm tàu" để làm căn cứ xác định bên bán đã giao hàng hay chưa.

Dựa trên những lập luận này, tòa trọng tài cho rằng bên bán đã hoàn thành việc giao hàng theo quy định của hợp đồng và rủi ro thiệt hại đã được chuyển giao cho phía bên mua kể từ thời điểm hàng được chuyển lên tàu ngày 15/12/1995.

Việc hàng hóa bị mất

Theo lời khai của bên bán, sau khi hàng được chuyển lên tàu ngày 15/12/1995, tàu chở hàng đã bị đắm và toàn bộ hàng hóa đã bị mất. Ngày 19 và 20/12/1995, bên bán đã thông báo cho bên mua và ngân hàng cấp L/C về tai nạn được thông báo từ phía bên vận chuyển, kèm theo các tài liệu sau đây:

- Thông báo của bên vận chuyển Samsun gửi tới tất cả khách hàng có nội dung "tin buồn về tàu MV samsun creator" ngày 19/12/1995.

- Thông báo của bên vận chuyển Samsun gửi tới tất cả khách hàng có nội dung "thông báo về đắm tàu MV Samsun Creator" ngày 20/12/1995.

- Bản dịch thông báo ngày 19/12/1995.

- "Thông cáo về sự kiện" của thuyền trưởng tàu MV Samsun Creator ngày 18/01/1996 được chứng thực bởi Văn phòng luật và công chứng Samduk, Pusan, Hàn Quốc.

Bên mua cho rằng tất cả thông tin đắm tàu đều chỉ nghe được từ phía bên bán. Bên mua chưa bao giờ nhận được thông cáo về sự kiện của thuyền trưởng đã được chứng thực, cũng như bất kỳ báo cáo hàng hải chính thức nào về tai nạn chìm tàu. Dựa trên các thông báo bên bán đã chuyển cho bên mua và công ty A, tòa trọng tài chỉ ra rằng tai nạn này không phải lỗi của bên bán. Việc bên bán

không nhận được báo cáo được chứng thực của thuyền trưởng và báo cáo hàng hải chính thức chỉ là vấn đề về bằng chứng.

Tòa trọng tài cũng lập luận rằng sau khi rủi ro thiệt hại được chuyển cho bên mua theo hợp đồng CNF (hay còn gọi là CFR), bên mua phải chịu hoàn toàn trách nhiệm bảo vệ hàng hóa. Bên mua có thể tự quyết định bảo vệ hàng hóa thông qua một công ty bảo hiểm. Sau khi hàng hóa bị tiêu hủy hoặc mất, bên mua có toàn quyền quyết định yêu cầu bồi thường từ công ty bảo hiểm. Trong trường hợp này, bên mua chắc chắn sẽ cần các bằng chứng. Bên mua cũng có thể cần bằng chứng cho một số mục đích khác. Ngoài ra, sau khi bên bán giao hàng, hàng hóa sẽ do bên vận chuyển quản lý. Bên bán không phải chịu trách nhiệm đưa ra các bằng chứng liên quan đến việc mất hàng. Bên bán, với vai trò là bên chuyển hàng, khi được bên mua yêu cầu, phải nỗ lực hỗ trợ bên mua như theo quy định tại Điều 10 Phần CFR, Incoterms 1990, "nhằm cung cấp mọi thông tin theo yêu cầu của bên mua cho hợp đồng bảo hiểm". Đây không phải là nghĩa vụ cung cấp bằng chứng. Bên mua đã không đòi hỏi cung cấp thông tin hỗ trợ gì từ phía bên bán, trong khi lại cáo buộc rằng không nhận được bằng chứng hay báo cáo hàng hải nào. Lập luận này của bên mua bị tòa trọng tài cho là thiếu lô-gíc và không đủ cơ sở pháp lý.

Liên quan đến lập luận của bên mua rằng "Công ty A sau khi điều tra về vụ tai nạn đắm tàu đã không tìm được hồ sơ nào từ các cơ quan liên quan", tòa trọng tài nhận thấy, ngoài tuyên bố ngắn gọn này, bên mua không đưa ra bất kỳ tài liệu cụ thể, bằng chứng hay thông tin nào khác về tài nạn, thậm chí ngay cả tên của cơ quan liên quan, nhưng lại đưa ra yêu cầu tòa trọng tài điều tra tính chân thực của tai nạn. Yêu cầu của bên mua là không nghiêm túc, do đó, bị tòa trọng tài bác bỏ.

Nghĩa vụ thanh toán của bên mua

Liên quan đến nghĩa vụ thanh toán của bên mua, tòa trọng tài đã đưa ra những kết luận sau đây:

(1) Việc các khoản thanh toán theo L/C bị từ chối do sự không nhất quán về chứng từ không giải phóng bên mua khỏi nghĩa vụ thanh toán

Tòa trọng tài chỉ ra rằng, lập luận của bên mua rằng L/C là một hợp đồng giữa ngân hàng cấp L/C và người thụ hưởng, độc lập với bên mua, là có lý. Do đó, bên mua không thể can thiệp được vào việc ngân hàng cấp L/C từ chối cho thanh toán cho người thụ hưởng do chứng từ không phù hợp. Trong trường hợp này, L/C bị mất hiệu lực và không thực hiện được việc thanh toán. Điều này có nghĩa L/C, với vai trò là một hợp đồng độc lập, đã hết hiệu lực. Tuy nhiên, hợp đồng giữa bên bán và bên mua vẫn còn hiệu lực, quyền và nghĩa vụ tương ứng của các bên theo hợp đồng vẫn tồn tại. Như vậy, ngay cả khi L/C không sử đụng được để thanh toán, bên mua cũng không được miễn trừ khỏi nghĩa vụ thanh toán.

Trong bản đệ trình của mình, bên mua cho rằng mình đã hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khi L/C được cấp, dựa trên một số án lệ nước ngoài. Tòa trọng tài lập luận rằng các án lệ nước ngoài là nguồn tham khảo tốt, nhưng không có hiệu lực pháp lý. Bên mua đã không đưa ra được các tài liệu gốc của các án lệ, do vậy, tòa trọng tài không thể kiểm tra tính tương đương giữa vụ việc này và các án lệ đó, cũng như không thể chắc chắn rằng bên mua đã hiểu chính xác nội dung của các án lệ đó hay chưa. Do vậy, luận điểm bên mua đưa ra về một số án lệ liên quan bị bác bỏ.

Theo tòa trọng tài, L/C được cấp bởi ngân hàng chỉ là một cam kết thanh toán của bên mua, được bảo đảm bởi ngân hàng cấp L/C. Trong vụ việc này, việc thanh toán theo L/C đã bị từ chối và đã hết hiệu lực trước khi bên bán được thanh toán. Do vậy, bên mua chưa được miễn trừ khỏi nghĩa vụ thanh toán.

(2) Việc bên mua không nhận được chứng từ không phải là lý do để bên mua từ chối thanh toán

Liên quan đến lập luận của bên mua rằng, bên bán đã không hoàn thành nghĩa vụ cung cấp các chứng từ theo Điều 30 Công ước CISG, tòa trọng tài chỉ ra rằng, Điều 30 Công ước CISG cần phải được xem xét cùng với Điều 53 Công ước CISG[47]. Điều 30 định nghĩa về nghĩa vụ của bên bán, còn Điều 53 đưa ra định nghĩa về nghĩa vụ của bên mua: "bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng theo quy định của hợp đồng và Công ước này".

Theo tòa trọng tài, cần phải xem xét Điều 30 và Điều 53 trên cơ sở quá trình thực hiện hợp đồng và nghĩa vụ của các bên theo quy định tại hai điều này. Cụ thể, trước hết bên bán phải bàn giao chứng từ và bên mua phải thanh toán tiền hàng. Trong vụ việc này, các bên đã nhất trí trong hợp đồng rằng việc thanh toán sẽ thực hiện thông qua L/C. Như vậy có vẻ bên bán sẽ phải cung cấp chứng từ trước và ngân hàng cấp L/C sẽ thanh toán tiền hàng sau đó. Tuy nhiên, đó là hợp đồng riêng giữa ngân hàng cấp L/C và người thụ hưởng. Về phía bên mua, khi giao dịch với ngân hàng cấp L/C, bên mua phải thanh toán cho ngân hàng cấp L/C trước và sau đó nhận chứng từ. Đây là hành động mua lại chứng từ. Trong vụ việc này, do việc thanh toán theo L/C không thực hiện được, nhưng trình tự thực hiện nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng vẫn không thay đổi, nghĩa là, bên mua sẽ phải thanh toán tiền hàng trước và nhận lại chứng từ sau đó. Như vậy, tòa trọng tài cho rằng việc bên mua từ chối thanh toán vì chưa nhận được chứng từ trước là không hợp lý.

(3) Việc hàng hóa bị mất do tai nạn đắm tàu chỉ xảy ra sau khi rủi ro thiệt hại hoặc mất mát hàng hóa đã được chuyển giao cho bên mua

Từ tài liệu do các bên cung cấp, tòa trọng tài không thấy bất kỳ bằng

[47] Điều 53 CISG: "Bên mua phải thanh toán tiền mua hàng và nhận hàng theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này".

chứng nào cho thấy việc mất hàng là do lỗi của bên bán. Do đó, dẫn chiếu theo Điều 66 Công ước CISG, theo đó "mất mát hoặc thiệt hại hàng hóa sau khi rủi ro đã được chuyển cho phía bên mua không giải trừ bên mua khỏi nghĩa vụ trả giá, trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại đó là do hành động hoặc thiếu sót của bên bán", tòa trọng tài kết luận bên mua phải thanh toán tiền hàng cho bên bán.

Về các yêu cầu bồi thường của bên bán và yêu cầu phản tố của bên mua

Sau khi xem xét các tài liệu, tòa trọng tài đã chỉ ra rằng, do bên bán vi phạm hợp đồng vì đã cung cấp các tài liệu không phù hợp, nên sẽ phải chịu các chi phí phát sinh liên quan đến vi phạm hợp đồng này.

Tuy nhiên, liệu việc bên bán vi phạm hợp đồng có giải phóng bên mua khỏi nghĩa vụ thanh toán trong hợp đồng hay không, hoặc bên mua có quyền chấm dứt hợp đồng và tự giải phóng mình khỏi nghĩa vụ hợp đồng hay không cần phải được xác định dựa trên Điều 29 Phần 1 Luật Hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài của Trung Quốc và Điều 49(1) Công ước CISG[48]. Theo đó, nếu vi phạm hợp đồng của bên bán làm suy giảm nghiêm trọng lợi ích dự kiến của bên mua tại thời điểm ký kết hợp đồng, hoặc nếu bên mua không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào dẫn tới vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng, bên bán hoàn toàn có quyền chấm dứt hợp đồng và được giải phóng khỏi nghĩa vụ hợp đồng. Trong trường hợp này, tòa trọng tài nhận thấy sự không phù hợp trong các chứng từ bên bán cung cấp theo L/C không làm suy giảm nghiêm trọng lợi ích của bên mua, cũng không cấu thành vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng nào, do đó bên mua không thể chấm dứt hợp đồng hoặc tự giải phóng mình khỏi nghĩa vụ hợp đồng. Ngược lại, việc bên mua từ chối thanh toán cho bên bán cấu thành vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Do đó, yêu cầu bồi thường của bên bán được chấp nhận, yêu cầu phản tố của bên bán bị bác bỏ. Bên bán sẽ phải thanh toán cho bên mua khoản tiền hàng là 594.889,02 USD.

Liên quan đến khoản tiền lãi suất bên bán đề nghị bên mua phải thanh toán, được chia làm hai phần, tòa trọng tài lập luận như sau: (1) Đối với khoản tiền lãi phạt của ngân hàng HANA, do khoản tiền phạt này xuất phát từ các tài liệu không phù hợp do bên bán cung cấp, do đó, bên bán phải tự chịu chi trả cho khoản phạt này; (2) khoản tiền lãi thiệt hại do thanh toán muộn sẽ được tính từ ngày 29/7/1996 (ngày bên bán thanh toán cho ngân hàng HANA) đến ngày 12/4/1997. Tính toán lãi suất của bên bán cho khoản thanh

[48] Điều 49(1): "1. Bên mua có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:
a. nếu hành vi vi phạm của bên bán, theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này, cấu thành vi phạm cơ bản; hoặc
b. trong trường hợp không giao hàng, nếu bên bán không giao hàng trong thời hạn được gia hạn theo quy định tại khoản 1 Điều 47 hoặc nếu bên bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời hạn đó".

toán chậm không dựa trên cơ sở pháp lý và hợp đồng, do đó không được chấp nhận. Theo lãi suất hiện hành đối với đồng USD là dưới 6%, tòa trọng tài cho rằng sẽ hợp lý khi bên mua bồi thường tiền lãi chậm thanh toán cho bên bán với mức lãi suất là 8%/năm. Tổng mức bồi thường tiền lãi chậm trả là:

594.889,02 x 8% x 257/365 = 33.509,36 USD.

Bên bán cũng yêu cầu bên mua thanh toán cho chi phí thuê luật sư 18.000 USD. Tuy nhiên, bên bán không đưa ra được bằng chứng chứng minh mình đã chi khoản phí luật sư đó. Do vậy, yêu cầu này bị bác bỏ.

Chi phí trọng tài cho cả yêu cầu bồi thường và yêu cầu phản tố đều do bên mua chi trả.

2.3.2. Phán quyết của tòa trọng tài

Tòa trọng tài đã ra phán quyết:

- Bên mua phải thanh toán tiền hàng cho bên bán (594.889,02 USD) và khoản lãi suất chậm trả (33.509,36 USD).

- Yêu cầu thanh toán chi phí thuê luật sư của bên mua bị bác bỏ.

- Yêu cầu phản tố của bên mua bị bác bỏ.

- Chi phí trọng tài đối với yêu cầu bồi thường và yêu cầu phản tố sẽ do bên mua chi trả.

Bên mua phải thanh toán các khoản nêu trên trong vòng 45 ngày kể từ ngày ra phán quyết. Phán quyết này là chung thẩm.

3. Án lệ về tranh chấp hợp đồng mua bán xe ô tô đã qua sử dụng giữa bên mua Đức và bên bán Ý[49]

3.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên mua là một công ty trách nhiệm hữu hạn có trụ sở tại Ý.

Bị đơn: Bên bán là công ty có trụ sở tại Đức.

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án quận Freiburg, Đức.

3.2. Diễn biến tranh chấp

Bên mua, là một công ty trách nhiệm hữu hạn thành lập tại Circello, đã đặt mua một xe ô tô đã qua sử dụng từ bên bán tại Emmendingen. Theo lời chào hàng qua internet của bên bán, ngày 3/5/2001, bên mua đã ký kết hợp đồng mua bán một xe ô tô đã qua sử dụng hiệu "VW Golf TDI" với giá 25.000 mác Đức. Ngày 4/5/2001, bên mua đã chuyển 12.782 mác Đức vào tài khoản của bên bán tại ngân hàng Raiffeisenbank Denzlingen. Sau đó, bên mua đã thuê bên vận chuyển Labagnara để vận chuyển chiếc xe và giấy phép. Các giấy tờ đăng ký kèm theo hồ sơ về chủ sở hữu trước của chiếc xe đã được bên bán bàn giao cho bên mua tại văn phòng của bên mua ở Ý.

[49] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020822g1.html

Bên mua đã chi trả 700.000 lia (đồng tiền Ý) cho bên vận chuyển. Bên mua cũng đã chi tiền để thay thế, tân trang lại và đăng ký chiếc xe theo giấy phép đăng ký mới của Ý (BS 579 SL) do bên mua sở hữu. Tổng số tiền bên mua tiêu tốn khoảng 3.550.000 lia (tương đương khoảng 1.837,07 mác Đức). Ngày 31/5/2001, chiếc xe đã bị cảnh sát quận Benevento - Ý tịch thu, với lý do phương tiện này trước đây đã được đăng ký tại Ý với giấy phép số AY 507 TX, và đã bị đánh cắp. Ngày 12/3/2002, theo quyết định của công tố quận Benevento, chiếc xe bị tịch thu đã được trả về cho công ty bảo hiểm của chủ sở hữu trước đây. Trong bức thư ngày 29/8/2001, bên mua đã thông báo cho bên bán tình hình và yêu cầu bồi thường tiền mua xe và chi phí liên quan (khoảng 3.000 mác Đức) trước ngày 12/9/2001. Bên mua cho rằng hợp đồng mua bán bị vi phạm vì lý do không thể thực hiện được. Theo Điều 306 Bộ luật Dân sự Đức (BGB): bên bán không có quyền chuyển quyền sở hữu chiếc xe cho bên mua như nghĩa vụ bên bán phải thực hiện theo hợp đồng. Theo đó, bên mua tuyên bố hủy hợp đồng, và yêu cầu bồi thường dựa theo Điều 812 Bộ luật Dân sự Đức.

Bên bán đã phản đối cáo buộc rằng chiếc xe bị đánh cắp. Theo bên bán, ngày 3/5/2001, cơ quan của Đức Kraftfahrtbundesamt đã bảo đảm với bên bán rằng chiếc xe không có trong danh sách bị đánh cắp. Ngoài ra, nhà cung cấp M.T. cũng cung cấp hồ sơ về chủ sở hữu trước của chiếc xe và quyền sở hữu đối với tất cả các giấy đăng ký xe trước đó. Bên bán lập luận rằng việc từ chối trách nhiệm theo hợp đồng được áp dụng đối với quyền sở hữu chiếc xe này. Cuối cùng, bên bán viện dẫn Điều 440 Bộ luật Dân sự Đức để chỉ ra rằng, yêu cầu bồi thường thiệt hại chỉ được chấp nhận nếu bên mua trả lại xe cho bên bán, hoặc bên bán, trong trường hợp chiếc xe đã được trả lại cho người chủ hợp pháp, có thể yêu cầu từ người chủ sở hữu quyền lợi bảo hiểm sau này hoặc được giao quyền đối với những lợi ích này.

3.3. Bình luận và phán quyết của tòa án

3.3.1. Bình luận của tòa án

Căn cứ theo Điều 1[50] và Điều 4[51] Công ước CISG, hợp đồng giữa bên

[50] Điều 1 CISG:

"1. Công ước này áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia khác nhau:

a. khi các quốc gia này là các Quốc gia thành viên của Công ước này; hoặc:

b. khi các quy tắc của tư pháp quốc tế dẫn chiếu đến việc áp dụng luật của một Quốc gia thành viên của Công ước này.

2. Việc các bên có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia khác nhau không được tính đến nếu việc này không thể nhận biết được trong hợp đồng, trong các giao dịch trước đó giữa các bên và trong thông tin trao đổi giữa các bên vào bất kỳ thời điểm nào trước hoặc vào thời điểm giao kết hợp đồng.

3. Quốc tịch của các bên, tính chất dân sự hoặc thương mại của họ và của hợp đồng đều không được xét đến khi xác định phạm vi áp dụng của Công ước này.

[51] Điều 4 CISG: "Công ước này chỉ điều chỉnh việc giao kết hợp đồng mua bán cũng như quyền và nghĩa vụ của các bên phát sinh từ hợp đồng đó. Trừ trường hợp có quy định cụ thể khác, Công ước này không điều chỉnh:

mua và bên bán chịu sự điều chỉnh của Công ước này.

Căn cứ theo Điều 30 Công ước CISG, bên bán đã không hoàn thành nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu chiếc xe cho bên mua. Điều 4(b) không quy định điều kiện chuyển quyền sở hữu hàng hóa, do đó luật Đức và luật Ý sẽ được xem xét áp dụng. Dù áp dụng pháp luật quốc gia nào, bên bán đều chưa hoàn thành nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu: Bộ luật Dân sự Ý không quy định việc mua lại quyền sở hữu với thiện chí. Bộ luật Dân sự Đức mặc dù không quy định việc mua lại quyền sở hữu với thiện chí, nhưng vụ việc là một trong những ngoại lệ được nêu tại Điều 935 I Bộ luật Dân sự Đức: bên mua đã đệ trình các bằng chứng chi tiết (báo cáo cảnh sát về vụ trộm; hồ sơ giấy đăng ký xe BE 356CA, đăng ký dưới tên Fiat Panda, báo cáo của cảnh sát về tịch thu và quyết định của công tố quận) về việc chiếc xe bị đánh cắp từ chủ sở hữu hợp pháp.

Căn cứ theo Điều 41 CISG[52], bên bán phải chịu trách nhiệm về các khiếm khuyết đối với quyền sở hữu hàng hóa. Việc bên bán từ chối trách nhiệm không phải là một phần của thỏa thuận hợp đồng. Ngay cả khi việc từ chối trách nhiệm được áp dụng, bên bán cũng không phải là bên thực hiện quyền này.

Điều 49 Công ước CISG cho phép bên mua tuyên bố hủy hợp đồng. Bên mua đã thực hiện quyền này ngày 29/8/2001. Việc bên mua hủy hợp đồng dựa trên các quy định của Bộ luật Dân sự Đức là không liên quan. Bên mua hủy hợp đồng trong khoảng thời gian xác định theo quy định tại Điều 49(2)(b)(i) Công ước CISG. Chiếc xe đã bị tịch thu ngày 31/5/2001. Tòa cho rằng khoảng thời gian 3 tháng là đủ để bên mua tiếp cận các thông tin cần thiết và thu thập bằng chứng liên quan đến việc chiếc xe bị tịch thu.

Bên bán không được loại trừ việc thực hiện nghĩa vụ theo Điều 79(1) Công ước CISG[53]. Bên bán đã không hoàn thành nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu tài sản do lỗi từ phía mình. Ở vị trí của mình, bên bán có trách nhiệm xác minh về lịch sử của chiếc xe. Nếu làm đúng việc này, bên bán sẽ phải thấy rằng chiếc xe thực chất đã bị đánh cắp, và do đó phải dừng việc bán chiếc xe. Trong trường hợp này, việc bên bán xác minh nguồn gốc xe tại cơ quan liên quan của Đức (Kraftfahrtbundesamt) là không đủ cơ sở. Báo cáo của

---

"a. hiệu lực của hợp đồng hoặc của bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng hoặc của bất kỳ tập quán nào;

b. hệ quả pháp lý mà hợp đồng có thể tạo ra đối với quyền sở hữu hàng hóa được bán".

[52] Điều 41 CISG: "Bên bán phải giao hàng hóa không bị ràng buộc bởi quyền hoặc bị khiếu nại bởi bên thứ ba, trừ trường hợp bên mua chấp nhận mua hàng hóa đang bị ràng buộc quyền hoặc khiếu nại đó. Tuy nhiên, nếu quyền hoặc khiếu nại đó dựa trên quyền sở hữu công nghiệp hoặc quyền sở hữu trí tuệ khác thì nghĩa vụ của bên bán sẽ được điều chỉnh theo quy định tại Điều 42".

[53] Điều 79(1) CISG: "1. Một bên không phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện nghĩa vụ nếu việc đó là do trở ngại nằm ngoài khả năng kiểm soát của họ và họ không thể tiên liệu một cách hợp lý vào thời điểm giao kết hợp đồng hoặc không thể khắc phục được trở ngại đó hoặc hậu quả của nó".

Kraftfahrtbundesamt chỉ nêu lên được các vụ việc xảy ra trong khuôn khổ Cộng hòa Liên bang Đức, và cũng chỉ trong khuôn khổ các vụ việc được ghi nhận tại Văn phòng tội phạm liên bang hoặc Kraftfahrtbundesamt. Phản hồi của văn phòng cho bên bán nêu rõ thông tin này không phải là thông tin hồ sơ về quyền sở hữu. Hồ sơ về quyền sở hữu mà bên mua được bên bán lẻ cung cấp là không đủ cơ sở vì không có bất kỳ chữ ký nào, và không phù hợp với giấy tờ đăng ký liên quan đến số hiệu của nhà sản xuất ("VM" thay cho "VW"), số nhận dạng sản phẩm (("SGFM52JO24M4" thay cho "SGFM52OO24M4") và số nhận dạng khung gầm ("1JZ" thay cho "1OZ").

Việc vi phạm hợp đồng giải phóng các bên khỏi nghĩa vụ hợp đồng theo Điều 81(1) Công ước CISG. Theo Điều 81(2) Công ước CISG[54], bên mua có quyền được bồi hoàn nguyên giá. Theo Điều 82(1), (2)(a)[55], việc bên mua không thể hoàn trả lại xe không làm mất quyền tuyên bố hủy hợp đồng của bên mua, do việc không trả lại xe không phải do hành động hoặc thiếu sót của bên mua.

Theo Điều 74 Công ước CISG[56], bên mua có thể yêu cầu thanh toán cho các khoản chi phí liên quan bao gồm chi phí vận chuyển, chi phí tân trang và chi phí đăng ký xe.

Do bên bán không thể yêu cầu hoàn trả lại xe, nên bên bán cũng không thể yêu cầu bên mua trả lại các lợi ích từ việc giao hàng theo Điều 84(2)[57]

---

[54] Điều 81 CISG:

"1. Việc hủy bỏ hợp đồng giải phóng các bên khỏi nghĩa vụ của họ, trừ nghĩa vụ bồi thường thiệt hại. Việc hủy bỏ hợp đồng không ảnh hưởng đến điều khoản giải quyết tranh chấp và bất kỳ điều khoản nào điều chỉnh quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hủy bỏ hợp đồng;

2. Một bên đã thực hiện toàn bộ hoặc một phần của hợp đồng có quyền yêu cầu bên kia hoàn trả lại những gì mà họ đã thực hiện hoặc đã thanh toán. Nếu cả hai bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì họ có nghĩa vụ thực hiện việc hoàn trả cùng lúc".

[55] Điều 82(1) CISG:

"1. Bên mua mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng và quyền yêu cầu bên bán giao hàng thay thế nếu bên mua không thể hoàn trả lại hàng hóa trong tình trạng về cơ bản giống như khi họ đã nhận;

2. Khoản trên không áp dụng:

a. Nếu việc không thể hoàn trả lại hàng hóa hoặc việc không thể hoàn trả lại hàng hóa trong tình trạng ban đầu không phải do bên mua gây ra;

b. Nếu toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa bị hư hỏng do việc kiểm tra hàng hóa theo quy định tại Điều 38; hoặc:

c. nếu toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa được bên mua bán lại, tiêu thụ hoặc chuyển đổi trong hoạt động sử dụng bình thường trước khi bên mua biết hoặc lẽ ra phải biết về sự không phù hợp của hàng hóa".

[56] Điều 74 CISG: "Mức bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng của một bên bao gồm giá trị tổn thất, kể cả khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ, mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra. Mức bồi thường thiệt hại không thể vượt quá giá trị tổn thất như là hậu quả có thể xảy ra của việc vi phạm hợp đồng mà bên vi phạm tiên liệu hoặc lẽ ra phải tiên liệu được vào thời điểm giao kết hợp đồng, căn cứ vào các sự kiện mà bên vi phạm biết hoặc lẽ ra phải biết vào thời điểm đó".

[57] Điều 84(2) CISG:

"1. Bên mua có nghĩa vụ hoàn trả lại cho bên bán mọi khoản lợi mà họ có được từ toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa:

Công ước CISG. Không có bản đệ trình nào cho thấy bên mua đã hưởng lợi gì từ việc sở hữu chiếc xe.

3.3.2. Phán quyết của tòa án

Tòa án ra phán quyết chấp nhận yêu cầu bồi thường chào hàng đối ứng của bên mua theo Điều 81(2) Công ước CISG và tất cả các khoản chi phí liên quan đến chiếc xe theo Điều 74 Công ước CISG.

4. Bình luận

4.1. Bình luận của Ban Thư ký CISG[58]

Bình luận của Ban Thư ký CISG được đưa ra dựa trên bản dự thảo năm 1978 của Công ước CISG. Mặc dù đây không phải bản dự thảo chính thức cuối cùng, và hầu hết các điều trong bản dự thảo này đều đã được đánh số lại, nhưng phần bình luận về Điều 30 Công ước CISG (trước đây là Điều 28) vẫn chính xác, do nội dung Điều 30 hầu như không có sự thay đổi so với dự thảo trước đây: "*Điều 28 (dự thảo trước đây của Điều 30 CISG) chỉ ra các nghĩa vụ chính của bên mua và là một phần của Chương II Phần III Công ước. Các nghĩa vụ chính của bên mua bao gồm giao hàng, bàn giao tất cả chứng từ liên quan đến hàng hóa và chuyển giao quyền sở hữu đối với hàng hóa*[59]*. Bên bán phải thực hiện nghĩa vụ của mình "theo quy định của hợp đồng và Công ước này". Theo đó, Điều 5 (dự thảo trước đây của Điều 6 Công ước CISG) cho phép các bên loại trừ áp dụng điều khoản này, hoặc theo Điều 11 (dự thảo trước đây của Điều 12), để loại trừ hoặc thay đổi hiệu lực của bất kỳ điều khoản nào của Công ước, trong trường hợp mâu thuẫn giữa hợp đồng và Công ước này, bên bán phải thực hiện nghĩa vụ của mình theo quy định trong hợp đồng*".

Bình luận của Ban Thư ký CISG là một nguồn tham khảo quan trọng, giúp làm sáng tỏ ý định của các tác giả trong quá trình xây dựng Công ước CISG, qua đó hiểu rõ hơn ý nghĩa, mục tiêu của các điều khoản quy định trong Công ước CISG.

4.2. Bình luận chung[60]

Từ phần bình luận của Ban Thư ký CISG và thực tiễn xét xử trong một

---

a. Nếu bên mua có nghĩa vụ hoàn trả lại toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa; hoặc
b. Nếu bên mua không thể hoàn trả lại toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa hoặc không thể hoàn trả lại toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa trong tình trạng về cơ bản giống như khi bên mua nhận nhưng bên mua tuyên bố hủy bỏ hợp đồng hoặc yêu cầu bên bán giao hàng thay thế".

[58] https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-30.html

[59] Mặc dù Công ước quy định bên bán phải chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa, nhưng Điều 4(b) (dự thảo trước đây của Điều 4(b)) lại chỉ ra rằng, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận, Công ước này sẽ không điều chỉnh các hệ quả có thể có trong hợp đồng về chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa. Nội dung này được dẫn chiếu tới luật áp dụng trong nước. Xem thêm Điều 39 (dự thảo trước đây của Điều 41 CISG) và các bình luận liên quan.

[60] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-30.html

số án lệ liên quan đến Điều 30, có thể rút ra một số bình luận chung về điều khoản này như sau:

Ý nghĩa và mục đích của Điều 30

Điều 30 nêu lên một cách tóm lược các nghĩa vụ chính mà bên bán bắt buộc phải tuân thủ. Cùng với Điều 53, Điều 30 chứa đựng một định nghĩa ngầm về bán hàng[61]. Bên bán cũng bị ràng buộc bởi các nghĩa vụ khác được quy định trong hợp đồng, cũng như các nghĩa vụ phát sinh từ việc sử dụng hoặc thực tế giữa các bên được nêu tại Điều 9. Ví dụ, các nghĩa vụ bổ sung này có thể bao gồm nghĩa vụ hợp đồng giao hàng riêng cho bên mua[62].

Nghĩa vụ giao hàng

Điều 30 quy định rằng bên bán có nghĩa vụ giao hàng. Trong một số trường hợp, các bên tham gia hợp đồng được điều chỉnh bởi Công ước CISG có thể cụ thể hóa nghĩa vụ giao hàng thông qua việc áp dụng điều khoản giá giao hàng (được định nghĩa trong Incoterms), sau đó mới áp dụng các quy định của Công ước CISG[63].

Nghĩa vụ bàn giao chứng từ

Điều 30 quy định bên bán phải bàn giao chứng từ liên quan đến hàng hóa, nhưng không đưa ra yêu cầu cụ thể đối với bên bán về việc cung cấp các chứng từ đó[64].

Hội đồng tư vấn CISG mặc dù không đưa ra ý kiến bình luận riêng cho Điều 30, tuy nhiên, ý kiến số 11[65] của Hội đồng tư vấn CISG liên quan đến Điều 58 của Công ước CISG đã phân tích cụ thể về cách hiểu chứng từ liên quan đến hàng hóa được đề cập tại Điều 30, cụ thể như sau:

"1. Theo Điều 30 và 34 CISG, bên bán phải giao bất kỳ chứng từ nào liên quan đến hàng hóa. Ví dụ về các chứng từ liên quan đến hàng hóa bao gồm các chứng từ nhận hàng và các chứng từ khác liên quan đến hàng hoá,

---

[61] CLOUT vụ số 916 [CRO-A-TIA High Commercial Court 19/12/2006]. Điều 30 thường được dẫn chiếu làm cơ sở đối với nghĩa vụ giao hàng của bên bán : CLOUT vụ số 680 [TRUNG QUỐC, Ủy ban Trọng tài Thương mại và Kinh tế Quốc tế, Trung Quốc, 8/3/ 1996]; CLOUT vụ số 683 [TRUNG QUỐC Ủy ban Trọng tài Thương mại và Kinh tế Quốc tế, Trung Quốc, 01/01/1999]; CLOUT vụ số 684 [TRUNG QUỐC Ủy ban Trọng tài Thương mại và Kinh tế Quốc tế, Trung Quốc, 12/04/1999]; CLOUT vụ số 732 [TÂY BAN NHA Audiencia Provincial de Palencia 26/9/2005]; CLOUT vụ số 652 [Ý Tribunale di Padova 10/01/2006]; CLOUT vụ số 959 [BELARUS Economic Court of Grodno Region, 23/07/2008].

[62] CLOUT vụ số 2 [GERMANY Oberlandesgericht Frankfurt 17/9/1991].

[63] So sánh, ví dụ, CLOUT vụ số 244 [PHÁP Cour d'appel, Paris, 4/03/1998] (Incoterm EXW) (xem toàn văn phán quyết); CLOUT vụ số 340 [Đức Oberlandesgericht Oldenburg 22/9/1998] (Incoterm DDP). Xem các đoạn 3, 5 và 11 Điều 31 Tuyển tập án lệ.

[64] Nghĩa vụ bàn giao tài liệu liên quan đến hàng hóa của bên bán còn được nêu tại Điều 34. Theo đó, trong tài liệu bán hàng, bên mua về cơ bản hoàn toàn không thể yêu cầu giao các tài liệu trước khi thanh toán: CLOUT vụ số 864 [TRUNG QUỐC Ủy ban Trọng tài Thương mại và Kinh tế Quốc tế, Trung Quốc, 25/06/1997].

[65] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op11.html

như hóa đơn thương mại, hợp đồng hoặc chứng nhận bảo hiểm, báo cáo khảo sát, danh sách đóng gói, chứng nhận xuất xứ, chứng nhận chất lượng và chứng nhận kiểm dịch động thực vật.

...

6. Các chứng từ nhận hàng theo nghĩa này thường bao gồm:

6.1. Vận đơn không chuyển nhượng được, dù được cung cấp bởi một hãng vận tải biển hoặc một bên trung gian như người giao nhận hàng hóa, nhà vận hành vận tải đa phương thức (MTO) hoặc hãng vận tải không sở hữu phương tiện vận chuyển (NVOCC);

6.2. Vận đơn đích danh (không chuyển nhượng được);

6.3. Bản sao vận đơn hàng không của người gửi hàng;

6.4. Bản sao thứ hai của của giấy gửi hàng đường sắt của người gửi hàng

6.5. Bản sao thứ hai hoặc đầu tiên của giấy gửi hàng đường bộ của người gửi hàng;

6.6. Vận đơn đường bộ và đường sắt ở Bắc Mỹ;

6.7. Biên nhận kho hoặc phiếu lưu kho;

6.8. Lệnh giao hàng của tàu

7. Các chứng từ không kiểm soát việc chuyển giao hàng hóa theo nghĩa này bao gồm các loại sau đây, trừ khi có một thông lệ được thiết lập giữa các bên hoặc tập quán điều chỉnh hợp đồng của các bên theo Điều 9 CISG, yêu cầu xuất trình chứng từ đó:

7.1. *Giấy gửi hàng đường biển;*

7.2. *Biên nhận bến tàu, biên lai bến tàu hoặc biên lai của thuyền phó;*

7.3. *Hóa đơn thương mại;*

7.4. Hợp đồng hoặc chứng chỉ bảo hiểm;

7.5. Báo cáo khảo sát, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy chứng nhận chất lượng và giấy chứng nhận kiểm dịch động thực vật".

Điều 30 CISG quy định nghĩa vụ chính của người bán là giao hàng, chuyển nhượng quyền sở hữu chúng và "giao chứng từ liên quan đến chúng". Điều 34 CISG bổ sung nghĩa vụ của người bán liên quan đến chứng từ bằng cách quy định rằng bên bán phải giao "chứng từ liên quan đến hàng hóa vào đúng thời gian, đúng địa điểm và đúng hình thức như quy định trong hợp đồng". Đổi lại, Điều 58 (1) CISG quy định bên mua có nghĩa vụ thanh toán chỉ khi bên đó nhận được hàng hóa hoặc "chứng từ nhận hàng"[66]. Chỉ có

[66] Trong phần dịch này, "*documents controlling their disposition*" được dịch là "*chứng từ nhận hàng*", với nghĩa "*chứng từ kiểm soát việc chuyển giao hàng hoá*"

một số chứng từ "liên quan đến hàng hóa" là "chứng từ nhận hàng", vì vậy có một sự đồng tình rộng rãi (nhưng không mang tính toán cầu) giữa các học giả rằng cụm từ trong Điều 58 CISG có ý nghĩa hẹp hơn so với trong Điều 30 và 34 CISG .Ví dụ, một chứng từ như báo cáo khảo sát về tình trạng trước khi khởi hành của hàng hóa *được coi là có liên quan* đến hàng hóa (và do đó phải được "bàn giao" theo Điều 30 CISG) nhưng nó không kiểm soát được việc chuyển giao hàng hoá đó.

Bên bán vi phạm nghĩa vụ của mình theo Điều 30 và Điều 34 CISG nếu không bàn giao các chứng từ được yêu cầu xuất trình. Ví dụ, một tòa trọng tài đã kết luận người bán vi phạm nghĩa vụ vì đã giao bản sao điện tử của vận đơn hàng không mà không mang dấu của người vận chuyển, chứ không phải vận đơn hàng không gốc hoặc bản sao của bản gốc vì bản sao điện tử không thể hiện đầy đủ rằng người bán đã giao hàng cho hãng vận chuyển hàng không[67]. Ngược lại, một tòa trọng tài khác cho rằng người bán đã không vi phạm nghĩa vụ của mình khi bàn giao một vận đơn vào năm sau mà việc vận chuyển thực sự xảy ra, vì lỗi đánh máy rõ ràng này sẽ không ảnh hưởng đến khả năng của người mua khi nhận giao hàng[68]. Người bán sẽ vi phạm nếu bàn giao giấy chứng nhận xuất xứ thể hiện không đúng quốc gia[69].

Nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu hàng hóa

Mặc dù Công ước CISG đã chỉ ra rằng "không quan tâm đến ảnh hưởng của hợp đồng đối với quyền sở hữu hàng hóa đã bán (Điều 4(b))", nhưng Điều 30 vẫn nhấn mạnh nghĩa vụ chính của bên bán là chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua. Việc liệu quyền sở hữu hàng hóa trên thực tế có được chuyển cho bên mua hay không không được Công ước CISG điều chỉnh, mà sẽ được xác định thông qua việc tham chiếu các luật được chỉ định bởi các quy tắc về lựa chọn diễn đàn pháp luật quốc tế. Ngoài ra, hệ quả của điều khoản bảo lưu quyền sở hữu hàng hóa cũng không thuộc phạm vi điều chỉnh bởi Công ước CISG[70], mà được điều chỉnh bởi luật được xác định theo các quy tắc tư pháp quốc tế về lựa chọn pháp luật. Tuy nhiên, một tòa án đã chỉ ra rằng, việc xác định điều khoản bảo lưu quyền sở hữu hàng hóa đã được thỏa thuận hợp lệ hay chưa, và liệu điều khoản bảo lưu đó có cấu thành vi phạm hợp đồng hay không, phải được xác định dựa trên các quy định của Công ước[71].

---

[67] Bên bán Hoa Kỳ và Bên mua Trung Quốc (Vụ phụ tùng thay thế), Tuyển tập Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc (CIETAC), tháng 9/2006, xem chi tiết tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060900c4.html>.

[68] Bên bán Trung Quốc và Bên mua Hoa Kỳ (Vụ nguyên vật liệu công nghiệp), Tuyển tập Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc (CIETAC), 4/6/1999, xem chi tiết tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990604c1.html>.

[69] Bundesgerichtshof, BGH VIII ZR 51/95 (3/4/1996).

[70] CLOUT vụ số 226 [Đức Oberlandesgericht Koblenz 16/01/1992]; [Đức Landgericht Freiburg 22 /08/2002] (Nếu theo luật áp dụng thì quyền sở hữu đối với ô tô bị mất cắp không thể được chuyển giao, do đó bên bán không thể thực hiện quyền của mình).

[71] CLOUT vụ số 308 [Úc, Tòa Liên bang Úc, 28/04/1995].

Các nghĩa vụ khác

Công ước không đưa ra các nghĩa vụ cụ thể cho bên bán tại Điều 30. Các nghĩa vụ cụ thể của bên bán được mô tả tại Chương V (các điều 71-88, về nghĩa vụ chung của bên mua và bên bán), và nghĩa vụ bắt nguồn từ việc sử dụng hoặc thực tiễn giữa các bên được nêu tại Điều 9[72]. Ngoài ra, hợp đồng luôn có thể quy định các nghĩa vụ khác cho bên bán – ví dụ, cài đặt các hàng hóa đã bán[73].

[72] Điều 9 CISG:

"1. Các bên bị ràng buộc bởi các tập quán do họ thỏa thuận cũng như các thói quen do họ tự xác lập.

2. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, các bên được xem là ngầm áp dụng cho hợp đồng của họ cũng như sự xác lập hợp đồng đó, các tập quán mà họ biết hoặc phải biết và các tập quán này, trong thương mại quốc tế, được biết đến rộng rãi và thường được áp dụng bởi các bên trong các hợp đồng mua bán hàng hóa cùng loại.

Trong Công ước này:

a. Nếu một bên có nhiều hơn một địa điểm kinh doanh thì địa điểm kinh doanh được xác định là nơi có mối quan hệ gần gũi nhất với việc giao kết và thực hiện hợp đồng, có xem xét đến hoàn cảnh mà các bên biết hoặc dự liệu vào bất kỳ thời điểm nào trước hoặc vào thời điểm giao kết hợp đồng;

b. Nếu một bên không có địa điểm kinh doanh thì sẽ dẫn chiếu đến nơi thường trú của họ.

[73] CLOUT vụ số 940 [Hà Lan Gerechtshof Arnhem 15/08/2006].

IV. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 35 CISG "XÁC ĐỊNH SỰ PHÙ HỢP CỦA HÀNG HÓA"

Điều 35:

"1. Người bán giao hàng đúng số lượng, phẩm chất và mô tả như quy định trong hợp đồng, và đúng bao bì hay đóng gói như hợp đồng yêu cầu.

2. Ngoại trừ những trường hợp đã được các bên thỏa thuận khác, hàng hóa bị coi là không phù hợp với hợp đồng nếu:

a. Hàng hóa không thích hợp cho các mục đích sử dụng mà các hàng hóa cùng loại vẫn thường đáp ứng.

b. Hàng không thích hợp cho bất kỳ mục đích cụ thể nào mà người bán đã trực tiếp hoặc gián tiếp biết được vào lúc ký hợp đồng, trừ trường hợp nếu căn cứ vào các hoàn cảnh cụ thể có thể thấy rằng không dựa vào ý kiến hay sự phán đoán của người bán hoặc nếu đối với họ làm như thế là không hợp lý.

c. Hàng không có các tính chất của hàng mẫu hoặc kiểu dáng mà người bán đã cung cấp cho người mua.

d. Hàng không được đóng phong bì theo cách thông thường cho những hàng cùng loại hoặc, nếu không có cách thông thường, thì bằng cách thích hợp để giữ gìn và bảo vệ hàng hoá đó.

3. Người bán không chịu trách nhiệm về việc giao hàng không đúng hợp đồng như đã nêu trong các điểm từ a đến d của khoản trên nếu như người mua đã biết hoặc không thể không biết về việc hàng không phù hợp vào lúc ký kết hợp đồng".

1. Án lệ về tranh chấp hợp đồng giữa Shanghai Anlili International Trading Co. Ltd. v. J & P Golden Wings Corp[74]

1.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Công ty TNHH Thương mại quốc tế Thượng Hải Anlily (Bên mua) (Trung Quốc); Người đại diện pháp luật: Anli Zhang, Tổng Giám đốc;

Bị đơn: Tập đoàn J&P Golden Wings Corp. (Bên bán) (Pháp); Người đại diện pháp luật: Jean-Marc Henry, Giám đốc.

Tòa án xét xử: Tòa án trung cấp thứ nhất Thượng Hải

1.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 13 tháng 8 năm 2005, bên mua và bên bán đã ký kết hợp đồng mua bán (sau đây là "Hợp đồng"), yêu cầu giao 13.000 chai rượu gồm sáu loại từ Pháp và Scotland, như sau:

(a) Docher Henry Grande Champagne Cognac X.O. (70cl, 40 vol., 3.000

[74] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081225c1.html

chai, 14 EUR mỗi chai, tổng cộng 42.000 EUR);

(b) Magutlee Grande Champagne Cognac X.O. (70cl, 40 vol., 3.000 chai, 14 EUR mỗi chai, tổng cộng 42.000 EUR);

(c) Magutlee Brandy X.O của Pháp (70cl, 40 vol., 2.000 chai, 4,57 EUR mỗi chai, tổng cộng 9.140 EUR);

(d) France Magutlee Brandy X.O. (70cl, 40 vol., 2.000 chai, 4,56 EUR mỗi chai, tổng cộng 9.140 EUR);

(e) Magutlee Scotch Whisky (70cl, 40 vol, 2.000 chai, 5,34 EUR mỗi chai, tổng cộng 10,680 EUR);

(f) Docher Henry Crystal Decanter của Pháp 50 năm Grande Champagne Cognac X.O. (60cl, 40 vol., 1.000 chai, 125 EUR mỗi chai, tổng cộng 125.000 EUR).

Trong đó, chất lượng các loại (a) và (b) phải tương đương hoặc tốt hơn Hennessy X.O., trong khi loại (f) tương đương hoặc tốt hơn Louis XIII. Ngoài ra, bên bán được yêu cầu cung cấp các tài liệu về Grande Champagne Cognac X.O 50 năm để bên mua tiếp thị. Cuối cùng, bên bán có nghĩa vụ cung cấp các bộ khử tinh thể cho loại (f), cũng như nút chai, nắp và nhãn.

Các điều khoản giao hàng đã thỏa thuận là CIF Thượng Hải, không bao gồm thuế, phí môi giới hải quan hoặc cước vận chuyển. Tổng giá trị hợp đồng là 237.960 EUR. Trong đó, việc thanh toán, vận chuyển và thiệt hại được quy định cụ thể như sau: "*Nếu có bất kỳ tổn thất nào phát sinh từ chất lượng hoặc số lượng hàng hóa, người mua phải thông báo cho người bán trong vòng mười ngày sau khi hàng hóa đến và cung cấp bằng chứng liên quan trong khoảng thời gian này. Việc sản xuất sẽ bắt đầu trong vòng ba ngày sau khi người bán nhận được khoản thanh toán của người mua với số tiền là 118.980 EUR. Hàng hóa sẽ được vận chuyển từ Pháp đến Thượng Hải. Người mua có thể chỉ định một công ty vận chuyển hàng hóa hoặc chỉ định công ty vận chuyển của người bán với chi phí của người mua".*

Sau khi ký kết Hợp đồng, bên mua đã trả 50% giá hợp đồng khi thanh toán trước số tiền là 118.980 EUR. Tuy nhiên, sau một vài tháng trì hoãn, cuối tháng 4 năm 2006, bên bán thông qua công ty TNHH Ganxing đã giao 125 hộp Henry V đến kho của bên mua ở Sán Đầu, Quảng Đông. Phiếu giao hàng cho thấy số lượng giao là 1.000 chai.

Bên mua đã nhận hàng và đã trả 784.000 Nhân dân tệ (bao gồm phần tiền phải thanh toán còn lại của đợt này, thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ) thông qua tài khoản của "Tập đoàn phát triển Jinye của quận Longhu, Sán Đầu" tại Ngân hàng Truyền thông (Chi nhánh Sán Đầu, Chi nhánh Longhu).

Sau đó, bên mua phát hiện ra rằng hàng hóa được giao bị lỗi nghiêm trọng và không phù hợp với tiêu chuẩn đã thỏa thuận trong Hợp đồng. Bên

bán sau đó đã không giao số hàng còn lại.

Các bên đã không đi đến một giải pháp sau nhiều đàm phán qua fax. Do đó, bên mua đã đệ đơn kiện lên Tòa án này và yêu cầu Tòa án:

(1) Chấm dứt Hợp đồng (số JW0500812) được các bên ký kết vào ngày 13 tháng 8 năm 2005;

(2) Yêu cầu bên bán trả lại khoản do bên mua đã thanh toán gồm 118.980 EUR và 784.000 Nhân dân tệ;

(3) Yêu cầu bên bán bồi thường tổn thất của bên mua phát sinh do vi phạm của bên bán; và

(4) Yêu cầu bên bán thanh toán phí kiện tụng.

Bằng chứng được đưa ra bởi bên mua

Để củng cố các lập luận của mình, bên mua đã đưa ra các bằng chứng:

(1) Hợp đồng (số JW0500812), chứng minh mối quan hệ hợp đồng giữa các bên để bán sáu loại rượu;

(2) Chứng từ thanh toán do Công ty TNHH Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải phát hành (sau đây gọi là "HSBC"), chứng minh rằng bên mua đã thanh toán một nửa giá hợp đồng theo thỏa thuận trong Hợp đồng;

(3) Thư từ đại diện hợp pháp của bên mua gửi cho bên bán, chứng minh rằng hàng hóa do bên bán giao bị lỗi nghiêm trọng và không phù hợp với Hợp đồng;

(4) Một chai Henry V, Grande Champagne Cognac X.O. (sau đây, “Henry V”), chứng minh rằng hàng hóa do bên bán cung cấp bị lỗi nghiêm trọng và không phù hợp với Hợp đồng;

Các bằng chứng từ số 5-9 nêu dưới đây đã được đệ trình để chứng minh rằng các bên đã đàm phán về vấn đề chất lượng hàng hóa, bao gồm:

(5) Bản fax ngày 30 tháng 5 năm 2006 được gửi cho bên mua bởi Xiangcong Wu, Giám đốc bán hàng của công ty con Thượng Hải của Công ty bán rượu vang Golden Wine and Spirits Trading (Thượng Hải) (sau đây gọi là “Golden Wine & Spirits”);

(6) Bản fax ngày 21 tháng 6 năm 2006 gửi cho đại diện hợp pháp của bên mua Anli Zhang từ Xiangcong Wu của Golden Wine & Spirits;

(7) Một bản fax thứ hai ngày 21 tháng 6 năm 2006 gửi cho Anli Zhang từ Xiangcong Wu;

(8) Bản fax ngày 22 tháng 6 năm 2006 gửi cho Anli Zhang từ Xiangcong Wu;

(9) Bản fax ngày 23 tháng 6 năm 2006 gửi cho Anli Zhang từ Xiangcong Wu.

(10) Bản sao Đơn xin Ngân hàng Truyền thông (Chi nhánh Sán Đầu, Chi nhánh Longhu) ngày 18/01/2016 xác nhận bên mua đã thanh toán tiền cho bên bán, chứng minh rằng bên mua đã thanh toán cho công ty con Golden Wine & Spirits của bên bán với số tiền 784.000 Nhân dân tệ.

Về phía mình, bên bán cho rằng hợp đồng giữa các bên là hợp lệ. Bên bán không phản đối tính xác thực của bằng chứng 1, 2 và các tài liệu làm bằng chứng từ số thứ tự 5 đến 10 mà bên mua đã đưa ra. Tuy nhiên, bên bán cho rằng họ không vi phạm Hợp đồng và hàng hóa được cung cấp không bị lỗi. Cụ thể, bên bán cho rằng bên mua đã không phản đối đợt hàng đầu tiên đã được giao cho đến khi bên bán giao đợt thứ hai và yêu cầu bên mua thanh toán phần còn lại. Sự phản đối của bên mua không được nêu ra trong khoảng thời gian mà hợp đồng quy định đối với các khiếu nại về chất lượng. Do đó, bên mua cần được coi là đã chấp nhận hàng hóa. Hơn nữa, hàng hóa được cung cấp bởi bên bán phù hợp với tiêu chuẩn quy định trong Hợp đồng. Đối với đợt hàng thứ hai, bên bán lập luận rằng việc không thể giao hàng đợt thứ hai xuất phát từ việc bên mua không thanh toán tiền còn lại.

Do đó, bên bán đã từ chối yêu cầu của bên mua. Tuy nhiên, do bên bán đã tự từ bỏ đợt giao hàng thứ hai để giảm thiểu tổn thất của mình trong trường hợp bên mua không thanh toán phần tiền còn lại, bên bán sẽ chấp nhận quyết định của Tòa án về cách giải quyết đối với đợt hàng chưa được giao đã nói ở trên.

Bên bán phản đối tính xác thực của bằng chứng thứ 3 của Người mua với lập luận rằng họ không nhận được bức thư đó. Bên bán phản đối tính xác thực của bằng chứng thứ 4 của Người mua với cáo buộc rằng bên mua không thể chứng minh rằng chai Henry V này là một trong những chai được cung cấp bởi bên bán.

Bằng chứng được cung cấp bởi bên bán

Để củng cố các lập luận của mình, bên bán đã cung cấp các bằng chứng sau đây:

(1) Bản fax ngày 21 tháng 6 năm 2006 gửi cho đại diện pháp luật của bên mua Anli Zhang từ Xiangcong Wu của Golden Wine & Spirits (giống với bằng chứng số 6 của bên mua);

(2) Bản fax ngày 8 tháng 1 năm 2006 được gửi cho bên mua từ Xiangcong Wu của Golden Wings & Spirits;

(3) Bản fax ngày 12 tháng 1 năm 2006 được gửi cho bên mua từ Xiangcong Wu của Golden Wings & Spirits;

(4) Đơn xin Ngân hàng Truyền thông (Chi nhánh Sán Đầu, Chi nhánh Longhu) (giống với bằng chứng số 10 của bên mua);

(5) Bản fax ngày 27 tháng 12 năm 2005 được gửi cho bên mua từ Xiangcong Wu của Golden Wings & Spirits;

Các bằng chứng 1-5 nêu trên đã được gửi để chứng minh rằng bên mua chỉ thanh toán phần còn lại của đợt đầu tiên và phản hồi của bên mua về việc hàng hóa do bên bán cung cấp không bị lỗi như khẳng định của bên mua. Ngoài ra, mặc dù bên bán đã thúc giục bên mua trả phần còn lại cho đợt hàng thứ hai sau khi hàng đã được giao, bên mua đã không thanh toán.

(6) Bản sao Đơn xác lập giao dịch kinh doanh bởi Ngân hàng Truyền thông (Chi nhánh Sán Đầu, Chi nhánh Longhu) ngày 23/02/2016[75], chứng minh rằng bên mua đã chỉ định Mint Co., Ltd. làm đại lý khai báo thủ tục hải quan.

(7) Thư đại diện và phiếu giao hàng do Công ty TNHH Ganxing Logistics Thượng Hải phát hành (sau đây gọi là "Công ty TNHH Ganxing"), chứng minh rằng bên bán đã thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng một cách thích hợp và giao 1.000 chai Henry V đến kho của bên mua ở Sán Đầu.

Phản hồi của bên mua: Bên mua không phản đối tính xác thực của các bằng chứng từ số 1-7 mà người bán đưa ra. Tuy nhiên, bên mua lập luận rằng các bằng chứng không thể chứng minh rằng hàng hóa do bên bán cung cấp phù hợp với Hợp đồng, và cũng không thể chứng minh rằng chính bên bán đã khai báo hàng hóa tại hải quan. Nó thậm chí không thể chứng minh rằng hàng hóa được giao đã đi qua hải quan một cách hợp pháp.

1.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Tòa án thấy rằng vụ kiện này liên quan đến tranh chấp hợp đồng mua bán quốc tế. Địa điểm kinh doanh của các bên là ở hai quốc gia ký kết khác nhau của Công ước CISG. Do đó, CISG được áp dụng cho tranh chấp này.

Cốt lõi của tranh chấp hợp đồng trong vụ việc này là việc hàng hóa mà bên bán cung cấp có được coi là hàng hóa phù hợp theo thỏa thuận của các bên tại hợp đồng đã ký kết hay không, và đây là cơ sở để xác định: i) Có thể chấm dứt Hợp đồng hay không; và ii) yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua, trong đó bên bán có phải trả lại khoản tiền thanh toán từ hợp đồng đã trả, thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ hay không.

Tòa án này thấy rằng ý định giao kết hợp đồng của các bên là chính đáng và hợp pháp. Do đó, Hợp đồng đã có hiệu lực. Sau khi Hợp đồng được ký kết, các bên bị ràng buộc về mặt pháp lý để thực hiện nghĩa vụ của mình một cách triệt để và phù hợp theo Hợp đồng.

Để giải quyết tranh chấp, xác định các vi phạm, Tòa án đã dựa vào các bằng chứng được Tòa công nhận tính xác thực trên cơ sở các tài liệu được cung cấp tại Tòa và các lập luận của các bên. Các bằng chứng xác thực bao gồm: các bằng chứng số 1, 2 và 5-10 được cung cấp bởi bên mua cũng như bằng chứng 1-7 do bên bán cung cấp vì các bên đều không phản đối các

[75] Bản bên mua gửi như bằng chứng số 10 là bản sao bên mua chỉ nộp Đơn vào ngày 18 tháng 1 năm 2006 làm bằng chứng và xác nhận tại tòa rằng họ không muốn nộp Đơn khác vào ngày 23 tháng 2 năm 2006 làm bằng chứng. Tuy nhiên, bên bán đã gửi Đơn này làm bằng chứng.

bằng chứng này; bằng chứng số 4 mà bên mua cung cấp vì đánh giá bằng quan sát thực tế cho thấy nhãn được cung cấp như bằng chứng số 4 này, có ghi "Henry V", là cùng tên với tên được đề cập trong thư từ, fax giữa các bên và tên được hiển thị trên các tài liệu do Ganxing Co., Ltd., bên bán với tư cách là nhà cung cấp, đã không cung cấp bất kỳ loại rượu hoặc nhãn liên quan nào và cũng không có bất kỳ bằng chứng đối nghịch nào.

Tòa án không công nhận tính xác thực của bằng chứng số 3 do bên mua gửi vì thấy rằng bức thư được viết đơn phương bởi bên mua và rằng bên mua chỉ nói nó được gửi qua fax đến bên bán mà không có bất kỳ bằng chứng hỗ trợ nào khác. Ngoài ra, bên bán cho rằng họ chưa nhận được thư này.

Theo các bằng chứng đã được xác thực này, các bên đã chia sáu loại rượu thành hai phần. Phần đầu tiên bao gồm 1.000 chai Docher Henry Crystal Decanter 50 Years Grande Champagne Cognac X.O (loại f). Phần thứ hai bao gồm 12.000 chai còn lại của năm loại rượu khác.

Sau khi ký kết Hợp đồng, bên mua đã trả 50% tổng giá hợp đồng với số tiền là 118.980 EUR. Sau đó, bên mua đã thanh toán phần còn lại của đợt đầu tiên, thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ với tổng trị giá 784.000 Nhân dân tệ. Tuy nhiên, bên mua đã không thanh toán cho phần còn lại của đợt thứ hai 12.000 chai.

Tòa án quyết định rằng xác định hàng hóa phù hợp hay không và dẫn đến việc chấm dứt Hợp đồng cần phụ thuộc vào việc thực hiện thực tế của các bên đối với từng đợt hàng.

Đợt đầu tiên gồm 1.000 chai rượu loại (f)

Đối với đợt đầu tiên gồm 1.000 chai rượu loại (f), trong các phiên tòa, bên mua đã lập luận rằng họ đã phản đối sự phù hợp của đợt hàng này ngay sau khi nhận được hàng. Bằng chứng là một lá thư được gửi qua fax từ đại diện hợp pháp của bên mua cho bên bán, nói rằng Henry Vs được gửi bởi bên bán không phải là "Docher Henry" như được quy định trong Hợp đồng, và rượu giao không được niêm phong và bị rò rỉ không khí nghiêm trọng. Do đó, bên mua yêu cầu trả lại hàng hóa. Phản hồi lại, bên bán lập luận rằng họ chưa bao giờ nhận được thư này và bên mua đã phản đối chất lượng hàng hóa một tháng sau khi nhận được hàng thay vì mười ngày theo quy định tại Hợp đồng. Do đó, bên bán không đồng ý với yêu cầu chấm dứt Hợp đồng của bên mua.

Tòa án này thấy rằng các bên đã thỏa thuận về chất lượng hàng hóa rõ ràng trong Hợp đồng, tức là bên bán phải cung cấp Docher Henry Crystal Decanter 50 Years Grande Champagne Cognac XO của Pháp, với chất lượng tương đương hoặc tốt hơn Louis XIII, và bên bán phải cung cấp tài liệu về lịch sử bán hàng cho hoạt động tiếp thị của bên mua. Mặc dù bên bán phản đối tính xác thực của chai rượu do bên mua cung cấp cho Tòa nhưng Hợp

đồng đã quy định rằng bên bán chịu trách nhiệm sản xuất và cung cấp cho bên mua các chai Docher Henry trong khi nhãn được cung cấp tại Tòa như là bằng chứng đã được Tòa xác thực có mặt trước nhãn được ghi là "Henry V", "65cl 40% vol". Và "J & P Golden Wings"; và mặt sau nhãn được ghi là "Henry V Grande Champagne Cognac XO", "Nơi xuất xứ: Pháp; Ngày đóng chai: 13 tháng 10 năm 2005; Nhà phân phối: Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Ngôi sao mới Thượng Hải" và "650ml 40% vol.; và bên bán đã không cung cấp bằng chứng phản đối nào đối với nhãn này.

Với Thư đại diện do Ganxing Co., Ltd. phát hành và các bản fax được gửi từ bên bán cho bên mua, Tòa án thấy rằng các chai Henry V do bên bán giao không phải là hàng hóa được thỏa thuận trong Hợp đồng. Ngoài ra, bên bán không cung cấp bằng chứng chứng minh rằng trong quá trình thực hiện Hợp đồng, các bên đã đồng ý thay thế Docher Henry thành Henry V. Do đó, bên bán đã vi phạm nghĩa vụ giao hàng phù hợp quy định của Điều 35 (1) CISG "*Người bán giao hàng đúng số lượng, phẩm chất và mô tả như quy định trong hợp đồng, và đúng bao bì hay đóng gói như hợp đồng yêu cầu*". Trên cơ sở này, mục đích hợp đồng của bên mua, tức là mua Docher Henry Crystal Decanter 50 Years Grande Champagne Cognac XO của Pháp để bán lại hưởng lợi, đã không đạt được do Người bán không thực hiện việc giao hàng phù hợp theo Hợp đồng.

Do đó, Tòa án thấy rằng bên bán vi phạm Hợp đồng và phải chịu trách nhiệm pháp lý. Yêu cầu của Bên mua chấm dứt Hợp đồng liên quan đến việc thực hiện đợt đầu tiên là phù hợp với quy định của CISG. Tòa án chấp thuận yêu cầu của bên mua về việc bên bán sẽ trả lại cho bên mua khoản thanh toán của đợt đầu tiên, cùng với thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ. Bên mua sẽ trả lại cho bên bán toàn bộ đợt hàng đầu tiên, tức là lô rượu Henry V.

Đối với lập luận của bên bán rằng bên mua không phản đối chất lượng hàng hóa một cách kịp thời

Điều 38 và Điều 39 CISG quy định rằng:

"*Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc bảo đảm đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tuỳ tình huống cụ thể*" và "*Người mua bị mất quyền khiếu nại về việc hàng hóa không phù hợp hợp đồng nếu người mua không thông báo cho người bán những tin tức về việc không phù hợp đó trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã phát hiện ra sự không phù hợp đó".*

Tuy nhiên, Điều 40 quy định rằng:

"*Người bán không có quyền viện dẫn các quy định của các điều 38 và 39 nếu như sự không phù hợp của hàng hóa liên quan đến các yếu tố mà người bán đã biết hoặc không thể không biết và họ đã không thông báo cho người mua".*

Hàng hóa được giao bởi bên bán trong trường hợp này được Tòa xác

định không phải là hàng hóa được cung cấp trong Hợp đồng và Bên bán không thể không biết về điều này. Việc này thể hiện qua việc bên mua đã cố gắng thương lượng với bên bán về tranh chấp này trước khi họ đệ đơn kiện lên Tòa án thông qua các bản fax từ số 5 - 9 của bên mua và từ số 1 -5 của bên bán đã được Tòa án xác thực.

Do đó, Điều 40 của CISG áp dụng cho trường hợp này. Tòa án không chấp thuận lập luận của bên bán trong trường hợp này.

Đợt thứ hai gồm 12.000 chai với 5 loại rượu còn lại từ (a) đến (e)

Đối với đợt thứ hai, bên mua đã trả 50% giá hợp đồng dưới dạng thanh toán trước và từ chối thanh toán phần còn lại với lý do là không chấp nhận đợt hàng đầu tiên. Tại tòa, bên bán đã xác nhận rằng họ đã tự xử lý phần hàng này.

Tòa án thấy rằng Hợp đồng được ký bởi các bên dựa trên sự tin tưởng lẫn nhau của họ. Nếu bên bán giao rượu từ nơi xuất xứ theo thỏa thuận trong Hợp đồng, bên mua sẽ thanh toán theo thỏa thuận và bán lại hàng hóa để kiếm lợi nhuận. Tuy nhiên, do tranh chấp về đợt hàng đầu tiên, lòng tin giữa các bên bị phá vỡ, dẫn đến việc không thể thực hiện được đợt giao hàng thứ hai. Sự không tin tưởng giữa các bên phát sinh chủ yếu từ việc vi phạm hợp đồng của bên bán khi cung cấp đợt hàng đầu tiên. Cả hai bên đồng ý tuân theo quyết định của Tòa án về việc xử lý đợt hàng thứ hai. Vì bên bán không thể giao đợt hàng thứ hai, nên việc thực hiện hợp đồng đối với đợt hàng này sẽ bị chấm dứt và bên bán sẽ trả lại cho bên mua khoản thanh toán một phần cho đợt hàng này.

Liên quan đến vấn đề bên nào chỉ định Mint Co., Ltd. khai báo hàng hóa tại hải quan để xác định bồi thường thiệt hại

Tòa án thấy rằng bên bán xác nhận rằng họ đã nhận được toàn bộ số tiền thanh toán trước và khoản thanh toán tiếp theo bằng Nhân dân tệ (bao gồm cả một phần tiền từ hợp đồng, thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ). Do đó, Tòa án cho rằng, trong trường hợp toàn bộ Hợp đồng bị chấm dứt, bên bán phải trả lại cho bên mua khoản thanh toán trước 118.980 EUR và khoản thanh toán một phần giá hợp đồng, thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ với số tiền 784.000 Nhân dân tệ.

Phán quyết của Tòa án

Tòa án đưa ra phán quyết sau:

1) Hợp đồng (số JW0500812) giữa bên mua và bên bán được ký kết vào ngày 13 tháng 8 năm 2005 bị chấm dứt;

2) Bên bán có trách nhiệm trả lại khoản thanh toán trước với số tiền 118.980 EUR và khoản thanh toán một phần hợp đồng, thuế nhập khẩu và chi phí dịch vụ với số tiền 784.000 Nhân dân tệ trong vòng mười ngày sau khi

phán quyết này có hiệu lực.

Nếu bên bán không thực hiện nghĩa vụ thanh toán trong thời hạn quy định ở trên, thì phải trả lãi đối với khoản nợ trong thời gian chậm trả theo Điều 229 của Luật Tố tụng Dân sự của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.

Bên bán phải trả toàn bộ phí kiện tụng của vụ kiện này là 22.705 Nhân dân tệ và phí nộp đơn cho việc tạm giữ tài sản trước khi xét xử là 6.148 Nhân dân tệ, tổng cộng là 28.853 Nhân dân tệ. Bên bán sẽ thanh toán toàn bộ số tiền trong vòng bảy ngày sau khi phán quyết này có hiệu lực.

2. Án lệ tranh chấp hợp đồng mua bột ớt giữa công ty Tây Ban Nha và công ty Phần Lan[76]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên mua (Phần Lan)

Bị đơn: Bên bán (Tây Ban Nha)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án Tây Ban Nha

2.2. Diễn biến tranh chấp

Bị đơn Tây Ban Nha (bên bán) đã ký hợp đồng với nguyên đơn Phần Lan (bên mua) để bán 40 tấn bột ớt – loại dùng để trộn vào hỗn hợp các gia vị khác để bán tiếp. Hợp đồng quy định rằng bột cần được xử lý bằng hơi nước để giảm các loại vi khuẩn có trong bột. Tuy nhiên, các xét nghiệm mẫu trong phòng thí nghiệm xác định rằng bột đã được xử lý bằng chiếu xạ thay vì hơi nước. Theo quy định của Liên minh châu Âu áp dụng cho Phần Lan và Tây Ban Nha, tất cả các sản phẩm tiêu dùng được xử lý bằng chiếu xạ phải được đánh dấu chiếu xạ trên bao bì của hàng hóa. Do bên mua cho rằng người tiêu dùng Phần Lan không muốn mua các sản phẩm được xử lý bằng chiếu xạ vì bột sẽ không đảm bảo mục đích mà họ dự định sử dụng nên đã kiện bên bán ra Tòa vì đã cung cấp hàng hóa không phù hợp. Bên bán đã lập luận rằng bên mua đã không thông báo đúng hạn về việc hàng hóa không phù hợp và do đó được coi là đã chấp nhận hàng hóa, do đó đã không chấp thuận yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Các vấn đề của vụ án này là:

- Bên bán có vi phạm Điều 35 (1) CISG hay không trong trường hợp bột được xử lý bằng chiếu xạ;

- Trong trường hợp xác định là hàng hóa không phù hợp theo Điều 35 CISG thì liệu bên mua đã thông báo đúng hạn về việc này cho bên bán hay chưa;

[76] https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V12/556/51/PDF/V1255651.pdf? OpenElement (Case 1182)

- Nếu người bán vi phạm hợp đồng do giao hàng hóa không phù hợp, điều này đã gây ra thiệt hại cho người mua chưa và thiệt hại của việc chiếu xạ là gì.

Tòa án đã phán quyết rằng mặc dù hợp đồng chỉ quy định bột phải xử lý hơi nước mà không loại trừ cụ thể việc xử lý chiếu xạ nhưng cả người mua và người bán đều có kinh nghiệm trong lĩnh vực này đủ để biết đến quy định của Liên minh Châu Âu về việc chiếu xạ hàng hóa. Do đó, người bán phải tính được việc hàng hóa phải phù hợp với quy định của Liên minh Châu Âu nên việc hợp đồng có quy định việc không được chiếu xạ hay không không phải là vấn đề quan trọng. Do đó, tòa kết luận rằng hàng hóa không phù hợp với hợp đồng và người bán đã vi phạm hợp đồng theo Điều 35 (1).

Về vấn đề người mua có thông báo kịp thời với người bán về sự không phù hợp của hàng hóa, tòa án tuyên bố rằng vì người mua đã liên lạc với người bán ngay sau khi biết được sự không phù hợp, tuân thủ theo quy định bởi các phòng thí nghiệm được công nhận bởi Chính phủ, người mua đã đưa ra thông báo trong một thời gian hợp lý theo quy định của Điều 39 (1) CISG.

Về thiệt hại, tòa án, trích dẫn Điều 74 CISG, trước tiên kết luận rằng trong việc xác định thiệt hại cần phải trên cơ sở xác định lợi ích kinh tế mà bên bị thiệt hại sẽ có nếu hợp đồng được thực hiện đúng. Do đó, tòa án tuyên bố rằng số tiền bồi thường thiệt hại có thể cao hơn giá của hợp đồng. Theo tòa án, người bán biết rằng người mua sẽ trộn bột vào các sản phẩm của chính người mua để bán lại cho khách hàng của người mua. Do đó, người bán phải hiểu tại thời điểm hợp đồng được ký kết rằng người mua sẽ không thể giao hàng cho khách hàng nếu người bán giao hàng không phù hợp và việc vi phạm hợp đồng sẽ gây thiệt hại cho người mua. Trên cơ sở này, người mua đã yêu cầu bồi thường thiệt hại gây ra do người mua phải thu hồi các sản phẩm từ các khách hàng của mình, các chi phí do mua lại các sản phẩm bị nhiễm độc từ khách hàng của mình, các chi phí tiêu hủy hàng hóa bị nhiễm độc và chi phí hàng tồn kho liên quan và chi phí liên quan đến việc kiểm tra vấn đề bao gồm tiền lương, chi phí đi lại, chi phí vận chuyển hàng hóa, chi phí phân tích hóa học và chi phí tiêu hủy. Tòa án xác định rằng mỗi vật phẩm mà người mua yêu cầu đều có thể thu hồi được theo Điều 74 CISG. Và Tòa án cũng đã xem xét và xác định rằng trong vụ việc này người bán đã không gặp phải sự cản trở vượt quá tầm kiểm soát của họ để thực hiện hợp đồng theo Điều 79 CISG cũng như việc người mua đã không có những biện pháp để giảm nhẹ thiệt hại theo Điều 77 CISG do đó, tòa án đã chỉ định cho người mua được hưởng một phần tiền bồi thường thiệt hại hợp lý.

3. Án lệ về tranh chấp chất lượng thảm theo đơn đặt hàng giữa các bên[77]

3.1. Các bên tranh chấp

[77] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060329cz.html

Nguyên đơn: Công ty cổ phần Claimant (Bên bán)

Bị đơn: Công ty cổ phần "H. "P". P., a.s".

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án Tối cao CH Séc

3.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 20 tháng 1 năm 1998, bên mua đã có đơn đặt hàng bên bán về việc mua một số lượng thảm, trong đơn đặt hàng đã nêu một số chi tiết về giá cả, số lượng và mục đích sử dụng của thảm (cụ thể là thảm đặt trong phòng khách sạn, hành lang, cầu thang). Thảm đã được chuyển đến và được nhận bởi bên mua. Bên mua tuy nhiên đã chưa thanh toán tiền theo hoá đơn đã được lập. Do các khiếm khuyết không thể khắc phục của thảm đã được xác định bởi bên mua sau khi giao hàng, bên bán đã trừ một phần số tiền phải trả.

Tuy nhiên, sau khi thảm được đưa vào sử dụng, bên mua đã phát hiện ra các khiếm khuyết khác. Các khiếm khuyết này liên quan đến việc bung sợi thảm khiến cho thảm ngày càng bị rời và kém bền. Bên mua đã thông báo những khiếm khuyết này cho bên bán và tiếp tục yêu cầu giảm giá hàng hóa so với giá mua trên hợp đồng.

Bên bán sau đó đã kiện ra Tòa yêu cầu bên mua thanh toán số tiền 156.420,30 CZK cộng với lãi suất và bồi hoàn chi phí tố tụng.

Tòa án sơ thẩm đã bác bỏ yêu cầu của bên bán. Bên bán sau đó đã kháng cao lên Tòa phúc thẩm và Tòa phúc thẩm đã chấp thuận yêu cầu của bên bán, bác phán quyết của Tòa sơ thẩm. Bên mua sau đó đã kháng cáo lên Tòa tối cao. Tòa tối cao đã phán quyết chấp thuận quyết định của Tòa phúc thẩm, bác kháng cáo của bên mua.

3.3. Phân tích án lệ và phán quyết của Tòa án

Tranh chấp hợp đồng liên quan đến việc xác định bên bán có hay không vi phạm Điều 35 CISG về hàng hóa có phù hợp. Trong đó, phán quyết của các Tòa án tập trung vào việc làm rõ chất lượng của thảm trong đơn đặt hàng của các bên được xác định theo tiêu chí nào để làm cơ sở phán quyết thảm có phù hợp với hợp đồng theo nghĩa của Điều 35 CISG không. Lập luận của các Tòa xoay quanh việc vận dụng Điều 35 (1), Điều 35 (2) (a) và Điều 35 (2) (b).

3.3.1. Nhận định của Tòa cấp sơ thẩm

Tòa án cấp sơ thẩm cho rằng bên bán và bên mua đã ký kết hợp đồng mua bán, với nội dung là giao thảm cho các cơ sở yêu cầu thảm có độ bền cao. Hàng hóa được giao bởi bên bán không có tính chất này. Vì Tòa sơ thẩm đã xác định chất lượng của thảm theo chất lượng tiêu chuẩn của thảm dùng trong khách sạn. Cụ thể, Tòa án đã chấp nhận báo cáo kiểm định của Viện chuyên gia dệt may ở thành phố Brno về chất lượng của thảm. Dựa trên tuyên bố của chuyên gia này, Tòa án cấp sơ thẩm đã khẳng định rằng "chất lượng thảm được giao không đáp ứng các tiêu chuẩn đặt ra

cho thảm được thiết kế để chịu được các điều kiện của cơ sở lưu trú theo yêu cầu đối với hạng M3 theo tiêu chuẩn kỹ thuật SN EN 1307".

Với lý do này, bên mua đã dựa trên Điều 50 của Công ước CISG để yêu cầu bên bán giảm giá mua theo tỷ lệ tương đương với giá trị mà hàng hóa thực sự được giao tại thời điểm giao hàng với giá trị mà hàng hóa phù hợp sẽ có tại thời điểm đó. Tòa án sơ thẩm đã chấp thuận yêu cầu của bên mua đề nghị bên bán thanh toán 156.420,30 CZK cộng với lãi suất và bồi hoàn chi phí tố tụng.

3.3.2. Nhận định của Tòa án phúc thẩm

Bên bán đã kháng cáo lên Tòa phúc thẩm. Tòa phúc thẩm đã đồng ý với phán quyết của Tòa án cấp sơ thẩm rằng các bên đã có giao kết hợp đồng theo Điều 18 (3) của CISG. Trên cơ sở đơn đặt hàng của bên mua, hai bên đã ký kết thỏa thuận mua bán và theo thỏa thuận này, hàng hóa được giao phải tuân thủ các yêu cầu được quy định trong đơn đặt hàng về số lượng, chất lượng và mô tả của chúng như được quy định trong Điều 35 (1) CISG.

Theo đơn đặt hàng, bên mua đã đặt thảm ADOS. Trong thông số kỹ thuật kèm theo đơn đặt hàng, bên mua đã đề cập có số lượng thảm ADOS cần và kích thước từng thảm sẽ theo kích thước của những nơi mà thảm được đặt. Bên mua cũng cung cấp thông tin khá chi tiết về các thông số kỹ thuật khác như thiết kế, màu sắc, hình thêu, v.v., cho từng loại tấm thảm.

Tòa phúc thẩm thấy rằng các tài liệu này cấu thành một đề nghị thích hợp để ký kết hợp đồng trong đó yêu cầu chất lượng được nêu rõ bằng yêu cầu "thảm loại ADOS". Tòa phúc thẩm phán quyết rằng việc xác định những tấm thảm này bằng tên thương mại của chúng bao gồm một đặc điểm kỹ thuật chính xác về chất lượng của chúng. Nếu thảm ADOS không phải là "loại thảm bền", thì không thể tranh luận rằng chúng phải đáp ứng điều kiện của loại thảm bền. Trái với Tòa án cấp sơ thẩm, Tòa phúc thẩm không cho rằng các thông số chất lượng của thảm ADOS không đồng nghĩa với tiêu chí mà các thảm phải "đáp ứng được" theo các điều kiện để được đặt trong cơ sở khách sạn.

Tòa phúc thẩm kết luận rằng các thông số kỹ thuật được đưa ra trong đơn đặt hàng trong đó bên mua đã mô tả diện tích thiết kế cụ thể của nơi dự kiến đặt thảm như cầu thang v.v. cho thấy nơi đặt thảm được đề cập trong đơn đặt hàng là liên quan đến đến kích thước của các cơ sở nơi chúng sẽ được đặt, không liên quan đến các điều kiện phù hợp của thảm cho một mục đích cụ thể. Lập luận này được chứng minh bởi tình tiết là đơn hàng mặc dù yêu cầu cụ thể màu sắc, thiết kế và chiều rộng mong muốn, nhưng không nêu rõ cụ thể nơi những tấm thảm này sẽ được đặt. Do đó, Tòa phúc thẩm cho rằng việc giao thảm ADOS không và không thể được coi là phải giao "thảm bền" và do đó không cấu thành việc bên bán không thực hiện đúng nghĩa vụ theo hợp đồng.

Tòa phúc thẩm cũng xem xét lập luận của bên mua về việc thảm bị tuột chỉ là không đáp ứng tiêu chí "thảm bền". Về mặt này, Tòa phúc thẩm phán quyết rằng bên mua đã không gửi bằng chứng liên quan đó. Hơn nữa, khi tuyên bố hàng hoá không phù hợp, bên mua đã không coi khiếm khuyết này là một sự không phù hợp với chất lượng thảm ADOS, mà là không phù hợp với các loại thảm theo tiêu chuẩn của các cơ sở khách sạn.

Do đó, Tòa án phúc thẩm đã thay đổi phán quyết của Tòa án cấp sơ thẩm theo hướng, Tòa phúc thẩm đã ra lệnh cho bên mua trả cho bên bán 156,420,30 CZK nhưng hủy bỏ phán quyết về việc trả lãi và, vẫn giữ nguyên khoản bồi hoàn phí tố tụng.

3.3.3. Nhận định của Tòa án tối cao

Bên mua sau đó đã nộp đơn kháng cáo phán quyết của Tòa án phúc thẩm lên Tòa án tối cao vì cho rằng Tòa án phúc thẩm đã diễn giải sai về tiêu chuẩn của hàng hóa, bỏ qua việc xác định ai phải chịu trách nhiệm chứng minh hàng hóa không phù hợp cũng như việc Tòa án phúc thẩm không xem xét các bối cảnh liên quan đến việc ký kết hợp đồng khi giải thích ý chí của các bên và nội dung của hợp đồng.

Bên mua lập luận rằng Tòa phúc thẩm là không hợp lý khi phán quyết rằng thảm không cần phải có bản chất "bền" chỉ dựa trên lời khai của bên bán. Trong mọi trường hợp, không thể suy ra rằng khi bên mua đặt mua thảm ADOS, bên mua đã đặt mua thảm "không bền" và bên mua đã biết về thực tế đó khi đặt hàng.

Ngoài ra, liên quan đến bối cảnh ký kết hợp đồng, bên mua lập luận rằng nếu bên mua muốn bày tỏ rằng bên mua chỉ muốn một số lượng mét vuông hàng hóa nhất định, như Tòa án phúc thẩm đã phán quyết, thì bên mua sẽ không nêu trong đơn đặt hàng nơi đặt thảm và mục đích sử dụng của chúng. Yếu tố quyết định, theo quan điểm của bên mua là sự kiện đơn đặt hàng có quy định thông tin về nơi đặt thảm, và đó chính là ngụ ý rõ ràng về mục đích sử dụng của thảm.

Ở đây, trong trường hợp này, bên mua đã đề cập đến Điều 8 (3) của CISG, trong đó nêu rõ rằng "*Khi xác định ý muốn của một bên hoặc cách hiểu của một người có lý trí sẽ hiểu thế nào, cần phải tính đến mọi tình tiết liên quan, kể cả các cuộc đàm phán, mọi thực tế mà các bên đã có trong mối quan hệ tương hỗ của họ, các tập quán và mọi hành vi sau đó của hai bên*". Áp dụng nguyên tắc này cho trường hợp vụ việc đang tranh chấp, điều quan trọng cần lưu ý là, sau khi giao thảm, bên mua đã lưu ý bên bán về khuyết điểm của thảm, cụ thể là thảm đã bị bong sợi quá mức. Trong khi phủ nhận sự phù hợp của khiếm khuyết đó, bên bán đã khẳng định rằng khiếm khuyết này xuất hiện khi thảm được đặt xuống nhưng không bao giờ phản đối rằng thảm không phù hợp để sử dụng trong khuôn viên khách sạn.

Từ những điều này, bên mua cho rằng bên bán đã nhận thức rõ nơi đặt

thảm và do đó, rõ ràng là bên mua sẽ không đặt mua thảm không phù hợp với khuôn viên khách sạn. Vì thế, trong trường hợp này, bên mua cho rằng hàng hóa bị coi là không phù hợp với hợp đồng và trách nhiệm chứng minh là của bên bán trong trường hợp này theo Điều 35 (2) (b) CISG quy định rằng "*Hàng không thích hợp cho bất kỳ mục đích cụ thể nào mà người bán đã trực tiếp hoặc gián tiếp biết được vào lúc ký hợp đồng, trừ trường hợp nếu căn cứ vào các hoàn cảnh cụ thể có thể thấy rằng không dựa vào ý kiến hay sự phán đoán của người bán hoặc nếu đối với họ làm như thế là không hợp lý".*

Bên bán đã không bày tỏ ý kiến của mình về kháng cáo này.

Phán quyết của Tòa án Tối cao

Tòa án tối cao đã không đồng tình với lập luận của bên mua. Tòa tối cao cho rằng thỏa thuận giữa các bên về nơi vận chuyển hàng hóa đến trong hợp đồng không thể được coi là một yếu tố xem xét đến khiếm khuyết của hàng hóa theo cách lập luận của bên mua. Việc xem xét vụ án của Tòa án phúc thẩm được coi là không chính xác khi tòa phúc thẩm áp dụng một quy phạm pháp luật không chính xác cho một trường hợp cụ thể hoặc áp dụng đúng quy tắc pháp lý nhưng giải thích sai hoặc áp dụng sai cho một trường hợp cụ thể.

Trong vụ việc này, Tòa phúc thẩm đã kết luận rằng thỏa thuận mua bán giữa các bên thỏa mãn quy định tại Điều 18 của CISG khi bên mua đã nêu rõ đối tượng giao hàng trong đơn đặt hàng của bên mua và bên bán sau đó đã chấp nhận đơn đặt hàng này thông qua việc bên bán đã gửi hàng hóa theo đơn đặt hàng cho bên mua. Số lượng, chất lượng và mô tả hàng hóa theo nghĩa của Điều 35 của CISG đã được quy định cụ thể tại đơn đặt hàng này. Bên mua đã nêu rõ thêm rằng bên mua đã yêu cầu thảm ADOS, ngụ ý về chất lượng cụ thể của thảm.

Về thực tế rằng các bên không có một tuyên bố hay đưa ra bất kỳ chứng cứ nào trong quá trình tố tụng rằng các bên sẽ thương lượng về chất lượng thảm khác với yêu cầu của bên mua đã nêu trong đơn đặt hàng, Tòa phúc thẩm đã lập luận rằng nếu thảm ADOS không phải là loại thảm "bền" thì không thể kết luận rằng chúng phải đáp ứng các tiêu chuẩn cần thiết cho loại thảm đó.

Tòa án tối cao đồng ý với lập luận này của Tòa phúc thẩm. Trong trường hợp này, các bên, theo hợp đồng mua bán thỏa mãn Điều 18 (3) của CISG[78] khi hàng hóa theo yêu cầu đã được chuyển đến cho bên mua, đã đồng ý giao thảm ADOS với giá 590 SKK mỗi mét vuông. Do đó, theo Điều 35 (1) CISG,

[78] Điều 18. 3 "3. Tuy nhiên nếu do hiệu lực của chào hàng hoặc do thực tiễn đã có giữa hai bên trong mối quan hệ tương hỗ hoặc tập quán thì người được chào hàng có thể chứng tỏ sự chấp thuận của mình bằng cách làm một hành vi nào đó như hành vi liên quan đến việc gửi hàng hay trả tiền chẳng hạn dù họ không thông báo cho người chào hàng thì chấp nhận chào hàng chỉ có hiệu lực từ khi những hành vi đó được thực hiện với điều kiện là những hành vi đó phải được thực hiện trong thời hạn đã quy định tại điểm trên".

chất lượng của hàng hóa đã được thỏa thuận. Thảm có chất lượng như thỏa thuận đã được giao cho bên mua.

Điều 35 (2) của CISG không được áp dụng trong trường hợp này vì người bán không chịu trách nhiệm đối với sự không phù hợp của hàng hóa trong trường hợp bên mua đã xác định loại hàng hóa hoặc thông số cụ thể mà hàng hóa cần phải có. Do đó, bên mua cũng không có quyền yêu cầu bất kỳ khoản giảm giá hàng nào theo Điều 50 CISG.

Trên cơ sở này, Tòa án Tối cao bác bỏ kháng cáo của bên mua, bên mua phải chịu các chi phí tố tụng và bên bán không phát sinh bất kỳ chi phí nào.

Phán quyết của Tòa tối cao là phán quyết chung thẩm.

4. Án lệ tranh chấp chất lượng hàng hóa trong hợp đồng mua bán lúa mì Hungary[79]

4.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn: Bên bán (Hungary)

- Bị đơn: Bên mua (Đức)

- Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án Phúc thẩm Đức

4.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 10 tháng 10 năm 2001, các bên đã ký kết hợp đồng giao 2.664,84 tấn lúa mì Hungary với mức giá 26.000,00 forints/ tấn, giao nhận hàng vào ngày 16 tháng 10 năm 2001 theo điều khoản FOB tại bến cảng Budapest Csepel, Hungary. Ngày 19 tháng 10 năm 2001 và ngày 25 tháng 10 năm 2001 lúa mì mới được bên mua chất lên các tàu chở hàng.

Người mua sau đó đã viện lý do lúa mì bị nhiễm chì và không thanh toán tiền hàng cho bên bán. Cụ thể là trong một bức thư của người mua ngày 14 tháng 11 năm 2001 thông báo cho người bán về kết quả thử nghiệm của Công ty S liên quan đến nồng độ chì (0.04 mg/ kg) và chất vomitoxin trong lúa mì. Hơn nữa, người bán được thông báo bằng thư này rằng người mua lúa mì (thứ cấp) đã từ chối chấp nhận lúa mì ở Rotterdam vì bị sâu. Và một bức thư ngày 21 tháng 11 năm 2001 và thư của luật sư Hungary của người mua ngày 3 tháng 12 năm 2001 gửi cho bên bán đề cập đến sự ô nhiễm vomitoxin của lúa mì và dẫn tới việc không thể bán được lúa mì.

Bên bán sau đó đã kiện lên Tòa án yêu cầu bên mua thanh toán 69.285.840,00 forints cộng với tiền lãi cho việc giao 2.664,84 tấn lúa mì Hungary cộng thêm 203.475,00 forints cho chi phí lưu kho do hàng hóa bị chậm nhận.

Phán quyết của Tòa án cấp sơ thẩm đã chấp thuận yêu cầu của bên bán vì bên bán đã gửi các giấy tờ chứng nhận về hàng hóa theo thỏa thuận trong hợp

[79] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060208g1.html

đồng và Bị đơn bên mua đã không chứng minh được việc lúa mì bị nhiễm chì.

Bên mua đã kháng cáo và lập luận rằng bên bán phải chứng minh sự phù hợp của hàng hóa. Bên mua cáo buộc thêm rằng họ đã chứng minh rằng lúa mì bị nhiễm chì thông qua kết quả xét nghiệm của Công ty S. Ngoài ra, bên mua cho rằng việc Tòa án cấp sơ thẩm đã không coi việc lúa mì nhiễm vomitoxin (một chất độc từ nấm) cũng như việc lúa mì không đáp ứng chỉ số Hagberg là bằng chứng của hàng hóa không phù hợp.

4.3. Phân tích án lệ và phán quyết của Tòa án phúc thẩm

Nội dung của tranh chấp liên quan đến việc vận dụng đoạn thứ tư của Điều 35 CISG. Việc xác định hàng hóa không phù hợp được Tòa án phúc thẩm xem xét trên các cơ sở sau:

4.3.1. Về nghĩa vụ chứng minh hàng hóa không phù hợp

Theo Tòa án phúc thẩm, bên mua phải chứng minh hàng hóa không phù hợp. Theo quy tắc của Tòa án Tối cao Liên bang Đức, tòa án của các Quốc gia ký kết khác và các học thuyết hiện thời, đó là nghĩa vụ của bên mua chứ không phải bên bán để chứng minh sự không phù hợp của hàng hóa sau khi chấp nhận hàng hóa mà không đưa ra thông báo ngay lập tức.

Bên mua trong vụ việc này được coi là chấp nhận hàng hóa thông qua việc nhận hàng thực tế theo Điều 60 (b) CISG - xảy ra vào ngày 19 tháng 10 năm 2001 và ngày 25 tháng 10 năm 2001 khi hàng hóa được chất lên các tàu chở hàng đã được người mua quy định theo điều khoản FOB tại bến cảng Budapest Csepel.

Bên bán đã hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng là giao hàng vào những ngày này và Bên mua không đưa ra thông báo kịp thời về việc hàng hóa không phù hợp trong những ngày này.

4.3.2. Về cáo buộc lúa mì bị nhiễm chì

Tòa án cấp sơ thẩm đã quyết định một cách đúng đắn rằng Người mua không chứng minh được lúa mì bị nhiễm chì. Việc lúa mì có bị nhiễm chì hay không được xác định trên cơ sở quy định của pháp luật về mức giới hạn ô nhiễm đối với thực phẩm. Mặc dù, có hai mức giới hạn ô nhiễm khác nhau được đưa ra là Quy định số 17/1999 về Ô nhiễm hóa chất thực phẩm của Sở Y tế Hungary (trong đó đặt ra giới hạn ở mức 0,15 mg / kg đối với bột ô nhiễm chì) và Quy định số 466/2001 (ngày 3 tháng 8 năm 2001) về giới hạn ô nhiễm thực phẩm của Ủy ban châu Âu (quy định giới hạn ở mức 0,2 mg / kg đối với lúa mì bị nhiễm chì) thì kết quả xét nghiệm được đưa ra tại Tòa là kết quả xét nghiệm của công ty S với mức độ nhiễm của các mẫu thử là nhiễm 0,04 mg/kg, cho thấy đã không có chỉ số nào bị vượt quá giới hạn theo quy định. Do đó, trong trường hợp này, Tòa nhận thấy không cần thiết phải xem xét việc chọn tiêu chuẩn nào bởi kể cả xét đến cả hai tiêu chuẩn thì vẫn không có bằng chứng nào cho thấy thực sự có mức độ chì quá mức trong trường hợp này.

Ngoài ra, việc bên mua đã không đưa ra kết quả xét nghiệm cho đến khi ra tòa và thậm chí đã không giữ lại các mẫu hàng hóa khi xảy ra tranh chấp về hàng hóa không phù hợp cũng là vấn đề đáng ngờ. Việc công ty S cũng không giữ lại các mẫu xét nghiệm cũng dẫn đến câu hỏi liệu các mẫu lúa mì được thử nghiệm bởi công ty này có thuộc về lúa mì được cung cấp bởi bên bán vào ngày 27 tháng 10 năm 2001 hay không. Và vì các mẫu không còn nữa, các xét nghiệm bổ sung là không thể. Do đó, Tòa án đã không xác thực các kết quả xét nghiệm và do đó trong trường hợp này được coi là không có bằng chứng xác thực nào chứng minh lúa mì bị nhiễm chì.

4.3.3. Về cáo buộc lúa mì nhiễm độc vomitoxin

Tòa án cấp sơ thẩm đã không đi sâu vào việc nhiễm độc vomitoxin trong phán quyết của mình. Bên bán đã thừa nhận rằng bên mua đã thông báo về mức độ nhiễm độc vomitoxin cao đối với lúa mì trong một lá thư ngày 14 tháng 11 năm 2001. Tuy nhiên, kết quả kiểm tra của Công ty S đã được bên bán giải thích thêm rằng Liên minh châu Âu cũng như luật của Đức không có bất kỳ quy định nào về giới hạn chính thức nào đối với tỷ lệ phần trăm của chất vomitoxin.

Bên mua cũng đã không đề cập hoặc lặp lại cáo buộc ô nhiễm vomitoxin trong quá trình tố tụng tại tòa án. Do đó, Tòa án theo quy định đã không đề cập đến việc xem xét vi phạm này.

4.2.4. Về cáo buộc lúa mì không tuân thủ các chỉ số rơi Hagberg

Tòa án cho rằng bên mua không thể dựa vào chỉ số rơi của Hagberg như bằng chứng về sự không phù hợp của hàng hóa. Dù thực tế là các bên cùng chấp thuận về chỉ số rơi Hagberg là 230 giây và kết quả kiểm tra của Công ty GC ngày 27 tháng 10 năm 2001 và ngày 7 tháng 11 năm 2001 cho thấy chỉ số rơi lần lượt là 210 giây và 215 giây. Tuy nhiên, theo Điều 39 (1) CISG, bên mua mất quyền khiếu nại về hàng hóa không phù hợp vì đã không thông báo cụ thể về sự không phù hợp của hàng hóa trong một khoảng thời gian hợp lý như được phân tích dưới đây.

4.3.5. Tính kịp thời và cụ thể của thông báo của bên mua về sự không phù hợp của hàng hóa

Một thông báo theo quy định của Điều 39 CISG phải thể hiện mong muốn của người mua trong việc kiểm chứng sự phù hợp của hàng hóa và phải nêu cụ thể bản chất của việc không phù hợp, để người bán nhận thức được tuyên bố của người mua về việc hàng không phù hợp. Những điều kiện tiên quyết đã không được đáp ứng trong trường hợp này.

Cụ thể, thư của người mua ngày 14 tháng 11 năm 2001 đã không có bất kỳ nội dung nào về sự không phù hợp đối với các chỉ số Hagberg. Bức thư chủ yếu để thông báo cho người bán về kết quả thử nghiệm của Công ty S liên quan đến nồng độ chì và chất vomitoxin trong lúa mì. Hơn nữa, người bán được thông báo bằng thư này rằng người mua lúa mì (thứ cấp) đã từ chối chấp nhận lúa mì ở Rotterdam vì bị sâu.

Chỉ có một ghi chú nhỏ trong bức thư nói rằng sẽ không có vấn đề gì trong trường hợp này rằng hàng hóa bổ sung cho thấy chỉ số Hagberg thấp hơn so với thỏa thuận trong hợp đồng. Nội dung này cho thấy bên mua không nhằm mục đích tuyên bố hàng hóa không phù hợp. Cả thư ngày 21 tháng 11 năm 2001 và thư của luật sư Hungary của người mua ngày 3 tháng 12 năm 2001 chỉ đề cập đến sự ô nhiễm vomitoxin của lúa mì và do đó không thể bán được lúa mì.

Ngoài ra, trong quá trình tố tụng tại tòa án, chỉ số Hagberg chỉ được đề cập bởi bên mua đối với các chứng nhận chất lượng của Công ty GC và là cơ sở để bên mua yêu cầu xác nhận khoản thanh toán chưa đến hạn và các chứng chỉ người bán cung cấp là không đáp ứng theo thỏa thuận trong hợp đồng thay vì coi là cơ sở để xác minh hàng hóa không phù hợp.

Phán quyết của Tòa án

Tòa án đồng ý với phán quyết của Tòa án cấp sơ thẩm rằng các chứng chỉ là bằng chứng đầy đủ. Điều này đã không được người mua tranh cãi trong quá trình tố tụng phúc thẩm.

Người bán có quyền được bồi thường thiệt hại với số tiền 203.475,00 forints theo Điều 61 (1) (b)[80], Điều 74 CISG. Không thể chối cãi rằng một phần lúa mì đã được chuyển lên tàu theo quy định của người mua, vào ngày 17 tháng 10 năm 2001. Do hàng bị bụi bẩn vì lưu kho lâu nên đã không thể chuyển hàng hóa cho đến ngày 19 tháng 10 năm 2001. Do đó, bên bán phải chịu chi phí lưu trữ với số tiền 203.475,00 forints. Vì vậy, yêu cầu của người bán đối với tiền lưu kho không được Tòa án chấp nhận.

Tòa phán quyết về việc trả lãi theo Điều 53, 58 (1), 61 (1) (b), 74 CISG. Số tiền lãi không bị tranh chấp bởi bên mua và phù hợp với luật pháp Hungary áp dụng cho hợp đồng**.**

5. Bình luận chung

Từ các án lệ được trình bày ở trên cho thấy một số thực tiễn trong việc Tòa án áp dụng Điều 35 CISG để giải quyết các tranh chấp về sự phù hợp của hàng hóa trong các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế như sau:

5.1. Thỏa thuận của các bên trong hợp đồng là cơ sở đầu tiên và quyết định để xác định sự phù hợp của hàng hóa

Các Tòa án trước tiên đều xác định các cơ sở xem xét hàng hóa không phù hợp và từ đó nhận định các bằng chứng được các bên cung cấp tại Tòa có chứng minh việc hàng hóa phù hợp hay không phù hợp các cơ sở đó không.

Quy định theo nghĩa của Điều 35 CISG cho thấy các thứ tự ưu tiên trong việc lựa chọn cơ sở để xác định sự phù hợp của hàng hóa. Trong đó, ưu tiên

[80] Điều 61.1.b "1. Nếu người mua không thực hiện một nghĩa vụ nào đó theo hợp đồng mua bán hay bản Công ước này, thì người bán có thể: b. Đòi bồi thường thiệt hại như quy định tại các điều từ 74 đến 77"

đầu tiên là dựa trên thỏa thuận của các bên trong hợp đồng. Đó là các yêu cầu/ tiêu chí về số lượng, phẩm chất hay các mô tả hàng hóa, cách đóng gói và bao bì mà hợp đồng đã quy định (Điều 35 (1) CISG). Nếu hàng hóa được giao không thỏa mãn các thỏa thuận này thì được coi là không phù hợp.

Các án lệ được trình bày liên quan đến Điều 35 cho thấy, các phán quyết chung thẩm của các Tòa án đều căn cứ trước tiên vào thỏa thuận giữa các bên về hàng hóa thể hiện trong hợp đồng hoặc đơn đặt hàng để xác định các tiêu chí đánh giá sự phù hợp của hàng hóa. Nếu hàng hóa đã được quy định cụ thể trong hợp đồng về loại hàng, thông số kỹ thuật như số lượng, chất lượng cụ thể, cách đóng gói, vận chuyển v.v.. thì phải xem xét hàng hóa có đáp ứng đúng loại và thông số kỹ thuật đã được thỏa thuận hay chưa. Nếu hàng hóa được giao đã đáp ứng các thỏa thuận này thì kể cả hàng hóa không đáp ứng tiêu chuẩn của hàng hóa thông thường cùng loại cũng không được coi là hàng hóa không phù hợp. Điều này có thể thấy rõ qua án lệ thứ nhất về tranh chấp hợp đồng mua rượu khi bên bán đã không giao chính xác chủng loại rượu có nhãn được ghi cụ thể trên hợp đồng và án lệ thứ ba về tranh chấp hợp đồng mua bán thảm khi bên bán đã giao đúng chủng loại là thảm ADOS theo hợp đồng mà bên bán đang bán kể cả thảm ADOS không đáp ứng với tiêu chí của thảm bền cũng không bị coi là hàng hóa không phù hợp.

Tuy nhiên, nếu hợp đồng mà thỏa thuận không chi tiết, cụ thể về chất lượng và các thông số kỹ thuật, cách đóng gói, bảo quản, xử lý thực phẩm hay những vấn đề đặc thù cần lưu ý kể cả các yêu cầu mang tính chất cấm đoán, hạn chế với hàng hóa thì khi phát sinh tranh chấp cũng có trường hợp các Tòa án áp dụng thực tiễn hoạt động kinh doanh, kinh nghiệm của bên và quy tắc chung trong ngành công nghiệp có liên quan để xem xét thay vì chỉ căn cứ vào thỏa thuận trong hợp đồng như trường hợp án lệ thứ hai về tranh chấp bột ớt.

Do đó, khi thỏa thuận về hàng hóa trong hợp đồng cần làm rõ ràng và chi tiết nhất có thể tất cả những yêu cầu đối với hàng hóa, kể cả những yêu cầu mang tính chất cấm, hạn chế đối với việc sản xuất, sơ chế, bảo quản, đóng gói, vận chuyển v.v... để có đủ cơ sở bảo vệ quyền khi xảy ra tranh chấp.

Ngoài ra, một vấn đề phát sinh trên thực tế là có những thỏa thuận giữa các bên không được tích hợp cùng với hợp đồng, thậm chí không được thể hiện bằng văn bản, thể hiện bằng lời nói như dưới dạng quảng cáo, tài liệu quảng cáo hoặc nhận xét bằng lời nói trong quá trình đàm phán. Vậy ở mức độ nào thì những thỏa thuận này được coi là hợp đồng, điều này trên thực tế chưa được làm rõ trong cả Công ước và thực tiễn áp dụng.

5.2. Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận khác, Điều 35 (2) được vận dụng rất linh hoạt theo ý chí của Tòa án để xác định hàng hóa không phù hợp

Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận khác thì Điều 35 (2)

CISG được vận dụng để xác định hàng hóa không phù hợp, bao gồm bốn trường hợp sau:

- Hàng hóa không đáp ứng được các mục đích sử dụng mà các hàng hóa cùng loại vẫn thường đáp ứng. (Điều 35 (2) (a))

- Hàng hóa không đáp ứng bất kỳ mục đích cụ thể nào mà người bán đã trực tiếp hoặc gián tiếp biết được vào lúc ký hợp đồng, trừ trường hợp nếu căn cứ vào các hoàn cảnh cụ thể có thể thấy rằng không dựa vào ý kiến hay sự phán đoán của người bán hoặc nếu đối với họ làm như thế là không hợp lý (Điều 35 (2) (b)).

- Hàng không có các tính chất của hàng mẫu hoặc kiểu dáng mà người bán đã cung cấp cho người mua (Điều 35 (2) (c)).

- Hàng không được đóng phong bì theo cách thông thường cho những hàng cùng loại hoặc, nếu không có cách thông thường, thì bằng cách thích hợp để giữ gìn và bảo vệ hàng hóa đó. (Điều 35 (2) (d)).

Ngoại lệ của Điều 35 CISG quy định người bán không chịu trách nhiệm về việc giao hàng không đúng hợp đồng như đã nêu trong các điểm từ a đến d của khoản trên nếu như người mua đã biết hoặc không thể không biết về việc hàng không phù hợp vào lúc ký kết hợp đồng.

*Hàng hóa phù hợp với mục đích thông thường (*Điều 35 (2) (a)):

Theo Bình luận của Ban thư ký UNCITRAL[81], quy định của Điều 35 có nêu về trường hợp hàng hóa thường được đặt hàng theo mô tả chung mà không có bất kỳ dấu hiệu nào cho người bán về mục đích mà những hàng hóa đó sẽ được sử dụng. Trong tình huống như vậy, người bán phải cung cấp hàng hóa phù hợp cho tất cả các mục đích mà hàng hóa có cùng mô tả được sử dụng thông thường. Tiêu chuẩn chất lượng được ngụ ý từ hợp đồng phải được xác định theo các kỳ vọng thông thường của những người mua loại hàng hóa của mô tả hợp đồng này. Phạm vi nghĩa vụ của người bán theo đoạn này không được quyết định bởi mong đợi của người bán về mục đích người mua sử dụng hàng hóa kể cả theo một trong những cách thức mà hàng hóa đó được sử dụng thông thường. Đặc biệt, nghĩa vụ cung cấp hàng hóa phù hợp cho tất cả các mục đích sử dụng thông thường của hàng hóa mô tả bởi hợp đồng cũng được áp dụng trong trường hợp người mua mua hàng để bán lại thay vì sử dụng. Nếu hàng hóa của người bán là có sẵn chỉ phù hợp với một số mục đích mà hàng hóa đó được sử dụng thông thường, người bán phải hỏi người mua những mục đích cụ thể mà những hàng hóa này được dự định để người mua có thể từ chối đặt hàng nếu cần thiết.

Đồng thời, người bán không bắt buộc phải giao hàng phù hợp cho một số mục đích đặc biệt không phải là mục đích "mà hàng hóa có cùng mô tả thường

[81] https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-35.html#3

được sử dụng" trừ khi người mua "rõ ràng hoặc ngụ ý bán cho thời điểm ký kết hợp đồng" "mục đích sử dụng đó. Vấn đề này có thể phát sinh nếu người mua có ý định sử dụng hàng hóa cho mục đích không phải mục đích sử dụng thông thường. Trong trường hợp không có một số dấu hiệu từ người mua rằng mục đích cụ thể như vậy được dự định, người bán sẽ không có lý do gì để cố gắng cung cấp hàng hóa phù hợp cho mục đích đó.

Trong các án lệ được nêu, Tòa án có thể căn cứ vào các quy định của pháp luật về tiêu chí hay mức giới hạn liên quan đến chất lượng của hàng hóa hoặc các quy định trong việc bảo quản, xử lý hàng (nếu có) được Tòa án lấy làm cơ sở để xác định hàng hóa có phù hợp hay không nếu các bên không có thỏa thuận cụ thể về tiêu chí chất lượng hay chủng loại hàng. Quy định của khoản 2b Điều 35 là khá mềm dẻo, theo đó sự thích hợp hay không thích hợp của hàng hoá lại hoàn toàn phụ thuộc vào "kĩ năng và suy xét của bên bán" đối với hàng hoá.

Hàng hóa phù hợp với mục đích cụ thể theo Điều 35 (2) (b)

Theo Bình luận của Ban thư ký UNCITRAL[82], trong trường hợp người mua muốn hàng hóa thông thường đáp ứng một số mục đích cụ thể nhưng họ có thể không biết đủ về hàng hóa đó để đưa ra thông số kỹ thuật chính xác thì người mua có thể mô tả hàng hóa mong muốn bằng cách mô tả việc sử dụng cụ thể hàng hóa sẽ được đặt. Nếu người mua rõ ràng hoặc ngụ ý cho người bán biết những mục đích đó, thì người bán phải giao hàng phù hợp với mục đích đó.

Mục đích phải được người bán biết trước thời điểm ký kết hợp đồng để người bán có thể từ chối ký hợp đồng nếu anh ta không thể cung cấp hàng hóa phù hợp cho mục đích đó. Người bán không chịu trách nhiệm về việc không giao hàng phù hợp cho một mục đích cụ thể ngay cả khi mục đích cụ thể mà hàng hóa đã mua thực tế được biết rõ hoặc ngụ ý cho anh ta nếu "*các hoàn cảnh cho thấy rằng người mua đã không dựa vào, hoặc điều đó là vô lý khi anh ta dựa vào, kỹ năng và phán đoán của người bán*". Ví dụ, các hoàn cảnh có thể cho thấy người mua đã chọn hàng hóa theo tên thương hiệu hoặc anh ta mô tả hàng hóa mong muốn về mặt thông số kỹ thuật cao. Trong hoàn cảnh như vậy, có thể cho rằng người mua đã không dựa vào kỹ năng và phán đoán của người bán trong việc mua hàng. Nếu người bán biết rằng hàng hóa do người mua đặt hàng sẽ không thỏa đáng cho mục đích cụ thể mà họ đã đặt hàng, thì người bán cần phải tiết lộ sự thật này cho người mua. Nếu người mua tiếp tục mua hàng thì rõ ràng anh ta không dựa vào kỹ năng và phán đoán của người bán.

Cũng sẽ không hợp lý khi người mua dựa vào kỹ năng và phán đoán của người bán nếu người bán không có ý định đặc biệt nào đối với hàng hóa được đề cập.

[82] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-35.html

Hàng mẫu và kiểu dáng theo Điều 35(2)(c)

Nếu hợp đồng được đàm phán trên cơ sở mẫu hoặc kiểu dáng thì hàng hóa được giao phải đảm bảo những tiêu chuẩn như hàng hóa mà người bán đã trưng ra như mẫu hoặc kiểu dáng. Tất nhiên, nếu người bán chỉ ra rằng mẫu hoặc kiểu dáng khác với hàng hóa được giao ở một số khía cạnh nhất định, anh ta sẽ không bị trói buộc bởi những khía cạnh đó nhưng vẫn sẽ phải đảm bảo những tiêu chuẩn của hàng mẫu hoặc kiểu dáng mà người bán đã chỉ ra là hàng hóa được giao sẽ đáp ứng.

Đóng gói hàng hóa theo Điều 35(2)(d)

Đoạn này hình thành một nghĩa vụ của người bán đối với việc đóng gói hàng hóa một cách phù hợp. Quy định này đưa ra một tiêu chuẩn tối thiểu nhưng không nhằm mục đích ngăn cản người bán đóng gói hàng hóa theo cách sẽ bảo vệ hàng hóa khỏi bị hư hại tốt hơn so với cách đóng gói thông thường.

5.3. Khi áp dụng Điều 35(2)(d) phải chứng minh được mối quan hệ nhân quả với việc hàng hóa không đảm bảo chất lượng như những hàng cùng loại

Các án lệ đã đề cập chỉ ra rằng thực tế khi có sự kiện hàng không được vận chuyển hay đóng gói theo cách thông thường hay do các bên quy định thì một số Tòa án sẽ yêu cầu chứng minh rằng việc không vận chuyển hay đóng gói đúng cách phải là nguyên nhân dẫn đến việc hàng hóa không đảm bảo chất lượng như hàng hóa thông thường. Nếu không có mối quan hệ nhân quả, một số án lệ đã xác định không có sự vi phạm xảy ra.

5.4. Về nghĩa vụ chứng minh của các bên

Theo quy định nội luật của một số nước và các học thuyết hiện thời, đó là nghĩa vụ của bên mua chứ không phải bên bán để chứng minh sự không phù hợp của hàng hóa sau khi chấp nhận hàng hóa mà không đưa ra thông báo ngay lập tức.

5.5. Việc xác định hàng hóa không phù hợp phải được bên mua đưa ra thông báo một cách kịp thời, cụ thể

Trong các án lệ được trình bày, có thể thấy nhiều trường hợp hàng hóa được xác định là không phù hợp nhưng bên mua đã không có hành động thông báo cụ thể, rõ ràng cho bên bán và trong một thời gian được cho là hợp lý thì bên mua sẽ mất quyền viện dẫn Điều 35 CISG để xác định hàng hóa không phù hợp.

Việc hiểu thế nào là thông báo rõ ràng và thời gian trong bao lâu là hợp lý rất khác nhau giữa các Tòa án. Có tòa án yêu cầu việc phản hồi phải ngay lập tức khi nhận hàng nhưng cũng có tòa án cho rằng có thể sau khi đã nhận được kết quả kiểm tra theo quy trình hợp lý được Chính phủ công nhận.

Một số Tòa án đã viện dẫn đến Điều 38 và Điều 39 CISG để làm căn cứ xác định bên mua đã phản hồi kịp thời về sự không phù hợp của hàng hóa. Cụ thể:

Điều 38 và Điều 39 CISG quy định rằng:

"*Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc bảo đảm đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tuỳ tình huống cụ thể*" và "*Người mua bị mất quyền khiếu nại về việc hàng hóa không phù hợp hợp đồng nếu người mua không thông báo cho người bán những tin tức về việc không phù hợp đó trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã phát hiện ra sự không phù hợp đó*".

Trong trường hợp này cần lưu ý đến ngoại lệ được quy định tại Điều 40 CISG rằng, "*Người bán không có quyền viện dẫn các quy định của các điều 38 và 39 nếu như sự không phù hợp của hàng hóa liên quan đến các yếu tố mà người bán đã biết hoặc không thể không biết và họ đã không thông báo cho người mua".*

5.6. Nghĩa vụ giao hàng hóa độc lập với nghĩa vụ giao hàng hóa phù hợp

Một điểm quan trọng nữa cần lưu ý là theo Công ước, nếu người bán đã bàn giao hàng hóa đáp ứng mô tả chung của hợp đồng thì được xem như họ đã "giao hàng". Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, mặc dù hàng hóa đã được "giao", người mua vẫn có quyền yêu cầu các biện pháp khắc phục sự không phù hợp của hàng hóa. Nói cách khác, nghĩa vụ của người bán theo các điều 41 và điều 42 CISG độc lập với nghĩa vụ của người bán là giao hàng phù hợp với hợp đồng[83].

5.7. Nhận biết của người bán về sự không phù hợp

Theo Bản bình luận của Ban thư ký về Dự thảo Công ước, Điều 35 (1) và (2) xác định trách nhiệm của người bán đối với hàng hóa không phù hợp bất kể người bán biết hay không biết về sự không phù hợp này. Nói một cách khác là người bán có trách nhiệm bất kể có lỗi hay không.

Các nghĩa vụ liên quan đến chất lượng theo các Điều 35 (2) (a) đến (d) CISG được áp dụng cho người bán vì thông thường trong bán hàng người mua mong đợi một cách hợp lý rằng hàng hóa có những phẩm chất như vậy ngay cả khi chúng không được nêu rõ trong hợp đồng. Tuy nhiên, nếu tại thời điểm ký hợp đồng, người mua biết hoặc không thể không biết về sự không phù hợp đối với một trong những phẩm chất đó, thì sau đó người mua không thể nói rằng anh ta mong đợi hàng hóa tuân thủ theo khía cạnh đó.

Cụm từ "không thể không biết" là đối tượng của nhiều tranh cãi giữa hệ thống thông luật và hệ thống dân luật. Hầu hết các học giả thông luật đều coi đây là yếu tố "mang tính chủ quan" và liên quan đến tình trạng nhận thức thực tế của người mua thay vì áp đặt "kiến thức mang tính xây dựng" lên người mua về những mặt hàng mà anh ta nên học.

Tuy nhiên, mọi quy tắc này đều không gắn với đặc điểm của hàng hóa đã được nêu rõ theo hợp đồng mà Đoạn 1 Điều 35 đã quy định, và do vậy thỏa thuận giữa các bên trong hợp đồng là cơ sở đầu tiên để xem xét mọi vấn đề.

[83] Bản bình luận của Ban Thư ký về Điều 33 của Dự thảo 1978.

V. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 38 CISG "KIỂM TRA HÀNG HÓA"

Điều 38:

"1. Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc bảo đảm đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tuỳ trường hợp cụ thể.

2. Nếu hợp đồng có quy định về việc chuyên chở hàng hóa, thì việc kiểm tra hàng có thể được dời lại đến lúc hàng tới nơi đến.

3. Nếu địa điểm đến của hàng bị thay đổi trong thời gian hàng đang trên đường vận chuyển hoặc hàng được người mua gửi đi tiếp và khi đó người mua không có khả năng hợp lý để kiểm tra hàng hóa, còn người bán đã biết hay đáng lẽ phải biết khi ký kết hợp đồng về khả năng đổi lộ trình hay gửi tiếp đó, thì việc kiểm tra có thể được dời lại đến khi hàng tới nơi đến mới".

1. Án lệ về hợp đồng mua bán nắp phễu[84]

1.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn là người mua, quốc gia Đức.

- Bị đơn là người bán, quốc gia Ý.

- Cơ quan giải quyết tranh chấp là Tòa án.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Hai bên phát sinh tranh chấp từ hợp đồng mua bán nắp phễu do nắp phễu có khiếm khuyết, theo đó người mua yêu cầu bồi thường thiệt hại và giảm giá hàng hóa. Cụ thể như sau:

Ngày 15 tháng 6 năm 2004, người mua nhận hàng và bán lại hàng hóa này cho các công ty, trong đó có Công ty G.W.GmbH vào tháng 9 năm 2004, sau đó phát hiện 8 nắp phễu có khiếm khuyết. Người mua đã đệ đơn lên Tòa án cấp quận. Tranh chấp đã được giải quyết tại Tòa án quận Görlitz, Đức (sau đây gọi Tòa án quận), Tòa án quận bác bỏ đơn kiện của người mua tại bản án sơ thẩm, tuy nhiên người mua phản đối phán quyết của Tòa án quận và gửi kháng cáo lên Tòa phúc thẩm Dresden (sau đây gọi là Tòa phúc thẩm).

Ngày 12 tháng 01 năm 2007 trước Tòa phúc thẩm, người mua kháng cáo phán quyết của Tòa án cấp sơ thẩm đã được tống đạt vào ngày 15 tháng 12 năm 2006.

Ngày 6 tháng 2 năm 2007, người mua đã đưa ra các lập luận cho kháng cáo của mình thông qua Bản ghi nhớ được đệ trình bởi người đại diện theo pháp luật của mình.

Người mua lập luận rằng, Tòa án quận đã không tuân thủ các nghĩa vụ kiểm tra và thông báo liên quan đến việc lắp ráp các nắp phễu theo Điều 38,

[84] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071108g1.html

39[85] CISG. Người mua đã nộp tài liệu trong quá trình sơ thẩm rằng, các khiếm khuyết của nắp phễu không thể được phát hiện mặc dù đã kiểm tra kỹ lưỡng và kịp thời. Hơn nữa, theo chuyên gia kiểm tra thông qua các bằng chứng độc lập đã không thể xác định được tiếng rít của nắp phễu nếu chỉ thực hiện áp lực vật lý thông qua những tác động đơn giản và thủ công. Thay vào đó, chuyên gia đã có ý kiến bằng văn bản là, các nắp phễu lắp ráp lỏng lẻo và do đó không phát ra âm thanh réo rắt do chỉ có trọng lượng nhỏ tác động lên nó. Chỉ sau khi các nắp được khóa tại chỗ bằng một ốc vít, nắp phễu sẽ tăng lên và gây ra âm thanh réo rắt tương ứng.

Do đó, người mua không có lý do để vặn nắp và kiểm tra xem có tiếng ồn trong thời điểm giao hàng để phù hợp với hợp đồng hay không. Ngoài ra, việc này chỉ có thể thực hiện bằng tác động đơn giản. Thay vào đó, người mua có thể giả định một cách hợp lý trên cơ sở kiểm tra trực quan của mình rằng nắp phễu tuân thủ các thông số kỹ thuật chất lượng theo hợp đồng.

Ngoài ra, cần xem xét giải thích của người bán rằng các nắp phễu được điều chỉnh để phù hợp với khung tương ứng. Giả sử những khẳng định này của người bán là chính xác và đưa ra tuyên bố thông qua chuyên gia trong phiên tòa ngày 18 tháng 10 năm 2006, nhà sản xuất phải đưa ra một dấu hiệu cho thấy nắp phễu và khung không được tháo rời. Kết quả, không thể loại trừ trong quá trình kiểm tra ngẫu nhiên các nắp phễu và khung, cả hai phần không được thay thế và do đó không thể phát hiện ra khiếm khuyết. Như vậy, khoảng thời gian hợp lý theo quy định khoản 1 Điều 39 CISG có thể bắt đầu nhưng không sớm hơn tại thời điểm khách quan nhận ra khuyết điểm tiềm ẩn. Do đó, thông báo về sự không phù hợp của người mua đã được đưa ra trong thời gian phù hợp theo Điều 39 CISG.

Lý do của Tòa án quận cũng không phù hợp liên quan đến các nắp phễu trong kho của người mua. Về phương diện này, ý kiến của chuyên gia ngày 24 tháng 9 năm 2005 đã chỉ ra âm thanh réo rắt là do lỗi sản xuất, không có lý do để kiểm tra từng hạng mục riêng lẻ của nắp phễu chưa được lắp ráp và đưa ra sự không phù hợp. Hơn nữa, chuyên gia đã xác định sự không phù hợp của nắp phễu lưu giữ trong kho. Ngoài ra, người mua đã đề nghị Tòa án hoặc bất kỳ chuyên gia nào kiểm tra một số nắp phễu vẫn còn trong kho của mình thông qua bản ghi nhớ ngày 9 tháng 8 năm 2006. Cuối cùng, Tòa án quận không nên từ chối khiếu nại của người mua.

Trong Bản ghi nhớ bổ sung ngày 19 tháng 6 năm 2007 do đại diện pháp lý của người mua đệ trình trong quá trình tố tụng phúc thẩm, lần đầu tiên

[85] Điều 39: "1. Người mua bị mất quyền khiếu nại về việc hàng hóa không phù hợp hợp đồng nếu người mua không thông báo cho người bán những tin tức về việc không phù hợp đó trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã phát hiện ra sự không phù hợp đó; 2. Trong mọi trường hợp, người mua bị mất quyền khiếu nại về việc hàng không phù hợp với hợp đồng nếu họ không thông báo cho người bán biết về việc đó chậm nhất trong thời hạn 2 năm kể từ ngày hàng hóa đã thực sự được giao cho người mua trừ phi thời hạn này trái ngược với thời hạn bảo hành quy định trong hợp đồng".

khẳng định không chỉ 8 phễu trong số các phễu đã bán lại vào ngày 3 tháng 9 năm 2004, ngày 16 tháng 9 năm 2004 và ngày 24 tháng 9 năm 2004 là có khiếm khuyết.

Người mua yêu cầu Tòa án sửa đổi bản án được đưa ra vào ngày 29 tháng 11 năm 2006 bởi Tòa án quận và yêu cầu người bán trả 24.378 euro cũng như:

a) lãi 2,5% trên 10.924,15 euro kể từ ngày 3 tháng 12 năm 2005;

b) lãi suất 2,5% trên 200 euro kể từ ngày 7 tháng 4 năm 2005;

c) lãi suất 2,5% trên 172,55 euro kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2006;

d) lãi suất 2,5% trên 176,78 euro kể từ ngày 10 tháng 12 năm 2005;

đ) lãi 2,5% trên 10.263,61 euro kể từ ngày 24 tháng 12 năm 2005;

e) lãi suất cao hơn 5% so với lãi suất cho vay chính trên 22.054,52 euro kể từ khi tiến hành tố tụng; và

g) lãi suất cao hơn 7% so với lãi suất cho vay chính trên 2.232,58 euro kể từ ngày 18 tháng 7 năm 2004.

Ngoài ra, người mua yêu cầu Tòa án bãi bỏ bản án được đưa ra vào ngày 29 tháng 11 năm 2006 của Tòa án quận và trả lại vụ kiện cho Tòa án quận.

Người bán yêu cầu Tòa án bác bỏ kháng cáo của người mua, cụ thể như sau:

Người bán đồng ý phán quyết của Tòa án cấp sơ thẩm và cho rằng người mua không tuân thủ nghĩa vụ kiểm tra ngay lập tức các nắp phễu được giao theo Điều 38 CISG. Nói chung, người mua có nhiệm vụ thực hiện lắp ráp ngẫu nhiên các nắp phễu được bán lại theo mục đích của mình. Chuyên gia giải thích trong phiên tòa, chuyên gia đã tác động (bước) lên các nắp phễu chưa được lắp ráp và tại đây nhận ra một âm thanh réo rắt.

1.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

1.3.1. Tòa án cấp quận

Tòa án quận đã bác bỏ đơn của người mua trong bản án sơ thẩm với lý do sau:

Hợp đồng mua bán quốc tế đã được ký kết, cả Đức và Ý đều là các quốc gia đã ký kết gia nhập CISG, do đó tranh chấp được điều chỉnh bởi CISG.

Theo CISG, người mua không được hưởng bất kỳ khiếu nại nào đối với người bán về việc giao hàng không phù hợp - ngay cả với giả định rằng đệ trình của người mua là chính xác.

Theo quá trình của các sự kiện được người mua đưa ra cho thấy không quá 8 nắp phễu có thể thực sự không phù hợp với hợp đồng.

Người mua mất quyền dựa vào sự không phù hợp của hàng hóa vì đã

không tuân thủ các công đoạn kiểm tra và thông báo theo Điều 38, 39 CISG. Người mua có nhiệm vụ kiểm tra ngẫu nhiên các mẫu để xem các nắp phễu có tuân thủ các thông số kỹ thuật định tính theo thỏa thuận hay không. Người mua không thể đơn giản lưu trữ nắp phễu cho đến khi bán lại mà không cần kiểm tra chất lượng. Về khía cạnh này, các nắp phễu rõ ràng không được kiểm tra để có kết quả tương xứng thay vào đó chỉ cần tác động nhỏ lên chúng sẽ đủ để phát hiện những âm thanh réo rắt. Trong quá trình tố tụng thông qua bằng chứng độc lập kiểm tra tại chỗ bởi chuyên gia được chỉ định vào ngày 15 tháng 9 năm 2005, chuyên gia có thể xác định thông qua một tác động thủ công để gây áp lực lên nắp phễu chưa lắp ráp mà nắp phễu và khung đã phát ra âm thanh.

Cũng hợp lý, nếu người mua kiểm tra sự phù hợp của nắp phễu thông qua một Viện nghiên cứu, kể từ một vài tuần trôi qua từ ngày giao hàng 25 tháng 6 năm 2004 và bán lại hàng này cho Công ty G.W.GmbH vào tháng 9 năm 2004, cho thấy người mua không có thể căn cứ vào khoản 3 Điều 38 CISG. Mặt khác, bất kỳ việc bán lại hàng hóa nào, việc kiểm tra sẽ là nhiệm vụ của người mua theo Điều 38 CISG.

Người mua không được quyền tiếp tục yêu cầu người bán giảm giá mua 98 nắp phễu chưa được lắp ráp. Sau khi nhận hàng hóa người mua chịu trách nhiệm chứng minh sự không phù hợp và thậm chí không được đệ trình những khiếm khuyết của các nắp phễu còn lại trong kho của Công ty. Theo các tài liệu cung cấp chỉ có 8 nắp phễu bị khiếm khuyết được bán cho Công ty G.W. GmbH, do đó không đủ để chứng minh sự không phù hợp của toàn bộ hàng đã giao. Người mua không được tiếp tục cho rằng các nắp phễu này đã được kiểm tra, có khiếm khuyết và thông báo theo Điều 38, 39 CISG.

1.3.2. Tòa án cấp phúc thẩm

Hợp đồng mua bán quốc tế đã được ký kết, cả Đức và Ý đều là các quốc gia ký kết CISG, do đó tranh chấp được áp dụng theo các quy định của CISG.

Kháng cáo của người mua là không có cơ sở. Tòa án quận đã đúng khi bác bỏ yêu cầu của người mua với lý do người mua không căn cứ vào sự không phù hợp của hàng hóa và đã không tuân thủ nghĩa vụ tương ứng của mình để kiểm tra theo Điều 38 CISG. Kiểm tra này áp dụng cho cả nắp phễu đã được lắp ráp và cho các nắp phễu vẫn lưu giữ trong kho của người mua. Căn cứ theo Điều 38 CISG, người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc đảm bảo chúng được kiểm tra trong khoảng thời gian ngắn nhất. Trong trường hợp này, khoảng thời gian này đã hết hạn trước khi bán lại hàng hóa lần đầu tiên vào tháng 9 năm 2004.

Quả thực, Tòa án cho rằng người mua không đồng ý với quan điểm của Tòa án quận - đã không bắt buộc phải lắp ráp các phễu ngẫu nhiên và phải tuân theo dữ liệu thông thường trong quá trình kiểm tra. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là người mua bị hạn chế kiểm tra trực quan các nắp phễu.

Thay vào đó, có nhiệm vụ lắp ráp các mẫu nắp phễu ngẫu nhiên theo mục đích sử dụng của chúng, khóa nắp và đóng vít để thực hiện các thử nghiệm đơn giản. Theo các giải thích được cung cấp bởi Giám đốc điều hành trong phiên tòa, các nắp phễu được phân phối dưới dạng một đơn vị và được lắp ráp chắc chắn vào các pallet. Do đó, một kiểm tra tương ứng sẽ có thể thực hiện được mà không cần nhiều nỗ lực và mất ít chi phí. Điều này xuất phát từ các tuyên bố của chuyên gia trong quá trình tố tụng thông qua chứng cứ độc lập tại Tòa án quận. Các chuyên gia đã giải thích trong tài liệu và phiên tòa tại Tòa án quận vào ngày 18 tháng 10 năm 2006 rằng âm thanh réo rắt phát ra ngay cả khi không lắp ráp.

Căn cứ những tình huống này, Tòa án không đồng ý về lập luận của người mua, nếu theo kết luận của chuyên gia, khiếm khuyết chỉ có thể được xác định sau khi lắp ráp thì không thể phát hiện ra khuyết điểm vì nắp phễu và khung chỉ được chốt vì lý do bảo mật mà không cần phải được thực hiện trong quá trình kiểm tra. Trong hoàn cảnh này, người mua có thể không thành công nếu dựa trên giả định, khiếm khuyết có thể không được phát hiện trong quá trình kiểm tra với lý do các nắp phễu và khung chưa được thay thế tại thời điểm giao hàng, sự đệ trình này trái ngược với các tuyên bố của chuyên gia và người quản lý để phát hiện sự không phù hợp, theo tuyên bố của Giám đốc điều hành trong phiên tòa. Điều này cho thấy khiếm khuyết do người mua khiếu nại không chỉ sau khi lắp ráp nắp phễu và khung mà còn trong quá trình xử lý nắp phễu và khung là từng đơn vị riêng lẻ.

Cuối cùng, người mua có thể không thành công khi căn cứ vào khoản 3 Điều 38 CISG. Tòa án quận đã giải thích chính xác thời gian nhận hàng đã vài tuần, cụ thể người mua nhận các phễu vào ngày 15 tháng 6 năm 2004 và việc bán lại cho Công ty G.W. GmbH vào tháng 9 năm 2004. Người mua đã có đủ cơ hội để kiểm tra hàng hóa. Do đó, cho thấy người mua đã không tuân thủ quy định của CISG.

Bản Thông báo được xác nhận bởi đại diện hợp pháp của người mua vào ngày 5 tháng 11 năm 2007, không cung cấp bất kỳ lý do nào để mở lại phiên tòa theo Điều 156 Bộ luật Tố tụng dân sự Đức.

Quyết định thực thi sơ bộ được đưa ra theo Điều 708 đến Điều 711 Bộ luật Dân sự Đức. Không được phép kháng cáo thêm trên cơ sở khoản 2 Điều 543 Bộ luật Dân sự Đức.

2. Án lệ hợp đồng mua bán rượu[86]

2.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn là người bán, quốc gia Ý.
- Bị đơn là người mua, quốc gia Hoa Kỳ.
- Cơ quan giải quyết tranh chấp là Tòa án.

[86] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040909u1.html

2.2. Diễn biến tranh chấp

Tranh chấp phát sinh từ việc Công ty Columbia Distributing of Seattle, LLC (sau đây gọi tắt là Columbia Seattle) và Young's Market (nhà chỉ định của Columbia Seattle) không thông báo kịp thời về khiếm khuyết của rượu khi nhận hàng dẫn đến rượu không bán được. Columbia Seattle yêu cầu Tòa cho chứng minh việc không thông báo kịp thời theo CISG.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Cả Columbia Seattle và Young's Market đều tranh cãi về việc Young's Market đã bán hơn 22.000 thùng rượu của 2000 Pinot Grigio (một loại rượu vang trắng) chứa hơn 264.000 chai rượu có vấn đề hoặc rượu là hàng tồn kho dư thừa dẫn đến khi nhà thương mại Joe quyết định mua rượu ít hơn dự kiến (Nhà thương mại Joe đã nếm thử rượu và không mua thêm vì lo ngại về chất lượng). Để tránh thua lỗ, Columbia Seattle và Young's Market cho rằng hàng tồn kho dư thừa Young's Market không bán kịp thời. Columbia Seattle và Young's Market cho rằng sự hư hỏng rượu là do "khiếm khuyết tiềm ẩn" tại thời điểm giao hàng.

Columbia Seattle và Young's Market chịu trách nhiệm chứng minh rằng 2000 Pinot Grigio không tuân thủ trách nhiệm tại thời điểm nhận hàng. Tuy nhiên, không có bằng chứng nào về khiếm khuyết tiềm ẩn được đưa ra. Quan trọng hơn, không có lời khai của chuyên gia hay mô tả cụ thể về "khiếm khuyết tiềm ẩn" của rượu.

Như đã thảo luận và tài liệu hỗ trợ của Công ty La Delizia, Pinot Grigio là một loại rượu được sản xuất để tiêu thụ khi còn tươi. Pinot Grigio hư hỏng nhanh chóng, đầu tiên mất đi độ tươi đặc trưng và sau đó là tính dễ chịu của rượu. Quá trình hư hỏng là một quá trình tự nhiên và chịu ảnh hưởng của một số yếu tố bao gồm các điều kiện vận chuyển và lưu trữ như ánh sáng và nhiệt độ. Thực tế là một loại rượu lâu đời, thậm chí hỏng nhanh hơn người ta tưởng, không phải là bằng chứng của "khiếm khuyết tiềm ẩn", mà là một quá trình hỏng tự nhiên, nhanh chóng bởi các yếu tố môi trường nằm ngoài sự kiểm soát của nhà máy rượu.

Để hỗ trợ cho lập luận của mình, Columbia Seattle và Young's Market dựa vào lời khai của Damien Pascale, Phó chủ tịch tiếp thị cho Young's Market. Ông Pascale cho rằng có một số chuyên gia tiếp thị rượu vang nhưng không có kiến thức đặc biệt về thành phần hóa học của rượu vang, quy trình sản xuất rượu vang hay nói cách khác không là một chuyên gia về rượu vang. Hơn nữa, ông Pascale đưa ra một số tuyên bố thuyết phục ví dụ, ông tuyên bố rằng Pinot Grigio được giữ trong điều kiện tương tự như các loại rượu khác cùng loại nhưng không mô tả các loại rượu khác là gì, khi chúng được giao nhận, chúng được lưu trữ trong kho bao lâu, thành phần hóa học của chúng so với 2000 Pinot Grigio của Ý có vấn đề, v.v. tuy nhiên, ông Pascale cũng không mô tả điều kiện trong các kho khác nhau, nơi các loại rượu này được

lưu trữ. Sau đó, ông Pascale cho rằng rượu bị hỏng nhanh chóng là do một khiếm khuyết tiềm ẩn trong quy trình sản xuất hoặc đóng chai nhưng ông không đưa ra hướng dẫn nào về những khiếm khuyết có thể xảy ra. Ý kiến của ông Pascale chỉ đơn giản dựa trên các cáo buộc không có chứng cứ để chứng minh. Nó không đủ đưa ra bản án sơ bộ.

Cả Columbia Seattle và Young's Market đều không tiến hành kiểm tra kịp thời.

Theo các bằng chứng được cung cấp bởi Columbia Seattle và Young's Market lần đầu tiên nhận thấy các dấu hiệu không phù hợp vào tháng 3 hoặc tháng 4 năm 2002. Tuy nhiên, không có dấu hiệu cho thấy việc kiểm tra đã được tiến hành tại thời điểm đó theo yêu cầu của CISG

Ngay cả khi sự không phù hợp được cho là không rõ ràng vào tháng 3 hoặc tháng 4 năm 2002, thì vào mùa hè năm 2002, khi ông Pascale làm chứng, Young's Market vẫn nhận được tiền lãi từ các nhà bán lẻ. Cuối cùng, Young's Market biết có vấn đề vào tháng 9. Mặc dù tất cả những dấu hiệu không phù hợp này, không có bằng chứng nào cho thấy một cuộc kiểm tra đã được thực hiện bởi Young's Market.

Tương tự, mặc dù Columbia Seattle đã biết về vấn đề này vào tháng 11 nhưng họ không thử rượu cho đến tháng 4 năm 2003, và thậm chí sau đó, họ chỉ thử một trong nhiều mã đóng chai. Không có tài liệu hay lời khai nào cho thấy phần lớn rượu được cho là không phù hợp đã từng được kiểm tra. Rõ ràng Columbia Seattle và Young's Market cho rằng một số loại rượu tại một địa điểm có dấu hiệu không phù hợp, tất cả các loại rượu còn lại phải ở trong tình trạng tương tự. Không có cơ sở nào được đưa ra cho giả định này, mặc dù La Delizia đồng ý vào tháng 4 năm 2003, hơn hai năm sau khi thu hoạch và gần hai năm sau khi giao hàng, 2000 Container Pinot Grigio còn lại có thể đã mất đi sự tươi đặc trưng thu hút người tiêu dùng.

Columbia Seattle thừa nhận rằng, đã khôngthông báo cho La Delizia về sự không phù hợp khoảng một năm sau khi Young's Market lần đầu tiên nhận ra dấu hiệu của sự không phù hợp. Nếu chúng tôi không để ý đến tuyên bố của Young's Market rằng lần đầu tiên họ nhận ra vấn đề vào tháng 3 hoặc tháng 4 năm 2002, thì những khiếm khuyết được cho là tiềm ẩn đã trở nên rõ ràng vào mùa hè năm 2002. Tuy nhiên, thông báo đã không được đưa ra trong hơn 9 tháng sau đó.

Columbia Seattle cáo buộc rằng họ đã không biết về sự không phù hợp cho đến tháng 11 năm 2002 vì sự không phù hợp thuộc thị trường của Young's Market nên trách nhiệm phải biết là của Young's Columbia. Tuy nhiên, ngay cả khi Columbia Seattle không chịu trách nhiệm và như vậy vẫn có một sự chậm trễ vô lý trong hơn 5 tháng sau khi La Delizia thông báo.

Columbia Seattle cố gắng phân biệt các trường hợp dựa vào La Delizia trên cơ sở chúng không liên quan đến các mặt hàng dễ hỏng. Tính dễ hỏng của

một vật phẩm tăng cao, không giảm đi, cần phải thông báo kịp thời.

Hơn nữa, thực tế là nhiều trường hợp các khiếm khuyết có thể được phát hiện khi giao hàng không giúp ích gì cho Columbia Seattle. La Delizia không cho rằng, sự không phù hợp nên được phát hiện trước đó. La Delizia cho rằng theo CISG, khi Young Market và Columbia có thông báo về việc không phù hợp, họ có nghĩa vụ đưa ra thông báo cho La Delizia trong một thời gian hợp lý và hơn 5 tháng là không hợp lý theo CISG.

Đáng chú ý, Columbia Seattle không trích dẫn bất kỳ trường hợp nào của CISG cho rằng việc chậm trễ hơn 5 tháng trong việc thông báo là sự chậm trễ tối thiểu. Trong khi Columbia Seattle nhận ra, cơ quan thực thi CISG rõ ràng ủng hộ quan điểm của La Delizia trong trường hợp này.

Columbia Seattle cố gắng để không bị hủy bỏ khiếu nại theo các trường hợp của CISG bằng cách dẫn chứng trường hợp Công ty Peter Pan Seafoods, Inc. v. Olympic Foundry Company đề xuất rằng sáu tháng có thể là thời gian phù hợp để thông báo cho người bán về ý định từ chối. Sự phụ thuộc của Columbia Seattle vào Peter Pan Seafoods không đúng trong trường hợp này. Vụ kiện Peter Pan Seafoods liên quan đến giao dịch "bán trên phê duyệt" theo RCW 62A.2-326. Cụ thể, người mua đã mua một động cơ và các bên đồng ý rằng nếu động cơ không thực hiện theo sự hài lòng của người mua, người bán sẽ loại bỏ động cơ đó bằng chi phí của người bán. Tòa án đã phải đối mặt với câu hỏi về việc xác định thời gian hợp lý trong đó người mua có thể kiểm tra động cơ cho thỏa mãn. Vì bảo hành bằng văn bản được cung cấp trong khoảng thời gian sáu tháng mà nhà sản xuất đồng ý sửa chữa các khiếm khuyết, tòa án cho rằng cùng thời gian đó sẽ là một khoảng thời gian hợp lý để người mua chấp nhận hoặc từ chối. Do đó, thời hạn sáu tháng được Tòa án sử dụng là thời hạn phê duyệt được các bên ký hợp đồng và không liên quan đến thời hạn đưa ra thông báo về sự không phù hợp.

Columbia Seattle đã không cung cấp cho Tòa án bất kỳ cơ sở giải thích nào vì không kiểm tra hoặc đưa ra thông báo.

Columbia Seattle lập luận rằng theo Điều 44[87] CISG, Columbia Seattle được miễn không đưa ra thông báo cần thiết. Tuy nhiên, Columbia Seattle không cung cấp cơ sở thực tế cho lập luận này. Columbia Seattle thừa nhận rằng họ đã biết về các khiếm khuyết vào tháng 11 năm 2002 nhưng đã không kiểm tra rượu hoặc thông báo cho La Delizia cho đến tháng 4 năm 2003. Hơn nữa, nếu như Columbia Seattle cho rằng, nhiệm vụ thuộc vị trí của Young Market thì sự chậm trễ thậm chí còn nghiêm trọng hơn, Columbia Seattle không đưa ra lý do tại sao họ không thể thông báo cho La Delizia về vấn đề tiềm ẩn trước đó. Tại sao không thông báo theo yêu cầu của CISG.

[87] Điều 44: Bất chấp những quy định của Điểm 1 điều 39 và khoản 1 Điều 43, người mua có thể giảm giá chiếu theo Điều 50 hay đòi bồi thường thiệt hại, ngoại trừ khoản lợi bị bỏ lỡ, nếu người mua có lý do hợp lý để giải thích vì sao họ không thông báo tin tức cần thiết cho người bán.

Phán quyết của Tòa

2000 Pinot Grigio đang tranh chấp có thể được bán tại thời điểm giao hàng. Không có bằng chứng xác thực ngược lại, ngay cả khi rượu không phù hợp vì khiếm khuyết không xác định, việc kiểm tra rượu không được tiến hành kịp thời theo yêu cầu của CISG. Trong thực tế, không có bằng chứng nào cho thấy việc kiểm tra đã được tiến hành. Hơn nữa, thông báo về sự không phù hợp đã không kịp thời theo CISG. Theo đó, yêu cầu của Columbia Seattle về rượu vang không bán được, bị bác bỏ.

3. Án lệ tranh chấp trong đồng mua bán quần áo[88]

3.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn là người bán, quốc gia Ý.

- Bị đơn là người mua, quốc gia Thụy Sỹ.

- Cơ quan giải quyết tranh chấp là Tòa án.

3.2. Diễn biến tranh chấp

Hai bên tranh chấp về chất lượng và sự thiếu phù hợp của quần áo đã được giao. Cụ thể như sau:

Vào các ngày 30 tháng 9 năm 2002, ngày 25 tháng 11 năm 2002 và ngày 20 tháng 01 năm 2003, người mua đã đặt mua quần áo từ người bán.

Từ ngày 27 tháng 01 đến ngày 5 tháng 4 năm 2003, người bán đã thực hiện việc giao quần áo theo đơn cho người mua, tổng giá trị 115.551,05 Francs Thụy Sỹ

Ngày 02 tháng 4 năm 2003, người mua đã khiếu nại về chất lượng của một số mẫu quần áo. Sau đó, người mua đã trả lại 13 mặt hàng và lập hóa đơn với khoản tiền 32.641,00 Francs Thụy Sỹ. Người bán đã quyết định khấu trừ số tiền này theo giá của người mua. Phần còn lại 82.910,05 Francs Thụy Sỹ đã được yêu cầu bởi thủ tục tố tụng này.

Tuy nhiên, người mua khẳng định các quần áo bổ sung có trị giá 40.638,05 Francs Thụy Sỹ không phù hợp với các mẫu liên quan. Trong khi công nhận yêu cầu của người bán đối với 42.272,00 Francs Thụy Sỹ (82.910,05 trừ 40,638,05 Francs Thụy Sỹ), người mua kiện lại chi phí lưu trữ 43.200,00 Francs Thụy Sỹ. Sau khi phát sinh những chi phí này, người bán đã từ chối những quần áo không phù hợp bằng cách kiện lại người mua yêu cầu 928 Francs Thụy Sỹ (43.200 trừ 42.272 Francs Thụy Sỹ) và 4.000 Francs Thụy Sỹ về chi phí bán lại quần áo.

Do đó, các bên yêu cầu Tòa như sau:

a) Người bán yêu cầu:

- Người mua trả 82.910, 05 Francs Thụy Sỹ cộng thêm 5% tiền lãi kể từ ngày 31 tháng 5 năm 2003;

[88] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070906s1.html

- Vô hiệu hóa kháng cáo số 20627018 đã được đệ trình cho Văn phòng thi hành các khoản nợ; và

- Người mua chịu mọi chi phí tố tụng.

* Liên quan đến hành động kiện lại, người bán yêu cầu:

- Hủy hành động kiện lại của người mua đến mức có thể chấp nhận được; và

- Người mua chịu mọi chi phí tố tụng.

b) Người mua yêu cầu:

- Đồng ý với đề nghị của người bán với số tiền 42.272,00 Francs Thụy Sỹ và tuyên bố giảm giá với cùng số tiền theo đề nghị của người bán. Phần yêu cầu bồi thường 40,638,05 nên được hủy bỏ;

- Hủy bỏ kháng cáo số 20627018 đã được đệ trình Văn phòng thực thi các khoản nợ trong phạm vi 42.272,00 Francs Thụy Sỹ với điều kiện là một phần của yêu cầu này được chấp nhận; và

- Người bán chịu mọi chi phí tố tụng.

* Liên quan đến hành động kiện lại, người mua yêu cầu:

- Người bán nhận lại hàng hóa có giá trị 40.638,05 Francs Thụy Sỹ đã được đưa vào xử lý;

- Người bán bồi thường cho người mua chi phí lưu trữ (bao gồm cả phí bảo hiểm) và bồi thường thiệt hại bổ sung với số lượng 4.928 Francs Thụy Sỹ cộng với 5% tiền lãi kể từ ngày 1 tháng 12 năm 2003; và - Người bán chịu mọi chi phí tố tụng.

3.3. Phân tích và phán quyết của tòa án

Người bán yêu cầu thanh toán 82.910,05 Francs Thụy Sỹ. Người mua yêu cầu thanh toán 4.928 Francs Thụy Sỹ thông qua hành động kiện lại. Do đó, giá trị của các tranh chấp hiện tại lên tới 87.838,05 Francs Thụy Sỹ.

Cả hai bên đều có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia ký kết CISG. Do đó, tranh chấp thuộc pháp vi áp dụng Điều 1 CISG. Hơn nữa, cả hai bên đều cho rằng CISG được áp dụng.

Tại phiên tòa, Thẩm phán chỉ cho người đại diện hợp pháp của người mua theo Điều 105 Bộ luật Dân sự, sẽ trái ngược với đề nghị yêu cầu bồi thường, phản đối việc thi hành án phải được gỡ bỏ và yêu cầu kiện lại phải được đưa ra. Đại diện hợp pháp của người mua cho rằng, theo yêu cầu tố tụng của mình, đề nghị một phần yêu cầu đã được cho phép và một phần khác bị bác bỏ. Nếu phần thứ hai thực sự được cho phép, người mua sẽ dựa vào khoản bù trừ với số tiền được cho phép có lợi cho người bán.

Tòa án quận giả định trên cơ sở thực tiễn và những tuyên bố của người mua liên quan đến yêu cầu tố tụng, sau đó tìm cách bác bỏ toàn bộ hành động kiện lại. Điều này là do người mua yêu cầu người bán trả 40.638,05 Francs

Thụy Sỹ và tiếp tục lập luận rằng yêu cầu của người bán đối với 42.272 Francs Thụy Sỹ đã không còn tồn tại. Do đó, giá trị bù nợ không tương thích với việc thừa nhận khiếu nại và yêu cầu hủy bỏ việc thực thi.

Người bán đã yêu cầu quyền lợi đương nhiên trong thời gian kể từ năm 2006, tuy nhiên trong một thời điểm khác đã yêu cầu quyền lợi kể từ năm 2003. Với sự xem xét thích hợp của hồ sơ, Tòa án tuyên bố đây là một lỗi đánh máy. Lỗi này có thể được Tòa án sửa chữa và giải thích chính xác.

- Tranh chấp về hoãn giao hàng

Người mua cáo buộc người bán không thực hiện việc giao 3 đơn đặt hàng vào ngày 30 tháng 9, ngày 22 tháng 11 năm 2002 và ngày 20 tháng 01 năm 2003. Tuy nhiên, người mua tuyên bố rằng họ chấp nhận việc giao hàng bị trì hoãn đối với mối quan hệ thương mại lâu dài.

Lý do của Tòa: Người mua đã chấp nhận các đợt giao hàng bị trì hoãn nên tranh chấp này có thể được xem xét. Người mua đã không đặt thêm một khoảng thời gian để người bán thực hiện việc giao hàng và tuyên bố hủy hợp đồng với lý do về thời gian theo yêu cầu của CISG (điểm b khoản 1 Điều 49[89] và điểm a khoản 2 Điều 49 CISG[90]). Do đó, người mua không căn cứ bất kỳ biện pháp khắc phục nào phát sinh từ việc giao hàng bị trì hoãn.

- Tranh chấp về sự không phù hợp

+ Về giới hạn thời gian kiểm tra và thông báo: Ngày 02 và ngày 15 tháng 4 năm 2003, người mua đã thông báo sự không phù hợp của hàng hóa. Vào ngày 4 và ngày 6 tháng 11 năm 2003 đã thông báo bổ sung bằng văn bản cho người bán về sự không phù hợp đối với quần áo. Người mua lập luận rằng họ đã đưa ra một thông báo kịp thời và đầy đủ về sự không phù hợp.

Các hóa đơn giao hàng các ngày 27 tháng 01, ngày 20 tháng 02, ngày 20 và 31 tháng 3 năm 2003. Người mua nói rằng họ đã nhận được quần áo vào ngày 27 tháng 01, ngày 10 và ngày 25 tháng 3 và ngày 5 tháng 4 năm 2003.

Ngày 19 tháng 8 năm 2003, người mua đã xác nhận với người bán rằng họ sẽ thanh toán các hóa đơn chưa xử lý trước ngày 15 tháng 9 năm 2003. Sau khi người mua đã thua trong một vụ kiện chống lại một trong những người mua quần áo của mình vào ngày 4 tháng 11 năm 2003, người mua đã yêu cầu

---

[89] Điều 49:

"1. Người mua có thể tuyên bố hủy hợp đồng:

b.Trong trường hợp không giao hàng: Nếu người bán không giao hàng trong thời gian đã được người mua gia hạn thêm cho họ chiếu theo khoản 1 điều 47 hoặc nếu người bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời gian được gia hạn này.

[90] Điều 49:

"2. Tuy nhiên trong trường hợp nếu người bán đã giao hàng thì người mua sẽ mất quyền hủy hợp đồng nếu người mua đã không tuyên bố hủy hợp đồng.

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

người bán chịu một phần tổn thất phát sinh. Người mua đã tuyên bố rằng họ đã cố gắng bán lại những quần áo này cùng với người bán với sự phân chia chính xác các tổn thất giữa hai bên đã được ký nhưng thật bất ngờ, người bán không sẵn sàng tuân thủ thỏa thuận này. Đây là lý do tại sao người mua yêu cầu người bán chấp nhận quần áo trả lại. Tuy nhiên, người bán không thừa nhận về sự tồn tại của bất kỳ thỏa thuận nào.

Theo quy định pháp luật: Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc đảm bảo có sự kiểm tra hàng hóa trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể trong các trường hợp quy định tại khoản 1 Điều 38 CISG. Thông báo về sự thiếu phù hợp phải được đưa ra trong một thời gian hợp lý kể từ khi phát hiện hoặc tìm cách phát hiện theo quy định tại khoản 1 Điều 39 CISG.

Lý do của Tòa: Người mua đang tham gia vào việc nhập khẩu hàng hóa. Việc này là do họ bán lại quần áo cho khách hàng của mình. Trong trường hợp bình thường, chỉ những khách hàng này sẽ xác định sự thiếu phù hợp. Do đó, một khoảng thời gian kéo dài để kiểm tra và thông báo được áp dụng. Thông thường, thời gian kiểm tra hai tuần và thời gian thông báo một tháng có thể được giả định. Điều này dẫn đến một thời gian tổng thể để thông báo khoảng sáu tuần. Theo luật học Đức, thời gian thông báo một tháng là hợp lý trong những trường hợp này[91]. Tòa án quận cho rằng người mua đã tuân thủ nghĩa vụ kiểm tra và thông báo về sự thiếu phù hợp được đề cập trong các thư ngày 2 và ngày 15 tháng 4 năm 2003.

Bằng thư ngày 15 tháng 4 năm 2003, người mua đã giới hạn thông báo về việc không tuân thủ 13 mẫu sau khi đã xem xét các giải pháp hòa giải với phần lớn khách hàng của mình. Sau đó, người bán đã chấp nhận trả lại những bộ quần áo này mà không thừa nhận bất kỳ trách nhiệm pháp lý nào và họ đã giảm yêu cầu của mình đối với người mua là 32.641,00 Francs Thụy Sỹ. Như vậy, không còn là chủ thể của hành động này. Đối với quần áo còn lại đã được thông báo vào ngày 02 tháng 4 năm 2003, phải thừa nhận người mua không tìm cách khẳng định việc không tuân thủ. Điều này là do thông báo của họ bị giới hạn rõ ràng trong 13 mẫu được lấy lại bởi người bán.

Chỉ đến ngày 4 và ngày 6 tháng 11 năm 2003, người mua đã thông báo cho người bán về việc thiếu sự phù hợp đối với quần áo được đề cập trong danh sách ngày 10 tháng 11 năm 2003. Tuy nhiên, người mua cũng dựa vào thông báo trực tiếp tại Tòa. Tòa án quận cho rằng người mua chưa chứng minh đầy đủ sự tồn tại trực tiếp tại Tòa. Thay vào đó, người mua đã tuyên bố trong thư ngày 19 tháng 8 năm 2003 mà không có sự bảo lưu rằng họ sẽ trả các hóa đơn chưa được xử lý trước ngày 15 tháng 9 năm 2003. Do đó, người mua đã xác nhận sẵn sàng trả theo giá mua tương đương với việc từ bỏ mọi khiếu nại bảo hành phát sinh từ hợp đồng. Thông báo về sự không phù hợp vào ngày 4

[91] Gerhard Walter/Monique Jametti Greiner/Ivo Schwander, Internationales Privat- und Verfahrensrecht, Berne 2007, Art 39 CISG đoạn 96)

và ngày 6 tháng 11 năm 2003 đã không thực hiện theo thời hạn yêu cầu.

Tòa án cho rằng người mua đã giới hạn thông báo về việc không tuân thủ 13 mẫu trong thư ngày 15 tháng 4 năm 2003. Do đó, người bán đã chấp nhận trả lại quần áo này. Người mua cũng tuyên bố vào ngày 19 tháng 8 năm 2003 rằng, họ sẽ thanh toán tất cả các hóa đơn chưa được xử lý. Do đó, họ khẳng định đã đạt được thỏa thuận với người bán liên quan đến việc bán lại là không thuyết phục. Thay vào đó, người mua đã tuyên bố trong thư ngày 16 tháng 11 năm 2003 rằng họ rất hối hận vì đã không đi đến một thỏa thuận. Đại diện pháp lý của người mua đã đề cập vào ngày 20 tháng 10 năm 2004 rằng người bán đã nhận được đề xuất vào ngày 4 tháng 11 năm 2003, theo đó, thực tế nên giảm giá 50%. Sau khi đề xuất này bị từ chối, ngày 10 tháng 11 năm 2003 đã xác nhận rằng hàng hóa bị trả lại trị giá 40,638,00 Francs Thụy Sỹ có thể được thu bởi người bán và được đưa ra xử lý. Do đó, thỏa thuận bị cáo buộc bởi người mua khó có thể xảy ra và không được hỗ trợ bởi bất kỳ bằng chứng nào. Do đó, hành động cho phép có lợi cho người bán.

- Tranh chấp về về lãi suất

Người bán yêu cầu lãi suất là 5% kể từ ngày 31 tháng 5 năm 2003. Trong trường hợp không có bất kỳ thỏa thuận nào, giá mua sẽ tốt nhất tại thời điểm hàng hóa được bàn giao theo khoản 1 Điều 58[92] CISG. Nghĩa vụ trả lãi phát sinh kể từ thời điểm đáo hạn theo Điều 78[93] CISG. Trong trường hợp này, lãi suất không được xác định bởi CISG mà được điều chỉnh bởi luật pháp trong nước áp dụng cho hợp đồng là Luật của Ý. Trong phạm vi quyền hạn của Cộng đồng châu Âu (Ý là quốc gia thành viên), theo Chỉ thị 2000/35/EC của Hội đồng nghị viện châu Âu ngày 29 tháng 6 năm 2000 về việc kết hợp thanh toán chậm trong các giao dịch thương mại yêu cầu mức lãi suất cơ bản ít nhất ở mức 7% trên lãi suất cho vay chính. Do đó, mức lãi suất 5% theo yêu cầu của người bán là hợp lý trong mọi trường hợp. Do đó, người bán có quyền yêu cầu lãi suất là 5% kể từ thời điểm quần áo được bàn giao cho người mua. Kể từ khi quần áo được giao cho đến ngày 5 tháng 4 năm 2003, yêu cầu lãi suất của người bán đối với 5% là hợp lý.

---

[92] Nếu người mua không có nghĩa vụ phải trả tiền vào một thời hạn cụ thể nào nhất định, thì họ phải trả khi, chiếu theo hợp đồng và Công ước này, người bán đặt dưới quyền định đoạt của người mua, hoặc hàng hóa hoặc các chứng từ nhận hàng. Người bán có thể đặt điều kiện phải thanh toán như vậy để đổi lại việc họ giao hàng hoặc chứng từ.

[93] Điều 76:

"1. 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 hủy 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;

2. 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".

- Hành động kiện lại

Thực tế: Người mua yêu cầu trả lại quần áo được cho là không phù hợp với trị giá 40.638,05 Francs Thụy Sỹ. Họ nói rằng việc bán quần áo tương ứng có tổng giá trị 42.272,00 Francs Thụy Sỹ. Người mua không thể chấp nhận giao hàng còn lại của quần áo có giá trị 40.000,00 Sfr. Người bán đã được thông báo về tình huống này vào ngày 4 tháng 11 năm 2003, tại thời điểm đó người mua đề xuất giảm giá 50%. Tuy nhiên, người bán đã từ chối đề xuất này. Do đó, người mua đã xác nhận vào ngày 10 tháng 11 năm 2003 rằng quần áo có giá trị 40.638,05 Francs Thụy Sỹ được đưa ra để xử lý việc thu tiền của người bán.

Người mua yêu cầu thêm người bán phải trả chi phí lưu trữ phát sinh, bao gồm phí bảo hiểm cũng như các thiệt hại bổ sung của 4.928,00 Francs Thụy Sỹ cộng với 5% tiền lãi kể từ ngày 1 tháng 12 năm 2003. Những chi phí này được cấu thành, đó là lý do tại sao không có hóa đơn nào được gửi. Tòa án sẽ phải tính toán các thiệt hại theo khoản 2 Điều 42 Bộ luật Tố tụng dân sự.

Lý do của Tòa án: về việc này người bán đã thực hiện việc giao quần áo phù hợp với hợp đồng. Người mua không được quyền yêu cầu người bán mua lại quần áo trị giá 40.638,05 Francs Thụy Sỹ. Do đó, người mua có thể không yêu cầu bồi thường chi phí lưu trữ, có nghĩa vụ phải trả tổng giá mua là 83.910,05 Francs Thụy Sỹ. Không có yêu cầu kiện lại nào bị hoãn. Ngoài ra, người mua chưa xác định đầy đủ hoặc chứng minh sự tồn tại về yêu cầu kiện lại, cũng không có đủ bằng chứng để cho rằng người bán phải có nghĩa vụ chịu một phần tổn thất của người mua.

Chi phí tòa án: Giá trị của các tranh chấp lên tới 87.838,05 Francs Thụy Sỹ, theo Đạo luật điều chỉnh chi phí, án phí tối đa là 5.000,00 Francs Thụy Sỹ cho tố tụng dân sự. Trong trường hợp tố tụng phức tạp, khoản phí này có thể tăng gấp bốn lần so với 20.000 Francs Thụy Sỹ. Các tranh chấp hiện nay có giá trị tương đối cao. Tuy nhiên, thủ tục tố tụng để lấy bằng chứng là không cần thiết. Với sự xem xét thích đáng về mức độ và mức độ phức tạp của vụ án, án phí của 3.600,00 Francs Thụy Sỹ là hợp lý.

Theo các quy định hiện hành về thủ tục tố tụng dân sự, bên thua kiện có nghĩa vụ bồi thường cho bên thắng cuộc đối với tất cả các chi phí mà bên kia phải chịu do hậu quả của thủ tục tố tụng (Điều 86 và Điều 81 đến 85 Bộ luật Dân sự).

Đại diện hợp pháp của người bán đã tính phí hóa đơn 17.040.60 Francs Thụy Sỹ và yêu cầu bồi thường thêm phụ phí 2.832,50 Francs Thụy Sỹ. Tuy nhiên, yêu cầu này không được thành lập. Tòa án quyết định rằng một khoản bồi thường 13.992,55 Francs Thụy Sỹ bao gồm thuế giá trị gia tăng (VAT) là hợp lý.

Phán quyết của Tòa

Yêu cầu của người bán được xác lập hoàn toàn. Người mua có nghĩa vụ

thanh toán cho người bán 82.910,05 Francs Thụy Sỹ cộng với 5% tiền lãi kể từ ngày 31 tháng 5 năm 2003. Yêu cầu của người mua bị hủy bỏ.

Tòa án quận đưa ra phán quyết sau đây:

- Chấp nhận yêu cầu của người bán. Người mua phải trả người bán 82.910,05 Francs Thụy Sỹ cộng với 5% tiền lãi kể từ ngày 31 tháng 5 năm 2003.

- Sự phản đối đã được đệ trình lên Văn phòng thực thi các khoản nợ theo văn bản số 20627018 bị vô hiệu hóa.

- Hành động kiện lại của người mua bị hủy bỏ.

- Các khoản phí tòa án lên tới 3.800 Francs Thụy Sỹ người mua phải trả.

- Người mua được lệnh trả 13.992,55 Francs Thụy Sỹ bao gồm thuế giá trị gia tăng (VAT) cho người bán.

Kháng cáo chống lại bản án này có thể được đệ trình trước Tòa phúc thẩm trong vòng 14 ngày. Tuyên bố kháng cáo phải được gửi bằng văn bản và phải có bản sao của bản án này. Tuyên bố kháng cáo phải có một bản đệ trình hợp lý xác định các phần cụ thể của bản án hiện tại là đối tượng của kháng cáo. Người kháng cáo phải nộp một yêu cầu cụ thể. Nếu kháng cáo chỉ nhằm vào quyết định về chi phí thì phải đính kèm văn bản bản đệ trình lý do. Trong tố tụng dân sự, tuyên bố kháng cáo phải xác định trên cơ sở thực tế. Tuyên bố kháng cáo phải được nộp đủ số lượng bản sao cho Tòa án và bên bị kiện.

Phán quyết sẽ được gửi cho các bên thông qua các đại diện pháp lý của họ.

4. Bình luận chung

Theo Điều 38 CISG, quy định trách nhiệm của người mua phải kiểm tra hàng hóa, tuy không quy định cụ thể thời hạn kiểm tra và thời gian bắt đầu kiểm tra mà chỉ quy định việc kiểm tra thực hiện trong khoảng thời gian sớm nhất, tùy vào từng trường hợp cụ thể. Do đó, các Tòa án thường căn cứ vào các tình huống cụ thể dựa trên một số khía cạnh như loại hàng hóa, khối lượng hàng hóa, khối lượng công việc, cơ vật chất kỹ thuật và tài chính cho việc kiểm tra... của từng trường hợp để ra phán quyết phù hợp.

Theo án lệ tranh chấp trong hợp đồng mua bán nắp phễu, Tòa án đã xác định người mua không tuân thủ nghĩa vụ kiểm tra hàng hóa dựa trên cơ sở thời gian giao hàng và tính chất của hàng hóa này, tòa án cho rằng việc kiểm tra các nắp phễu có thể thực hiện đơn giản và mất ít chi phí nhưng người mua đã không tiến hành thực hiện mặc dù hàng hóa đã được giao vài tuần.

Theo án lệ tranh chấp trong hợp đồng mua bán rượu, tòa án cũng xác định người mua không tuân thủ thời gian kiểm tra kịp thời và không có bằng chứng chứng minh tại sao không tuân thủ, mặc dù có phát hiện khiếm khuyết của hàng hóa.

Theo án lệ tranh chấp trong hợp đồng mua bán quần áo, Tòa án cho rằng,

thông thường thời gian kiểm tra hai tuần và thời gian thông báo một tháng. Tổng thời gian để thông báo khoảng 6 tuần. Do đó, người mua trong trường hợp này đã tuân thủ nghĩa vụ kiểm tra và thông báo của CISG.

- Về thời gian bắt đầu kiểm tra hàng hóa: Theo Ban thư ký UNCITRAL, khoản 1 Điều 38, thời gian bắt đầu kiểm tra hàng hóa có thể là từ thời điểm giao hàng, thời gian giao hàng sẽ được xác định bởi hợp đồng mua bán hàng hóa. Trong một số giao dịch, hàng hóa sẽ được giao cho người mua bằng phương tiện của bên thứ ba, địa điểm giao hàng sẽ là địa điểm nơi người bán giao cho người vận chuyển, trong trường hợp này sẽ không thuận lợi cho người mua kiểm tra hàng hóa tại thời điểm giao hàng. Vì vậy, khoản 2 Điều 38 CISG quy định, trong các giao dịch liên quan đến vận chuyển hàng hóa bởi bên thứ ba thì cho phép người bán trì hoãn việc kiểm tra cho đến khi hàng hóa đến đích và thời gian của người mua để kiểm tra hàng hóa là từ khi nhận được hàng hóa. Mục tiêu của khoản này là cung cấp cho người mua cơ hội kiểm tra cẩn thận hàng hóa[94].

Cũng theo Ban thư ký UNCITRAL khoản 3 Điều 38 CISG quy định trong trường hợp hàng hóa đang trên đường vận chuyển hoặc người mua bán lại hàng hóa mà việc vận chuyển thực hiện đến một nơi khác, người mua không cơ hội để kiểm tra thì việc kiểm tra được trì hoãn cho đến khi hàng hóa đến địa điểm mới với điều kiện người bán biết hoặc phải biết khi ký kết hợp đồng. Để căn cứ vào khoản này người mua phải chứng minh rằng người bán đã biết khả năng hàng hóa sẽ được thay đổi điểm đến trong vận chuyển và người mua không có cơ hội để kiểm tra hàng hóa.[95]

- Về chủ thể kiểm tra hàng hóa theo Khoản 1 Điều 38 CISG người mua trực tiếp kiểm tra hoặc thuê tổ chức, cá nhân khác kiểm tra để phát hiện ra các khuyến khuyết của hàng hóa, trong tranh chấp trong hợp đồng mua bán nắp phễu, tòa án giả định người mua có thể thuê một Viện nghiên cứu để thực hiện việc kiểm tra các nắp phễu.

Bên cạnh đó, theo bình luận của chuyên gia từ khi CISG đang được dự thảo, tác giả này cho rằng, việc kiểm tra hàng hóa không bắt buộc người mua phải phát hiện ra mọi khiếm khuyết có thể xảy ra, điều này chỉ phù hợp trong trường hợp được xác định tại hợp đồng và sẽ phụ thuộc vào loại hàng hóa và thoả thuận của mỗi bên ví dụ một bên sẽ không phát hiện ra sự thiếu phù hợp của hàng hóa nếu họ không có sẵn các cơ sở kỹ thuật và chuyên môn cần thiết. Do tính chất quốc tế của giao dịch, việc xác định phạm vi và loại hàng hóa kiểm tra cần được thực hiện theo các tập quán quốc tế[96].

---

[94] UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods, 2012 p.163 đoạn 20

[95] UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods, 2012 p.164 đoạn 21

[96] Nguồn: https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-38.html

VI. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 39 CISG "THÔNG BÁO SỰ KHÔNG PHÙ HỢP CỦA HÀNG HÓA"

Điều 39:

"1. Người mua bị mất quyền khiếu nại về việc hàng hóa không phù hợp hợp đồng nếu người mua không thông báo cho người bán những tin tức về việc không phù hợp đó trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã phát hiện ra sự không phù hợp đó.

2. Trong mọi trường hợp, người mua bị mất quyền khiếu nại về việc hàng không phù hợp với hợp đồng nếu họ không thông báo cho người bán biết về việc đó chậm nhất trong thời hạn 2 năm kể từ ngày hàng hóa đã thực sự được giao cho người mua trừ phi thời hạn này trái ngược với thời hạn bảo hành quy định trong hợp đồng".

1. Án lệ hợp đồng mua bán máy in đã qua sử dụng[97]

1.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn là người mua, quốc gia Hungary.

- Bị đơn là người bán, quốc gia Đức.

- Tranh chấp được giải quyết tại Tòa án.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Người mua yêu cầu người bán bồi thường thiệt hại vì máy in bị lỗi, người bán kiện lại người mua để thu hồi chi phí sửa chữa, cụ thể như sau:

Ngày 29 tháng 6 năm 2005, người mua đã mua của người bán một máy in đã qua sử dụng với giá 470.000 euro. Máy in được chuyển đến ngày 22 tháng 8 năm 2005 và được bàn giao vào ngày 31 tháng 8 năm 2005. Sau đó, nảy sinh tranh chấp giữa các bên vì những khiếm khuyết của máy in.

Người bán tiến hành sửa chữa máy vào tháng 3 năm 2006, các lỗi bị cáo buộc đã được khắc phục, người bán đã gửi hóa đơn chi phí sửa chữa cho người mua, đồng thời kiện lại người mua chi trả chi phí sửa chữa đó.

Người mua cáo buộc ngay sau khi tiếp quản máy in, máy in bắt đầu bị rung, tiêu thụ điện quá mức và quá nóng khiến máy ngừng hoạt động, có thể do người bán không kiểm tra hệ thống bôi trơn của máy. Đầu tháng 9 người mua đã thông báo cho người bán về vấn đề này thông qua đại diện thương mại của người bán, tuy nhiên, việc kiểm tra và sửa chữa lỗi đã bị từ chối vào ngày 3 tháng 9 năm 2005 (tháng 3 năm 2006 người bán mới sửa chữa).

Người mua cho rằng, người bán nên bồi thường cho các thiệt hại xảy ra từ ngày 1 tháng 9 năm 2005 đến ngày 27 tháng 2 năm 2006, cho tiêu thụ điện

[97]http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091015g1.html

quá mức, chi phí sửa chữa, giá trị hao mòn, phát sinh tiền lương, chi phí nguyên vật liệu sản xuất và tiền lãi với tổng số tiền là 244.276 euro.

Người mua đề nghị Tòa án: yêu cầu người bán trả cho người mua 244.276,03 euro cộng với tiền lãi từ ngày 20 tháng 01 năm 2007 theo lãi suất cơ bản của Ngân hàng Liên bang Đức cộng với 8% của khoản tiền 35.931,02 euro từ ngày 3 tháng 9 năm 2005.

Người bán đề nghị Tòa án: bác bỏ yêu cầu của người mua, chấp nhận yêu cầu kiện lại của người bán và yêu cầu người mua trả cho người bán 14.696,93 euro cộng với lãi suất cơ bản 8% từ ngày 19 tháng 7 năm 2006.

Người bán tranh luận về các khuyết điểm của máy in và cho rằng chính người mua đã chọn sai chất bôi trơn. Người bán lập luận rằng các khiếm khuyết được thông báo lần đầu tiên vào ngày 30 tháng 11 năm 2005, như vậy là quá muộn. Đầu tháng 9 người mua chỉ đưa ra thông báo lỗi nhỏ/mạch bị chập không phải là đối tượng của tranh chấp. Do đó, người bán không có nghĩa vụ bồi thường thiệt hại.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Cả yêu cầu của bên mua và yêu cầu kiện lại của bên bán đều được thụ lý, tuy nhiên, chỉ có yêu cầu kiện lại của bên bán là hợp lý.

Yêu cầu của bên mua không hợp lý vì người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình khi đưa ra thông báo về khiếm khuyết theo khoản 1 Điều 39 CISG.

Trái ngược với lập luận của người bán, tranh chấp được điều chỉnh bởi CISG và không bị loại trừ bởi khoản 2 Điều 9 CISG về các điều kiện chung về mua bán của người bán vì điều kiện chung về mua bán của người bán không có giá trị trở thành một bộ phận của hợp đồng.

Đúng là trong hợp đồng với các công ty, các điều kiện chung về mua bán không được đính kèm với các tài liệu liên quan đến ký kết hợp đồng, tuy nhiên, trong các hợp đồng mua bán được điều chỉnh bởi CISG bao gồm các điều kiện chung về mua bán nhưng với quan điểm các điều kiện này phải gửi hoặc cung cấp cho bên kia. Ở đây, không rõ ràng và cũng không chứng minh được các điều kiện chung về mua bán đã được gửi hoặc cung cấp cho người mua hay không.

Tuy nhiên, yêu cầu của người mua đã không được chấp nhận vì người mua không chứng minh và không cung cấp bằng chứng thuyết phục liên quan đến khiếu nại trong quá trình lấy bằng chứng.

Người ta cũng tranh luận làm thế nào để xác định "thời gian hợp lý" liên quan đến khiếm khuyết được xác định theo Điều 39 CISG, tuy nhiên, theo luật học và học thuyết Doctrine, thời gian hợp lý trung bình là khoảng một tháng. Trong mọi trường hợp, khoảng thời gian gần ba tháng từ khi phát hiện và đưa ra thông báo về khiếm khuyết trong vụ việc này không đáp ứng các

yêu cầu đặt ra của khoản 1 Điều 39 CISG vì chỉ dựa trên yêu cầu của người mua. Tranh chấp máy in bị rung, tiêu thụ điện quá mức và quá nóng khiến máy ngừng hoạt động xảy ra sau khi máy in đã được bàn giao vào đầu tháng 9 nhưng người bán chỉ được thông báo vào ngày 30 tháng 11 năm 2005.

Các nhân chứng không thể chứng minh người mua đã thông báo cho người bán vào đầu tháng 9 năm 2005. Tòa án không nhận được bất kỳ bằng chứng nào, mặc dù thực tế nhân chứng là một nhân viên của người bán, do đó, tranh chấp có thể bị hủy bỏ.

Điều không thích hợp là người bán đã nhận được thông báo vào đầu tháng 9 năm 2005 về một sự cố chập mạch điện liên quan đến máy in được giao như ý kiến của nhân chứng, lỗi này không phải tranh chấp liên quan đến khiếu nại về việc máy bị rung, tiêu thụ điện quá mức và quá nóng khiến máy ngừng hoạt động và trong mọi trường hợp, thông báo như vậy không đáp ứng các yêu cầu liên quan đến đặc điểm kỹ thuật về sự không phù hợp. Khiếu nại phải mô tả chi tiết sự không phù hợp để người bán có thể hình dung sự không phù hợp và thực hiện các biện pháp cần thiết, chẳng hạn như gửi cho người mua để kiểm tra hàng hóa, để bảo đảm bằng chứng cần thiết cho các tranh chấp tiềm ẩn liên quan đến sự phù hợp của hàng hóa, để trao đổi hoặc giao hàng bổ sung hoặc sửa chữa hoặc có khiếu nại đối với nhà cung cấp. Thông báo một sự cố chập mạch đơn thuần không đáp ứng yêu cầu nêu trên, đặc biệt, theo lời khai của nhân chứng, thông tin liên quan về sự cố chập mạch điện không có bất kỳ khiếu nại nào, nó chỉ là một thông báo và người mua đã hướng dẫn để loại bỏ sự cố.

Do đó, Tòa không xem xét liệu có bất kỳ lỗi nào mà người bán phải chịu trách nhiệm liên quan đến máy in theo đề nghị của người mua và người bán có chịu trách nhiệm cho các thiệt hại mà người mua yêu cầu hay không.

Căn cứ Điều 632 Bộ luật Dân sự Đức (BGB), người bán có quyền thu hồi chi phí sửa chữa được yêu cầu là 14.696,93 euro mà bên mua yêu cầu sửa chữa và người mua không thể tuyên bố các khiếu nại tương ứng không được chấp nhận do thực tế các khiếm khuyết đã được khắc phục, đặc biệt bằng chứng là các hóa đơn được gửi chỉ có một hóa đơn sửa chữa được đề cập đến máy in đang tranh chấp.

2. Án lệ hợp đồng mua bán tủ cấp đông[98]

2.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn là người mua, công ty VOLMARI WERNER, quốc gia Đức

- Bị đơn là người bán, công ty TNHH tư nhân, quốc gia Bỉ.

- Cơ quan giải quyết tranh chấp là Tòa án.

[98]http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081114b1.html

2.2. Diễn biến tranh chấp

Hai bên tranh chấp về thông báo sự thiếu phù hợp của tủ cấp đông sau khi người bán đã sửa chữa. Cụ thể như sau:

Ngày 16 tháng 6 năm 2004 người mua đã đặt mua hàng từ người bán về việc giao hàng và lắp ráp hai tủ cấp đông với các thiết bị tại tiệm bánh Hamma với tổng số 52.000 euro và trả thành ba lần như sau:

+ 17.300 euro, khi gửi hàng được lập hóa đơn vào ngày 28 tháng 6 năm 2004, phải trả ngày 28 tháng 7 năm 2004;

+ 17.300 euro khi bắt đầu lắp ráp được lập hóa đơn vào ngày 26 tháng 7 năm 2004, phải trả vào ngày 28 tháng 8 năm 2004;

+ 17.400 euro khi lắp ráp xong là hóa đơn cuối cùng trong tranh chấp, phải trả vào ngày 20 tháng 9 năm 2004.

Đơn đặt hàng đã được gửi với tổng số tiền là 52.000 euro, đã biết số tiền 12.570 euro chỉ cho phần lắp ráp.

- Theo lập luận của mình người mua cho rằng:

+ Thỏa thuận giữa mình và người bán là thỏa thuận quốc tế, theo đó CISG được áp dụng.

+ Đây là thỏa thuận hợp đồng, theo đó Điều 4 của Hiệp ước châu Âu về Luật áp dụng các Hiệp định thì luật pháp Bỉ cũng được áp dụng. Do đó, Bộ luật Dân sự Bỉ liên quan đến ký kết hợp đồng sẽ được áp dụng.

+ Khiếu nại một phần tiền của tổng số tiền hóa đơn là 26.334,55 euro mà người bán yêu cầu liên quan đến tiệm bánh Hamma.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

Các bên có địa điểm kinh doanh ở các quốc gia khác nhau: Người mua ở Đức và người bán ở Bỉ. Cả hai quốc gia đều là thành viên của CISG (điểm a khoản 1 Điều 1[99]). Không có dấu hiệu nào cho thấy các bên đã loại trừ việc áp dụng CISG (Điều 6[100]). Do đó, CISG được áp dụng đối với tranh chấp này.

Người mua đệ trình rằng sự không phù hợp của hàng hóa đã được thông báo kịp thời, tức là, cả trước khi sửa chữa bởi người bán vào ngày 27 tháng 01 năm 2005 và sau khi sửa chữa thông qua thư của người mua vào ngày 7 tháng 7 năm 2005 và ngày 7 tháng 11 năm 2007.

CISG quy định trách nhiệm người mua phải kiểm tra và thông báo. Mỗi

---

[99] Điều 1:

"1. 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;

a. Khi các quốc gia này là các quốc gia thành viên của Công ước hoặc,

[100] Điều 6:

Các bên có thể loại bỏ việc áp dụng Công ước này hoặc với điều kiện tuân thủ Điều 12, có thể làm trái với bất cứ điều khoản nào của Công ước hay sửa đổi hiệu lực của các điều khoản đó.

sự không phù hợp người bán phải được biết trong khoảng thời gian hợp lý theo các điều 38[101] và 39 của CISG. Nếu không, người mua sẽ mất quyền viện dẫn sự không phù hợp này:

- Căn cứ vào khoản 1 Điều 38 CISG, người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc đảm bảo đã có sự kiểm tra hàng hóa trong khoảng thời hợp lý nhất có thể thực hiện được tùy tính huống cụ thể.

- Căn cứ vào khoản 1 Điều 39 CISG, người mua mất quyền dựa vào sự thiếu phù hợp của hàng hóa nếu người mua không thông báo cho người bán thông tin về sự không phù hợp đó trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua phát hiện ra sự không phù hợp đó.

Điều 39 CISG cũng có thể áp dụng trong trường hợp sửa chữa khiếm khuyết của hàng hóa. Sau khi người bán sửa chữa, người mua một lần nữa có thể khiếu nại sự không phù hợp của hàng hóa nếu người mua thông báo cho người bán trong một thời gian hợp lý rằng việc sửa chữa đã được tiến hành không đạt yêu cầu. Điều 39 cũng phải áp dụng tương tự trong trường hợp này.

Về mặt này, theo yêu cầu của người mua, vào ngày 27 tháng 01 năm 2005 người bán đã sửa chữa hoàn chỉnh. Việc sửa chữa này đã được xác nhận vào ngày 02 tháng 02 năm 2005 và như vậy không còn tranh chấp.

Người mua không tranh chấp về việc sửa chữa của người bán. Tuy nhiên, trong đệ trình của lên thẩm phán ngày 23 tháng 10 năm 2007, người mua cho rằng trong những lần sửa chữa đó chỉ khắc phục được một trong nhiều sự không phù hợp của hàng hóa. Khi người mua, là thương nhân không phản hồi kịp thời và theo cách thức phù hợp để xác nhận thông báo ngày 02 tháng 02 năm 2005 của người bán, thì có thể khẳng định rằng những sự không phù hợp được thông báo đã được sửa chữa, điều này phải được coi là sự chấp nhận của người mua rằng tất cả các khiếm khuyết của hàng hóa đã được sửa chữa.

Thật vậy, không có gì chứng minh rằng người mua đã thông báo cho người bán về việc sửa chữa trong một thời gian ngắn tính từ ngày 02 tháng 02 năm 2005 (là ngày mà người mua được thông báo rằng các sửa chữa đã thực hiện xong) rằng việc sửa chữa chỉ khắc phục được một trong nhiều khiếm khuyết của hàng hóa như tranh luận của người mua trước thẩm phán. Trong

---

[101] Điều 38:

"1. Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc bảo đảm đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tuỳ trường hợp cụ thể;

2. Nếu hợp đồng có quy định về việc chuyên chở hàng hóa, thì việc kiểm tra hàng có thể được dời lại đến lúc hàng tới nơi đến;

3. Nếu địa điểm đến của hàng bị thay đổi trong thời gian hàng đang trên đường vận chuyển hoặc hàng được người mua gửi đi tiếp và khi đó người mua không có khả năng hợp lý để kiểm tra hàng hóa, còn người bán đã biết hay đáng lẽ phải biết khi ký kết hợp đồng về khả năng đổi lộ trình hay gửi tiếp đó, thì việc kiểm tra có thể được dời lại đến khi hàng tới nơi đến mới".

khi người mua nói rằng, đã thông báo cho người bán qua điện thoại, nhưng người bán phủ nhận và người mua không chứng minh được. Do đó, kết luận rằng vào ngày 27 tháng 01 năm 2005, người bán đã sửa chữa tất cả sự không phù hợp do người mua thông báo.

Việc sửa chữa trong thực tế có được hoàn thành hiệu quả hay không cũng không liên quan vì không chứng minh được người mua đã thông báo cho người bán trong một thời gian hợp lý từ khi phát hiện hoặc phải phát hiện ra việc sửa chữa không được tiến hành phù hợp. Như vậy, tòa cho rằng tất cả các sửa chữa được thực hiện vào ngày 27 tháng 01 năm 2005.

Ngày 31 tháng 5 năm 2005, tiệm bánh Hamma đã thông báo cho người mua về sự không hài lòng với kết quả sửa chữa. Tại thời điểm đó, tức là ngày 31 tháng 5 năm 2005, người mua đã nhận thức được sự không phù hợp của việc sửa chữa. Có bằng chứng về sự phản đối của người mua dưới hình thức "ghi chú" từ Thomas Weber ngày 7 tháng 11 năm 2005. Có thể coi người bán trên thực tế đã biết về nội dung của "ghi chú" này nhưng nó không được gửi trong khoảng thời gian hợp lý theo quy định của CISG.

Người mua tiếp tục đề cập đến thư mà mình gửi cho người bán vào ngày 7 tháng 7 năm 2005. Người bán tranh luận rằng họ không nhận được thư này. Vì không có bằng chứng về việc thư đã được gửi đi nên không thể xác định được liệu thực sự thư được chuyển đến người bán hay không. Trong mọi trường hợp, văn bản ngày 7 tháng 7 năm 2005 không thể được chấp nhận như một thông báo theo yêu cầu của điều 39 CISG, cụ thể là, nêu rõ bản chất của việc thiếu sự phù hợp và được gửi cho người bán trong một thời gian hợp lý sau khi người mua đã phát hiện hoặc phải phát hiện ra việc sửa chữa đã không được hiệu quả. Trong văn bản ngày 7 tháng 7 năm 2005 nếu có thật và đã được gửi, nó chỉ ghi rằng hóa đơn ngày 30 tháng 6 năm 2005... đã được gửi lại vì hóa đơn này liên quan đến việc sửa chữa cần thiết. Do đó, trong mọi trường hợp văn bản trên không phải là thông báo về sự không phù hợp của việc sửa chữa hàng với đầy đủ các thông tin cần thiết.

Do đó, với rất ít các căn cứ phù hợp, người mua đã mất quyền dựa vào việc sửa chữa hàng hóa mà người bán đã giao không phù hợp với thỏa thuận theo Điều 39 CISG.

Xem xét những nội dung nêu trên, thẩm phán đã cho rằng người mua có nghĩa vụ trả cho người bán số tiền đã thỏa thuận cho hợp đồng "tiệm bánh Hamma". Người mua không thể dựa vào chế tài khi hợp đồng không được thực hiện và cũng không được hưởng bất kỳ khoản tiền nào cho chi phí sửa chữa hoặc mất giá trị của hàng hóa.

3. Bình luận chung

Điều 39 CISG yêu cầu người bán phải thông báo cho người mua về sự không phù hợp của hàng hóa trong một khoảng thời gian hợp lý kể từ khi phát hiện ra sự không phù hợp đó. Thời hạn thông báo là 2 năm kể từ ngày

hàng hóa thực sự được giao trừ khi thời hạn này trái ngược với thời hạn bảo hành thỏa thuận trong hợp đồng. Do đó, khi có khiếu nại về thông báo này, Tòa án thường xem xét nội dung của thông báo có chính xác, chi tiết không và đúng thời gian hay không.

Đối với nội dung của thông báo, CISG không quy định cụ thể nhưng Tòa án thường yêu cầu người mua cung cấp hoặc mô tả chi tiết về sự không phù hợp của hàng hóa để người bán có thể tự hình dung để khắc phục sự không phù hợp đó bằng việc giao hàng thay thế hoặc tiến hành sửa chữa.

Việc đánh giá được xem xét trên nhiều khía cạnh, thu thập các bằng chứng cần thiết, tiêu chuẩn kỹ thuật đối với mặt hàng ví dụ tiêu chuẩn kỹ thuật không được đặt quá cao, đặc biệt quan trọng là phải xem bản chất của mặt hàng đó. Đối với một số khiếu nại chung như hàng không tốt, kém chất lượng, giao hàng không đúng... thì không đủ điều kiện để thông báo. Bên cạnh đó, đối với hàng hóa là máy móc thiết bị kỹ thuật người mua có thể thông báo các dấu hiệu. Từ tranh chấp hợp đồng mua bán máy in cũ, Tòa án xem xét kỹ các lỗi kỹ thuật theo thông báo của người mua và xác định lỗi chập mạch điện không đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật về sự không phù hợp của hàng hóa.

Theo bình luận của chuyên gia từ khi CISG đang được dự thảo, tác giả này cho rằng, mục đích của thông báo là thông báo cho người bán những gì người bán phải làm để khắc phục sự thiếu tuân thủ, cung cấp cho người bán cơ sở để tự kiểm tra hàng hóa và thu thập bằng chứng để sử dụng trong mọi tranh chấp với người mua về sự thiếu phù hợp. Do đó, thông báo không chỉ được đưa ra cho người bán trong một thời gian hợp lý sau khi người mua đã phát hiện ra sự thiếu phù hợp, mà thông báo phải nêu rõ bản chất của việc thiếu sự phù hợp[102].

Đối với hình thức của thông báo, CISG không quy định cụ thể, theo đó người mua có thể thông báo bất kỳ hình thức nào như bằng văn bản, bằng thư hoặc bằng lời nói, tuy nhiên phải có bằng chứng chứng minh về việc thông báo đó, trong tranh chấp hợp đồng mua bán tủ cấp đông, người bán cho rằng họ đã thông báo sự không phù hợp cho bên bán bằng thư, tuy nhiên không cung cấp được bằng chứng thư đã được gửi đi nên không được chấp nhận. Theo đó, bất kể hình thức thông báo nào, người mua cần phải lưu lại các nội dung thông báo, thời gian thông báo để chứng minh mình đã đưa ra các thông báo phù hợp.

Theo Ban thư ký UNCITRAL, Điều 39 không quy định các hình thức của thông báo, mặc dù các bên có thể thỏa thuận đưa ra một hình thức cụ thể. Tuy nhiên, theo khoản 2 Điều 7[103], Điều 11[104] và Điều 29[105] CISG, người

[102] Nguồn: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-39.html

[103] Điều 7: "2. Các vấn đề liên quan đến đối tượng điều chỉnh của Công ước này mà không quy định thẳng trong Công ước thì sẽ được giải quyết chiếu theo các nguyên tắc chung mà từ đó

mua tự do sử dụng bất kỳ hình thức nào để thông báo sự không phù hợp, thông báo bằng văn bản, bằng thư, bằng tin nhắn, thông báo thông qua nộp đơn khiếu nại chéo một vụ kiện cũng có thể đáp ứng yêu cầu của Điều 39[106].

Về khoảng thời gian hợp lý: Còn nhiều ý kiến khác nhau giữa các quốc gia ký kết CISG, theo Tòa án giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán mô đun và Tòa án giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán máy in đều cho rằng, thời gian trung bình khoảng 1 tháng là phù hợp. Thời gian bắt đầu kể từ khi người mua nhận thấy sự không phù hợp của hàng hóa.

Theo Ban thư ký UNCITRAL, thời gian thông báo hợp lý theo khoản 1 Điều 39 bắt đầu tại thời điểm người mua phát hiện ra hoặc phải phát hiện ra sự thiếu phù hợp đó. Do đó, khoảng thời gian thông báo cho người mua bắt đầu vào 2 thời điểm: thời gian thực tế người mua (chủ quan) phát hiện ra sự thiếu phù hợp và thời gian theo lý thuyết người mua nên phát hiện ra (phải phát hiện ra) sự không phù hợp đó[107].

Công ước được hình thành hoặc nếu không có các nguyên tắc này, thì chiếu theo luật được áp dụng theo quy phạm của tư pháp quốc tế".

[104] Điều 11: Hợp đồng mua bán không cần phải được ký kết hoặc xác nhận bằng văn bản hay phải tuân thủ một yêu cầu nào khác về hình thức của hợp đồng. Hợp đồng có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả những lời khai của nhân chứng.

[105] Điều 29:

"1. Một hợp đồng có thể được sửa đổi hay chấm dứt bằng thỏa thuận đơn thuần giữa các bên;

2. Một hợp đồng bằng văn bản chứa đựng một điều khoản quy định rằng mọi sự sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng phải được các bên làm bằng văn bản thì không thể bị sửa đổi hay chấm dứt theo thỏa thuận giữa các bên dưới một hình thức khác. Tuy nhiên hành vi của mỗi bên có thể không cho phép họ được viện dẫn điều khoản ấy trong chừng mực nếu bên kia căn cứ vào hành vi này.

[106] UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods, 2012 trang 176 đoạn 5.

[107] UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods, 2012 trang 180 đoạn 20.

VII. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 45 "BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC CHO NGƯỜI MUA"

Điều 45

"1. Nếu người bán đã không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng mua bán hay Công ước này, thì người mua có căn cứ để:

a. *Thực hiện những quyền hạn của mình theo quy định tại các điều từ 46 đến 52.*

b. *Đòi bồi thường thiệt hại theo quy định tại các điều từ 74 đến 77.*

2. Người mua không mất quyền đòi bồi thường thiệt hại khi họ sử dụng một biện pháp khắc phục khác.

3. Không một thời hạn trì hoãn nào có thể được Tòa án hay Trọng tài ban cho người bán khi người mua sử dụng đến bất kỳ biện pháp khắc phục nào trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng".

1. Tranh chấp giữa công ty Đức và công ty Ý về hợp đồng mua bán gạch lát tường[108]

1.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên bán (Ý)

Bị đơn: Bên mua (Đức).

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án khu vực Baden-baden của Đức.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Bên bán, một công ty của Ý khởi kiện bên mua, một công ty Đức yêu cầu thanh toán số tiền còn lại sau hai lần giao gạch ốp tường. Các bên đã có mối quan hệ kinh doanh kể từ năm 1982. Bên mua đã đặt hàng gạch từ bên bán. "Điều khoản thanh toán" trong Đơn hàng số 1853 được viết: "14 ngày 3%-30 ngày ròng". Và trong Đơn hàng số 1856 thì được viết "như trước đây". Các đơn hàng này chính là các xác nhận bằng văn bản, được gửi đến bên mua, cho các đơn đặt hàng đã được thỏa thuận miệng trước đó. Bên dưới, ở phía bên phải, được viết: "Chúng tôi cảm ơn bạn về đơn đặt hàng này, đơn đặt hàng đã được chấp nhận với bảo lưu xác nhận theo điều kiện giao hàng và thanh toán của chúng tôi; tương ứng, điều kiện giao hàng và thanh toán của cửa hàng mà đơn hàng này được gửi đến". Hóa đơn của bên bán có in như sau: "... Khiếu nại sẽ chỉ được ghi nhận trước khi lắp đặt hàng hóa, trong mọi trường hợp hàng hóa chỉ có thể bị từ chối trong vòng tối đa 30 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn". Bên mua chỉ thanh toán một khoản trả góp. Bên mua đưa ra thông báo về sự không phù hợp của gạch "Anna", đã được lập hóa đơn vào ngày 22 tháng 2 năm 1990 và đã được ốp lát. Dựa trên những điều đã nói ở trên, bên bán, bên mua đã đồng ý rằng việc giao gạch thay thế sẽ không bị tính phí. Gạch được giao thay thế chưa bao giờ được ốp do các lỗi đã được báo cáo. Bên mua cho

[108] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910814g1.html

rằng lô gạch thứ hai cho thấy số lượng lỗi thậm chí nhiều hơn so với lô ban đầu. Do đó, bên mua yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Bên mua cũng yêu cầu bồi thường thiệt hại cho việc giao tiếp các gạch bị lỗi; hoặc thay vào đó, bên mua yêu cầu quyền giữ lại gạch phát sinh từ yêu cầu khắc phục sự không phù hợp bằng cách sửa chữa gạch. Vấn đề là gạch được mua từ bên bán, được bán cho khách hàng vào ngày 25 tháng 10 năm 1988 và vào năm 1990 và hàng giao được lập hóa đơn vào ngày 7 tháng 6 năm 1990. Bên mua nhắc đến sự từ chối của khách hàng của mình, mà bên mua đã liên lạc ngay với bên bán. Cuối cùng, bên mua có quan điểm rằng các hóa đơn đáo hạn chỉ sau 90 ngày kể từ khi chúng được phát hành.

Tóm lại, có thể tóm tắt vụ việc như sau: bên bán, một nhà sản xuất gạch Ý, yêu cầu thanh toán khoản tiền đến hạn theo hợp đồng với bên mua, một công ty Đức. Bên mua đã yêu cầu bồi thường thiệt hại với lý do hàng hóa ban đầu được đặt hàng cũng như hàng thay thế được gửi không phù hợp với thông số kỹ thuật của hợp đồng. Theo hợp đồng, những phản đối liên quan đến việc không tuân thủ không thể được gửi muộn hơn ba mươi ngày sau khi giao hàng.

1.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án khu vực Baden-baden của Đức

Mối quan hệ pháp lý giữa các bên chịu sự điều chỉnh của Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ngày 11 tháng 4 năm 1980 (sau đây gọi là "CISG"). Công ước có hiệu lực ở Ý kể từ ngày 1 tháng 1 năm 1988. Vụ việc này chịu sự điều chỉnh của CISG, bởi vì theo Điều 28, Mục 1, Mục 2 của Bộ luật Dân sự Đức, luật pháp của Ý áp dụng cho mối quan hệ của các bên.

Theo hợp đồng, bên bán có nghĩa vụ giao hàng phù hợp với mục đích mà hàng hóa cùng loại thường được sử dụng. Tuy nhiên, bên bán đã vi phạm nghĩa vụ này (Điều 45, liên quan đến Điều 35(2)(a) CISG[109]). Gạch bị khiếm khuyết đáng kể, trái với trình bày của bên bán. Bên bán sau đó đã giao một số lượng gạch lớn hơn số lượng đã được đặt hàng, do đó sẽ có đủ số lượng một

[109] Điều 35:
"1. Người bán giao hàng đúng số lượng, phẩm chất và mô tả như quy định trong hợp đồng, và đúng bao bì hay đóng gói như hợp đồng yêu cầu;
2. Ngoại trừ những trường hợp đã được các bên thỏa thuận khác, hàng hóa bị coi là không phù hợp với hợp đồng nếu:
a. Hàng hóa không thích hợp cho các mục đích sử dụng mà các hàng hóa cùng loại vẫn thường đáp ứng;
b. Hàng không thích hợp cho bất kỳ mục đích cụ thể nào mà người bán đã trực tiếp hoặc gián tiếp biết được vào lúc ký hợp đồng, trừ trường hợp nếu căn cứ vào các hoàn cảnh cụ thể có thể thấy rằng không dựa vào ý kiến hay sự phán đoán của người bán hoặc nếu đối với họ làm như thế là không hợp lý;
c. Hàng không có các tính chất của hàng mẫu hoặc kiểu dáng mà người bán đã cung cấp cho người mua; d. Hàng không được đóng phong bì theo cách thông thường cho những hàng cùng loại hoặc, nếu không có cách thông thường, thì bằng cách thích hợp để giữ gìn và bảo vệ hàng hoá đó.
3. Người bán không chịu trách nhiệm về việc giao hàng không đúng hợp đồng như đã nêu trong các điểm từ a đến d của khoản trên nếu như người mua đã biết hoặc không thể không biết về việc hàng không phù hợp vào lúc ký kết hợp đồng".

trong hai loại gạch để trang trí căn phòng được yêu cầu. Tuy nhiên, không thể mong đợi hoặc yêu cầu bên mua mở tất cả các kiện hàng, phân loại các loại gạch, để kiểm tra xem một loại có được giao đủ hay không và sau đó đóng gói chúng lại.

Trong trường hợp bên mua từ chối trả tiền hàng cho các đơn đặt hàng (một lần loại "Anna" và hai lần loại "Anna Décor"), bên mua không yêu cầu bồi thường thiệt hại, nhưng, thay vào đó, đã hủy một phần hợp đồng (Điều 51(1)[110]; Điều 49 (1)(a)[111] CISG). Tiền hàng được giảm. Quyền hủy hợp đồng bao gồm cả phần hợp đồng liên quan đến gạch trang trí. Bên mua rất quan tâm đến gạch "Anna". Nếu không có gạch lát sàn, gạch trang trí sẽ không được bên mua quan tâm.

Thêm vào đó, bên mua yêu cầu bồi thường thiệt hại (Điều 45(1)(b); Điều 74[112] CISG). Yêu cầu này không bị loại trừ bởi việc hủy một phần hợp đồng (Điều 45 (2) CISG).

Khiếu nại về giá bán, theo hóa đơn ngày 22 tháng 2 năm 1990 và ngày 7 tháng 6 năm 1990, với các yêu cầu bồi thường thiệt hại cho việc giao gạch bị lỗi được bán cho khách hàng, là không hợp lệ. Bên mua không thể đòi bù đắp thiệt hại do đã không khiếu nại kịp thời cho bên bán về các khiếm khuyết.

---

[110] Điều 51:

"1. Nếu người bán chỉ giao một phần hàng hóa hoặc nếu chỉ một phần hàng hóa đã giao phù hợp với hợp đồng thì các điều 46 đến 50 sẽ được áp dụng đối với phần hàng hóa thiếu hoặc phần hàng không phù hợp với hợp đồng.

2. Người mua chỉ được tuyên bố hủy bỏ toàn bộ hợp đồng, nếu việc không thực hiện hợp đồng hoặc một phần hàng giao không phù hợp với hợp đồng cấu thành một sự vi phạm chủ yếu hợp đồng".

[111] Điều 49:

"1. Người mua có thể tuyên bố hủy hợp đồng:

a. Nếu việc người bán không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng hay từ Công ước này cấu thành một vi phạm chủ yếu đến hợp đồng, hoặc:

b. Trong trường hợp không giao hàng: Nếu người bán không giao hàng trong thời gian đã được người mua gia hạn thêm cho họ chiếu theo khoản 1 Điều 47 hoặc nếu người bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời gian được gia hạn này.

2. Tuy nhiên trong trường hợp nếu người bán đã giao hàng thì người mua sẽ mất quyền hủy hợp đồng nếu người mua đã không tuyên bố hủy hợp đồng:

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

b. Đối với mọi trường hợp vi phạm trừ 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 chiếu theo khoản 1 điều 47 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 chiếu theo khoản 2 Điều 48 hay sau khi người mua đã tuyên bố là họ không chấp nhận cho người bán thực hiện nghĩa vụ".

[112] Điều 74: "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 qủa 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 qủa có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng, có tính đến các tình tiết mà họ đã biết hoặc đáng lẽ phải biết".

Bên bán sẽ chấp nhận việc từ chối hàng tùy thuộc vào việc khiếm khuyết được thông báo trước khi lắp đặt hàng hóa, nhưng trong mọi trường hợp không quá 30 ngày sau ngày phát hành hóa đơn. Tuyên bố này, xuất hiện trên hóa đơn của bên bán, đã trở thành một phần của hợp đồng. Đại lý của bên bán nhắc đến tuyên bố này trong các xác nhận của mình về các đơn đặt hàng.

Tuy nhiên, bên mua đã không tuân thủ quy định về thời hạn này. Khách hàng được cung cấp hàng vào tháng 10 năm 1988, trong khi việc từ chối hàng được thông báo lần đầu tiên vào tháng 4 năm 1989. Khách hàng đã phản đối bằng văn bản vào ngày 12 tháng 10 năm 1990; tại thời điểm đó, thời hạn giao hàng được lập hóa đơn trước đó vào ngày 7 tháng 6 năm 1990 cũng đã hết hạn.

Tóm lại, tòa án, áp dụng CISG như một phần của luật pháp Ý, thấy rằng bên bán không giao hàng phù hợp với mục đích mà hàng hóa có cùng một mô tả thường được sử dụng và, do đó, người mua được quyền tuyên bố hủy hợp đồng một phần và giảm tiền hàng (Điều 35 (2), 45, 49 (1) và 51 (1) CISG). Mặc dù việc hủy hợp đồng một phần như vậy không ảnh hưởng đến quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua (điều 45 (1) (b) CISG), nhưng bên mua đã mất quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại do không thông báo cho người bán về sự không phù hợp của hàng hóa trong vòng ba mươi ngày sau khi giao hàng như quy định trong hợp đồng.

2. Tranh chấp giữa công ty Thụy Sỹ và công ty Anh về hợp đồng cung cấp sách nghệ thuật[113]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên bán (Ý)

Bị đơn: Bên mua (Thụy Sỹ)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa Thương mại Zürich của Thụy Sỹ

2.2. Diễn biến tranh chấp

Một bên mua Thụy Sĩ, đã ủy quyền cho một bên bán Ý, trong một số trường hợp, để in, đóng sách và cung cấp sách nghệ thuật. Khi bên mua không trả được khoản tiền mua sách còn nợ, bên bán đã khởi kiện. Sau đó, bên mua tuyên bố một lô hàng sách thiếu sự phù hợp, cho phép bên mua có quyền được giảm tiền hàng và được bồi thường thiệt hại. Bên mua cũng cho rằng có một thỏa thuận giữa các bên để trì hoãn thanh toán.

Yêu cầu của bên bán

Trong những năm 1995 và 1996, bên bán - và một phần của công ty A. S.p.A., công ty mà bên bán đã sáp nhập vào ngày 23 tháng 12 năm 1995 - đã nhận được nhiều ủy quyền khác nhau của bên mua, bên đóng vai trò là nhà xuất bản sách nghệ thuật. Các đơn đặt hàng liên quan đến việc in ấn, đóng và giao sách và ấn phẩm nghệ thuật. Bên bán yêu cầu thanh toán hóa đơn chưa được thanh toán liên quan đến các lần ủy quyền khác nhau. Ngày của hóa đơn

[113] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990210s1.html

được gửi nằm trong khoảng thời gian từ ngày 24 tháng 10 năm 1995 đến ngày 25 tháng 6 năm 1996.

Bên mua không phủ nhận rằng các hợp đồng đã được hình thành và việc giao hàng đã được thực hiện. Tuy nhiên, bên mua tuyên bố rằng họ có thể đưa ra các yêu cầu bồi thường khác nhau cho các thiệt hại cũng như yêu cầu giảm giá bán. Bối cảnh của tranh chấp là cáo buộc của bên mua rằng bên bán liên tục không cung cấp sách nghệ thuật, tương ứng là các ấn phẩm nghệ thuật kịp thời gian mở triển lãm hoặc trưng bày. Bên mua tuyên bố rằng, kết quả là, bên mua đã bị mất niềm tin của những nhà bảo trợ nghệ thuật tư nhân quan trọng và do đó phải chịu thiệt hại lớn.

Yêu cầu của bên mua

Bên mua đưa ra các yêu cầu bồi thường thiệt hại sau đây:

Yêu cầu 1: Về sách Christian Vogt "In Camera"

Bên mua cho rằng những cuốn sách nghệ thuật này có chất lượng kém hơn, vì bên bán đã không sử dụng loại giấy đã thỏa thuận khi đóng sách mà thay vào đó sử dụng giấy có chất lượng thấp hơn. Bên mua đệ trình rằng họ không bao giờ chấp nhận những cuốn sách này, họ đã thông báo cho bên bán về việc thiếu phù hợp kịp thời và chỉ từ chối đề nghị khắc phục của bên bán vì việc khắc phục là không thể vì thiếu thời gian. "Hành vi khoan nhượng" của bên mua đối với bên bán chỉ dựa trên hoàn cảnh đặc biệt của giao dịch sách nghệ thuật. Do đó, bên mua lập hóa đơn cho bên bán với giá thấp hơn các cuốn sách nghệ thuật được giao với chi phí ràng buộc (20.000.000 đồng lire Ý).

Bên bán đã phản hồi đệ trình này rằng họ đã thực hiện đơn hàng phù hợp. Mặc dù đúng là người đóng sách đã vô tình sử dụng loại giấy hơi khác so với loại giấy mong muốn, bên bán không chịu trách nhiệm về việc này. Bên mua đã không đề nghị thay đổi giấy. Cuốn sách cũng được khách hàng chấp nhận mà không phản đối, giá trị thấp hơn không tồn tại.

Yêu cầu 2: Về ấn phẩm "100 năm - 100 hình ảnh"

Bên mua đệ trình rằng các ấn phẩm đã được chuyển đến triển lãm của Hiệp hội Nghệ thuật Frankfurt do B-Bank tài trợ quá trễ. Thời gian và ngày khai mạc một triển lãm đã hình thành nên "thời hạn" cho việc giao các ấn phẩm triển lãm. Tuy nhiên các ấn phẩm chỉ đến sau khi triển lãm đã khai mạc được 3 giờ. Bên bán đã biết về thời gian khai mạc triển lãm, ngày 29 tháng 9 năm 1995, và họ đã nhận trách nhiệm giao sách đúng lúc. Bên bán chịu trách nhiệm vận chuyển, hoặc ở mức tối thiểu đã chọn và ủy quyền cho một đại lý giao nhận dưới tên riêng và trên tài khoản của mình. Ngân hàng B-Bank duy trì một chương trình nhiếp ảnh độc lập trong khuôn khổ hoạt động tài trợ nghệ thuật của mình. Bên mua đệ trình rằng, như một phản ứng với sự chậm trễ, Ngân hàng B-Bank đã xóa tên người mua khỏi danh sách các nhà cung cấp và không còn mời người mua đưa ra bất kỳ lời đề nghị nào. Do đó, bên mua không nhận được bất cứ đề nghị nào cho 13 triển lãm

ảnh do Ngân hàng B-Bank tài trợ trong năm 1996 cũng như đơn đặt hàng cho 14 triển lãm trong năm 1997. Bên mua lập luận rằng là một trong ba nhà xuất bản châu Âu chuyên về sản xuất các ấn phẩm như vậy, bên mua sẽ nhận được ít nhất một phần ba số ủy thác, tổng cộng là 10. Bên mua tính rằng khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ trung bình 18.000 đồng mác Đức cho mỗi lần ủy thác, tổng là 180.000 đồng mác Đức.

Trong tuyên bố yêu cầu bồi thường và trả lời tuyên bố biện hộ, bên bán đã đưa ra những lời biện hộ và phản đối sau đây liên quan đến khiếu nại này.

Các bên đã đặt ra thời hạn trung gian. Việc tuân thủ các thời hạn đó là điều kiện tiên quyết không thể thiếu để người bán sẵn sàng gửi các ấn phẩm, vốn ban đầu được ấn định vào ngày 27 tháng 9 năm 1995. Thời hạn trung gian quan trọng nhất là vào ngày 15 tháng 8 năm 1995, vào ngày đó tất cả các cuốn phim đều được cho là sẽ có mặt tại nơi in ở Ae, nước Ý. Điều này là cần thiết để việc in ấn được thực hiện vào ngày 30 tháng 8 năm 1995 và việc đóng sách vào ngày 4 tháng 9 năm 1995. Tuy nhiên, các cuốn phim vẫn chưa đến cho đến ngày 11 tháng 9 năm 1995, những cuốn phim cuối cùng thậm chí chỉ được giao vào ngày 19, 20 và 24 tháng 9 năm 1995. Vì sự chậm trễ của bên mua, các bên đã đồng ý vào ngày 13 tháng 9 năm 1995 về việc gửi các ấn phẩm vào ngày 28 tháng 9 năm 1995. Bên bán đã giữ đúng lịch trình đó.

Yêu cầu 3: Về sách "*Steven Arnold"*

Bên mua đệ trình rằng các bên đã đồng ý giao sớm những cuốn sách nghệ thuật này vào ngày 8 tháng 12 năm 1995 cho triển lãm của nghệ sĩ này tại Frankfurt vào buổi sáng và cuộc họp báo ở New York cùng ngày. Tuy nhiên, những cuốn sách đã không đến kịp. Tại Frankfurt, chúng đến vào ngày 8 tháng 12 năm 1995 lúc 9:30 tối, sau khi vị khách cuối cùng đã rời khỏi triển lãm từ lâu, và tại New York, cuộc họp báo vào ngày 8 tháng 12 năm 1995 cũng phải tổ chức mà không có sách. Một lần nữa, chính bên bán đã ủy quyền cho đại lý vận tải hàng hóa. Vì bên mua không thể bán sách trong buổi khai mạc triển lãm, họ đã bị chịu lỗ với số tiền 10.829 đồng mác Đức.

Bên bán cho rằng ngày giao hàng đã được thống nhất là ngày 15 tháng 12 năm 1995. Vào ngày 5 tháng 12 năm 1995, bên mua đã yêu cầu nhận một số lượng nhỏ sách cho buổi khai mạc triển lãm tại Frankfurt và cuộc họp báo đồng thời ở New York chỉ ba ngày sau đó vào ngày 8 tháng 12 năm 1995. Bên bán đã cố gắng thực hiện yêu cầu như một sự giúp đỡ cho bên mua. Điều này đã bị hủy hoại bởi một cuộc đình công của các nhà vận chuyển khác nhau. Nghĩa vụ của bên bán không dẫn đến thỏa thuận về ngày giao hàng sớm hơn, bên bán cũng không chấp nhận chi phí và rủi ro vận chuyển.

Yêu cầu 4: "Ralph Gibson"

Bên mua lập luận rằng bên bán đã giao tác phẩm này quá muộn cho ngày triển lãm. Một lần nữa, điều này đã dẫn đến kết quả là bên mua sau đó không bao giờ được xem xét lại bởi một nhà tài trợ tư nhân, Ngân hàng Mn-Bank, và hậu quả là phải chịu thiệt hại.

Bên bán phản đối đệ trình này và lập luận rằng họ đã bàn giao sách kịp thời cho đại lý giao nhận do bên mua ủy quyền, mặc dù bên mua đã giao các bản thảo để in muộn. Trong mọi trường hợp, các bên đã đạt được một thỏa thuận liên quan đến ủy quyền này.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa Thương mại Zürich của Thụy Sỹ

Bên mua được yêu cầu thanh toán cho bên bán số tiền là 161.724.538 đồng lire Ý cộng với tiền lãi trên 164.997.395 đồng lire Ý ở mức 10% từ ngày 1 tháng 10 năm 1996 đến ngày 31 tháng 12 năm 1996, ở mức 9,875% từ ngày 1 tháng 1 năm 1997 đến ngày 31 tháng 5 năm 1997, ở mức 9,375% từ ngày 1 tháng 6 năm 1997 đến ngày 3 tháng 12 năm 1997 cũng như lãi suất 9,375% trên 158.996.534 đồng lire Ý từ ngày 4 tháng 12 năm 1997.

Tòa án cho rằng CISG được áp dụng trong trường hợp này và phân loại mối quan hệ pháp lý giữa các bên là mua bán hàng hóa được sản xuất theo Điều 3(1)[114] CISG.

Đối với thỏa thuận của các bên về việc trì hoãn thanh toán, tòa án nhận thấy rằng mặc dù thỏa thuận đó thuộc phạm vi điều chỉnh của CISG, CISG không có bất kỳ quy định nào liên quan đến nghĩa vụ chứng minh. Tuy nhiên, xuất phát từ các nguyên tắc cơ bản rằng bên đưa ra yêu cầu phải là bên chịu nghĩa vụ chứng minh. Do bên mua đã không chứng minh đầy đủ yêu cầu hoãn thanh toán của mình, tòa án đã từ chối yêu cầu này.

Đối với một lô hàng sách, bên mua đã yêu cầu giảm giá cũng như các thiệt hại phát sinh từ việc người bán sử dụng một loại giấy khác so với thỏa thuận. Tòa án thấy rằng bên mua đã thông báo kịp thời và đã chỉ định đầy đủ sự thiếu phù hợp (Điều 38 CISG[115]). Bên bán đã đề nghị khắc phục bằng chi phí của mình, nhưng bên mua đã từ chối lời đề nghị đó vì "thiếu thời gian". Tòa án cho rằng bên bán chỉ có thể khắc phục, nếu điều này sẽ không dẫn đến sự chậm trễ vô lý, bất tiện hoặc không chắc chắn về việc bồi hoàn cho bên mua. Nếu giao hàng trễ như vậy sẽ cấu thành vi phạm hợp đồng nghiêm trọng theo CISG 49 (1) (b) hoặc nếu chậm trễ sẽ dẫn đến vi phạm nghiêm

---

[114] Điều 3:

1. Được coi là hợp đồng mua bán các hợp đồng cung cấp hàng hóa sẽ chế tạo hay sản xuất, nếu bên đặt hàng không có nghĩa vụ cung cấp phần lớn các nguyên liệu cần thiết cho việc chế tạo hay sản xuất hàng hóa đó.

2. Công ước này không áp dụng cho các hợp đồng trong đó nghĩa vụ của bên giao hàng chủ yếu là phải thực hiện một công việc hoặc cung cấp một dịch vụ khác".

[115] Điều 38:

"1. Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc bảo đảm đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tuỳ tình huống cụ thể.

2. Nếu hợp đồng có quy định về việc chuyên chở hàng hóa, thì việc kiểm tra hàng có thể được dời lại đến lúc hàng tới nơi đến.

3. Nếu địa điểm đến của hàng bị thay đổi trong thời gian hàng đang trên đường vận chuyển hoặc hàng được người mua gửi đi tiếp và khi đó người mua không có khả năng hợp lý để kiểm tra hàng hóa, còn người bán đã biết hay đáng lẽ phải biết khi ký kết hợp đồng về khả năng đổi lộ trình hay gửi tiếp đó, thì việc kiểm tra có thể được dời lại đến khi hàng tới nơi đến mới".

trọng hợp đồng, đây được coi là sự chậm trễ vô lý. Tòa án đã không quyết định liệu đây có phải là trường hợp đó hay không, vì bên mua đã không xác định và chứng minh được yêu cầu giảm giá và bồi thường thiệt hại của mình.

Đối với một lô hàng ấn phẩm mà phải được bán tại một triển lãm và sản xuất bị trì hoãn vì lý do được xác định là do bên mua, tòa án đã bác bỏ yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua. Để có được các ấn phẩm có sẵn tại lễ khai mạc triển lãm, bên bán đã ủy quyền cho một công ty giao nhận, bên mà đã đảm bảo giao hàng kịp thời. Tuy nhiên, các ấn phẩm đến quá muộn. Tòa án cho rằng theo Điều 31[116] CISG, bên bán chỉ có nghĩa vụ sắp xếp vận chuyển, tức là giao hàng cho nhà vận chuyển đầu tiên để họ chuyển cho bên mua. Vì vậy, bên bán đã thực hiện đúng nghĩa vụ của mình và không chịu trách nhiệm về những thiếu sót của nhà vận chuyển. Vì lý do tương tự, bên bán không thể, theo Điều 79 (2) CISG[117], chịu trách nhiệm về hành vi của nhà vận chuyển, bên mà mà họ đã thuê để thực hiện một phần của hợp đồng. Tòa kết luận rằng một bên bán thực hiện nghĩa vụ của mình kịp thời nếu họ gửi hàng hóa kịp thời chứ không phải nếu bên mua nhận được hàng kịp thời.

Theo cơ sở đó, tòa án đã quyết định rằng bên bán phải được thanh toán tiền hàng vì đã hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng và bác bỏ các yêu cầu của bên mua.

---

[116] Điều 31: "Nếu người bán không bắt buộc phải giao hàng tại một nơi nhất định nào đó, thì nghĩa vụ giao hàng của người này là:
a. Nếu hợp đồng mua bán quy định cả việc vận chuyển hàng hoá thì người bán phải giao hàng cho người chuyên chở đầu tiên để chuyển giao cho người mua;
b. Nếu trong những trường hợp không dự liệu bởi điểm nói trên, mà đối tượng của hợp đồng mua bán là hàng đặc định hoặc là hàng đồng loại phải được trích ra từ một khối lượng dự trữ xác định hoặc phải được chế tạo hay sản xuất ra và vào lúc ký kết hợp đồng, các bên đã biết rằng hàng đã có hay đã phải được chế tạo hoặc sản xuất ra tại một nơi nào đó thì người bán phải có nghĩa vụ đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi đó;
c. Trong các trường hợp khác, người bán có nghĩa vụ đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi nào mà người bán có trụ sở thương mại vào thời điểm ký kết hợp đồng".

[117] Điều 79:
"1. Một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kỳ một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện ấy là do một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lý rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc ký kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục các hậu qủa của nó;
2. Nếu một bên không thực hiện nghĩa vụ của mình do người thứ ba mà họ nhờ thực hiện toàn phần hay một phần hợp đồng cũng không thực hiện điều đó thì bên ấy chỉ được miễn trách nhiệm trong trường hợp:
a. Được miễn trách nhiệm chiếu theo quy định của khoản trên, và;
b. Nếu người thứ ba cũng sẽ được miễn trách nếu các quy định của khoản trên được áp dụng cho họ;
3. Sự miễn trách được quy định tại điều này chỉ có hiệu lực trong thời kỳ tồn tại trở ngại đó;
4. Bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình thì phải báo cáo 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;
5. Các sự quy định của điều này không cản trở từng bên được sử dụng mọi quyền khác ngoài quyền được bồi thường thiệt hại chiếu theo Công ước này".

Trong vụ việc này, Tòa đã có một số đoạn phân tích liên quan đến Điều 45. Cụ thể, khi xem xét các yêu cầu của bên mua về sách Christian Vogt "*In Camera"*, Tòa cho rằng nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, bên mua luôn được quyền giảm giá hàng hóa tương ứng với giá trị thấp hơn của hàng hóa theo quy định của Điều 50 (1) CISG[118]. Điều này là độc lập cho dù tiền hàng đã được trả hay chưa. Nếu bên bán khắc phục sự không phù hợp hoặc bên mua từ chối chấp nhận biện pháp khắc phục, bên mua không được quyền giảm tiền hàng. Trong trường hợp này, lựa chọn duy nhất còn lại cho bên mua là yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 45 CISG.

Tuy nhiên, bên bán chỉ có quyền khắc phục sự thiếu phù hợp nếu có thể mong đợi một cách hợp lý rằng bên mua sẽ chấp nhận biện pháp khắc phục muộn. Biện pháp khắc phục có thể không gây ra "sự chậm trễ vô lý", "sự bất tiện vô lý" hoặc "sự không chắc chắn vô lý" liên quan đến việc bồi thường chi phí. Một sự chậm trễ vô lý sẽ xảy ra nếu việc không giữ đúng ngày giao hàng đã cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng hoặc nếu sự chậm trễ hơn nữa dẫn đến vi phạm cơ bản. Có một sự từ chối chấp nhận biện pháp khắc phục được đưa ra nếu bên mua tuyên bố dứt khoát và nghiêm túc với bên bán rằng bên mua sẽ không chấp nhận biện pháp khắc phục. Căn cứ vào một trong số xem xét nêu trên, Tòa đã bác bỏ khiếu kiện của bên mua về sách Christian Vogt "*In Camera".*

Khi xem xét các yêu cầu của bên bán liên quan đến ấn phẩm "100 năm - 100 hình ảnh", Tòa cho rằng người mua có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 45 (1)(b) cùng với các điều từ 74-77 CISG nếu bên bán không thực hiện nghĩa vụ giao hàng. Về nguyên tắc, trách nhiệm bồi thường thiệt hại là trách nhiệm đối với việc thực hiện nghĩa vụ của bên bán, độc lập với lỗi của bên bán. Theo nghĩa của quy định này, "nghĩa vụ của bên bán" là tất cả các nghĩa vụ mà bên bán phải tuân thủ, theo từng giao dịch hợp pháp cụ thể. Các nghĩa vụ này có thể là kết quả của một điều khoản rõ ràng hoặc của việc giải thích hợp đồng, từ các điều khoản bổ sung của Công ước cũng như các tập quán thương mại có liên quan hoặc các tập quán được thiết lập giữa các bên.

Điều 31 CISG, điều chỉnh nội dung nghĩa vụ giao hàng của bên bán, phân biệt giữa các hợp đồng liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa và các hợp đồng khi không cần vận chuyển. Điều 31 CISG không bao gồm tình huống mà chính bên bán phải giao hàng đến một trong những nơi kinh doanh của bên mua. Một hình thức giao hàng như vậy không được quy định tại Điều 31. Trong các trường hợp không chắc chắn, nghĩa vụ như vậy không thể được thừa

[118] Điều 50: "Trong trường hợp hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, dù tiền hàng đã được trả hay chưa người mua có thể giảm giá hàng theo tỷ lệ căn cứ vào sự sai biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị của hàng hóa nếu hàng phù hợp hợp đồng vào lúc giao hàng. Tuy nhiên, nếu người bán loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ chiếu theo Điều 37 hoặc Điều 48 hoặc nếu người mua từ chối chấp nhận việc thực hiện của người bán chiếu theo các điều này thì người mua không được giảm giá hàng".

nhận: Nếu hợp đồng yêu cầu vận chuyển hàng hóa, thì đó là nghĩa vụ gửi hàng hóa; trong các trường hợp khác, hàng hóa sẽ có sẵn cho bên mua sử dụng tại địa điểm kinh doanh của bên bán.

Nghĩa vụ giao hàng của bên bán do đó chủ yếu là khởi động việc vận chuyển hàng hóa: bên bán phải bàn giao hàng hóa cho người vận chuyển đầu tiên để chuyển cho bên mua. Bằng cách giao hàng hóa cho nhà vận chuyển để chuyển cho bên mua, bên bán đã thực hiện nghĩa vụ giao hàng của mình. Vì lý do này, bên mua không còn có thể buộc bên bán chịu trách nhiệm về việc không thực hiện theo Điều 45(1)(b) CISG, nếu hàng hóa bị phá hủy hoặc chuyển nhầm địa chỉ trong quá trình vận chuyển hoặc nếu việc bàn giao cho bên mua bị trì hoãn. Những sai lầm của nhà vận chuyển không nằm trong phạm vi trách nhiệm của bên bán. Do đó, câu hỏi liệu hợp đồng có được hoàn thành kịp thời hay không cũng được xác định bởi việc gửi kịp thời chứ không phải do thời điểm hàng hóa đến.

3. Tranh chấp giữa công ty Đức và công ty Ý về sản phẩm in[119]

3.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên mua (Đức)

Bị đơn: Bên bán (Ý)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án quận của Đức

3.2. Diễn biến tranh chấp

Bênmua đã kiện người bán về các thiệt hại do không đáp ứng được ngày giao dịch thương mại đã được ấn định (fixed commercial date). Bên mua là một nhà xuất bản của Đức, bên bán là một công ty in ấn của Ý chủ yếu thực hiện các đơn đặt hàng in tại Trung Quốc.

Sau cuộc đàm phán giữa một nhà môi giới thương mại hoạt động tự do và bên mua bằng tiếng Đức, bên mua đã gửi thư bằng tiếng Đức có lời chào hàng (không có chữ ký) để in 124.104 cuốn sách hướng dẫn cho các khu vực khác nhau và giá ròng là 0,475 đồng euro và tổng giá ròng là 58.949,40 euro cho nhà môi giới thương mại. Chào hàng này bao gồm các cụm từ sau: "Ngày 15/07/2011. Ngày giao dịch ấn định theo giá FOB, nơi có quyền tài phán là Cologne. Luật pháp Đức áp dụng bổ sung. Thư kết thúc với một yêu cầu "…gửi một xác nhận đơn hàng ràng buộc cho đến ngày 21/04/2011".

Chủ tịch của công ty bên bán đã ký hoặc ký tắt chào hàng của bên mua ở dưới cùng bên phải của mỗi trang. Chào hàng đã ký/đánh dấu được giao cho nhà môi giới thương mại bởi một nhân viên của bên bán. Thư bổ sung có chứa cụm từ: vui lòng tìm bản đính kèm chào hàng đã ký. Nhà môi giới thương mại đã chuyển tiếp chào hàng đã ký cho bên mua. Trong thư bổ sung nhà môi giới đã viết "đây là đơn đặt hàng của bạn với chữ ký của giám đốc điều hành của bên bán trên mỗi trang để xác nhận".

[119] http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/120529g1.html

Đằng sau ngày ấn định là nghĩa vụ của bên mua để giao sách hướng dẫn đến siêu thị liên quan đến chào hàng ưu đãi. Bên mua hiểu chữ ký của bên bán là chấp nhận lời chào hàng. Sau đó, cả hai bên bắt đầu với việc thực hiện hợp đồng. Thông tin liên lạc được thực hiện bằng tiếng Anh.

Các bên đã thực hiện một lệnh in trước khi tranh chấp bắt đầu, dựa trên một chào hàng cơ bản tương tự như trường hợp này. Liên quan đến chào hàng đầu tiên này, bên mua đã mở thư tín dụng cho người bán với giá trị bằng số tiền chào hàng. Các bên bất đồng về các khiếu nại phát sinh từ giao dịch này.

Trong khoảng thời gian từ ngày 30/05/2011 đến ngày 09/06/2011, các mẫu in đã được phê duyệt liên tiếp và khi cần thiết đã được sửa. Bên bán đã giao các hộp mẫu vào ngày 13 tháng 6 năm 2011. Vào ngày 10/07/2011, nhà môi giới thương mại đã thông báo cho bên mua rằng sẽ có sự chậm trễ do thiếu giấy và do đó việc giao hàng chỉ có thể được đảm bảo vào ngày 12/8/2011 (FOB).

Bên mua yêu cầu từ người môi giới việc tuân thủ ngày giao hàng đã thỏa thuận và nêu trong một lá thư ngày 11/07/2011 về trách nhiệm pháp lý đối với việc không đáp ứng ngày giao hàng đã thỏa thuận. Bên mua đề xuất tiến hành in tại Ý nếu không thể đáp ứng ngày giao hàng với các cơ sở tại Trung Quốc.

Ngày giao hàng (ngày 15/07/2011) không được đáp ứng. Với một lá thư ngày 15/07/2011, nhà môi giới thương mại đã thúc giục bên mua mở một thư tín dụng để đảm bảo cho yêu cầu của bên bán. Chủ tịch của công ty bên bán từ chối giao các sách hướng dẫn từ Trung Quốc qua đường hàng không với một lá thư ngày 18/07/2011. Việc sản xuất tại Ý dựa trên việc thanh toán đơn hàng trước đó và mở thư tín dụng cho bên bán cho đơn hàng hiện tại. Bên mua đã từ chối đề xuất này với một lá thư từ luật sư của mình vào ngày 18/07 và 20/07/2011.

Với thư ngày 18/07/2011, bên mua đã nói với bên bán rằng họ không còn quan tâm đến việc nhận sách hướng dẫn và đơn hàng in đã được chuyển cho một công ty khác. Ngoài ra, bên mua yêu cầu bồi thường cho các chi phí bổ sung. Với thư ngày 19/07/2011, bên mua đã chấm dứt tất cả các mối quan hệ kinh doanh giữa các bên và hủy bỏ tất cả các chào hàng còn lại cho các giao dịch bổ sung. Vào ngày 21/07/2011, bên mua đã chuyển đơn đặt hàng in cho một cửa hàng in ở Đức với giá ròng là 166.000 đồng euro. Đối với việc mở thư tín dụng, bên mua phải chịu thêm chi phí là 1.511,80 đồng euro.

Ngoài ra, bên mua thuê luật sư trước khi xét xử và phí luật sư là 1.760,20 đồng euro, trong đó yêu cầu 880,10 đồng euro và ngoài ra là khoản bồi thường cho chi phí gửi mẫu và nhãn mác lên tới 396,06 đồng euro. Bên bán đã hủy hợp đồng với một thư ngày 14/02/2012 với lý do rằng bên mua không chấp thuận các mẫu in.

Bên mua cho rằng các bên tham gia hợp đồng hợp lệ khi bên bán phản hồi lời chào hàng của người mua đã ký. Bên mua lập luận rằng bên bán có cùng

quan điểm khi họ bắt đầu xử lý đơn đặt hàng. Liên quan đến những khó khăn về ngôn ngữ được đề cập bởi bên bán, bên mua lập luận rằng bên bán không tiết lộ những điều đó và sử dụng một nhà môi giới thương mại Đức.

Các vấn đề của giao dịch thuộc rủi ro của bên bán khi chúng phát sinh từ các vấn đề về nguồn cung ở Trung Quốc. Bên bán chỉ yêu cầu thư tín dụng sau khi ký kết hợp đồng. Ban đầu, các bên đồng ý rằng sẽ không có thư tín dụng. Vì bên bán đặt điều kiện cho việc sản xuất kịp thời ở Ý dựa trên yêu cầu vô căn cứ về việc mở thư tín dụng, bên mua không có cách nào khác ngoài việc chuyển đơn đặt hàng in ở nơi khác. Trước khi chuyển cho một công ty khác, bên mua đã xem xét bốn chào hàng từ các công ty O, T, B và C.

3.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án quận của Đức

Bên bán phải trả cho bên mua 109.858,56 đồng euro cùng với tiền lãi có mức lãi suất cao hơn năm điểm phần trăm so với lãi suất cơ bản từ ngày 14/12/2011.

Cụ thể như sau:

Bên mua có yêu cầu bồi thường thiệt hại do không đáp ứng được ngày giao dịch ấn định theo Điều khoản 74, 25[120], 33[121], 45, 49 của CISG với số tiền 109.858,56 đồng euro. Các bên đã thỏa thuận về việc giao 124.104 cuốn sách hướng dẫn với giá ròng là 0,475 đồng euro và tổng cộng là 58.949,40 đồng euro. Với chữ ký bên dưới, chào hàng được chấp nhận bởi giám đốc điều hành của bên bán. Bên mua, theo điều 74 CISG, được bồi thường thiệt hại 107.050,60 đồng euro cho chi phí bổ sung bắt nguồn từ giao dịch phòng ngừa rủi ro.

Bên bán không đáp ứng ngày ấn định đã thỏa thuận và vi phạm nghĩa vụ giao hàng theo Điều 3(a) CISG. Vi phạm nghĩa vụ này cho phép bên mua được bồi thường thiệt hại theo Điều 45(1)(b) CISG và các điều 74 - 77. Đây chính là một vi phạm cơ bản về nghĩa vụ theo nghĩa của Điều 49(1)(a) và 25 CISG.

Vi phạm nghĩa vụ theo Điều 25 CISG là cơ bản nếu vi phạm dẫn đến sự bất lợi cho bên kia một cách đáng kể như tước đi những gì anh ta có quyền mong đợi theo hợp đồng. Điều 25 CISG bị loại trừ khi bên bán không thấy trước và một người có nhận thức thông thường trong cùng hoàn cảnh sẽ không lường trước được kết quả như vậy.

---

[120] Điều 25: "Một sự vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là vi phạm cơ bản nếu sự vi phạm đó làm cho bên kia bị thiệt hại mà người bị thiệt hại, trong một chừng mực đáng kể bị mất cái mà họ có quyền chờ đợi trên cơ sở hợp đồng, trừ phi bên vi phạm không tiên liệu được hậu qủa đó và một người có lý trí minh mẫn cũng sẽ không tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự.

[121] Điều 33: Người bán phải giao hàng:

"a) Đúng vào ngày giao hàng mà hợp đồng đã quy định, hay có thể xác định được bằng cách tham chiếu vào hợp đồng.

b) Vào bất kỳ thời điểm nào trong khoảng thời gian được hợp đồng ấn định hay có thể xác định được khoảng thời gian giao hàng bằng cách tham chiếu vào hợp đồng, nếu như không thể căn cứ vào các tình tiết để biết ngày giao hàng mà người mua ấn định là ngày nào.

c) Trong trường hợp khác, trong một thời gian hợp lý sau khi hợp đồng được ký kết".

Mặc định ngày giao hàng FOB vào ngày 15/07/2011 chỉ cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng nếu ngày giao hàng rõ ràng là rất quan trọng và người mua không hoặc ít quan tâm đến việc giao hàng sau đó. Điều này phải được thể hiện rõ ràng cho bên bán khi ký kết hợp đồng.

Các bên đã thỏa thuận rõ ràng ngày 15 tháng 7 năm 2011 là một ngày giao hàng cố định. Chào hàng, được ký bởi giám đốc điều hành của bên bán có chứa điều khoản "ngày 15/07/2011 ngày giao dịch thương mại ấn định". Ngay cả khi giám đốc điều hành không biết về Phần 376 của Bộ luật Thương mại Đức, nghĩa của từ "Fixterim (ngày ấn định)" không thể bị nhầm lẫn trong tiếng Đức, đã được chấp nhận bởi bên bán và các điều khoản về ngày cố định là phổ biến trong kinh doanh in ấn quốc tế. Do đó, bên mua có quyền được bồi thường cho các khoản lỗ phát sinh bao gồm cả tổn thất lợi nhuận. Điều 75[122] CISG quy định rõ ràng rằng điều này bao gồm bồi thường cho các giao dịch phòng ngừa rủi ro. Mặc dù Điều 75 CISG không thể được áp dụng trong trường hợp này vì bên mua không bày tỏ rằng họ muốn chấm dứt hợp đồng vốn là điều kiện tiên quyết của Điều 75 CISG. Không thể suy ra từ bức thư ngày 18/07/2011 tương ứng với quan điểm của bên mua. Tuy nhiên, điều đó không cản trở bên mua yêu cầu các chi phí này trong bối cảnh của Điều 74 CISG do Điều 74 CISG được áp dụng như một điều khoản bồi thường chung hơn bên cạnh Điều 75 CISG.

Những hạn chế của Điều 74 (câu 2) CISG, theo đó các thiệt hại không thể cao hơn dự kiến, không được áp dụng trong trường hợp này. Bên bán nhận thức được rằng đơn hàng đã được "ấn định", vì có nghĩa vụ giao hàng sau đó đối với Discounter Aldi. Bên bán phải nhận thức được các mức phạt hợp đồng cao của bên mua đối với Aldi trong trường hợp giao hàng trễ, do đó từ quan điểm của bên mua, đảm bảo việc giao hàng là cần thiết, thậm chí với điều kiện cao hơn nhiều các điều kiện đang có hiệu lực. Ngoài ra, bên bán biết rằng việc mua bảo hiểm sẽ gây ra chi phí cao hơn nhiều do khoảng thời gian còn lại ngắn. Các chi phí được tính toán ở đây xấp xỉ gấp đôi so với đơn đặt hàng, là các chi phí mà bên bán có thể thấy trước.

Bên bán không được phép từ chối thực hiện đơn hàng trên cơ sở bên mua từ chối phát hành thư tín dụng. Vấn đề thư tín dụng đã không được thỏa thuận. Không có dấu hiệu nào để có thể giả định rằng có một thỏa thuận ngầm về thư tín dụng. Yêu cầu này đã được đưa ra sau đó cho thấy yêu cầu không được thỏa thuận tại thời điểm thực hiện hợp đồng.

Các vấn đề liên quan đến việc cung cấp giấy không miễn bên bán khỏi trách nhiệm pháp lý theo Điều 79[123]. Theo Điều 79 CISG, bên bán sẽ không

---

[122] Điều 75:
"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".
123 Điều 79:

chịu trách nhiệm cho việc vi phạm nghĩa vụ giao hàng nếu chứng minh được rằng sự chậm trễ là do các tình huống nằm ngoài sự kiểm soát và do đó tại thời điểm ký kết hợp đồng không thể được mong chờ một cách hợp lý là sẽ được tính đến hoặc tránh được hoặc khắc phục được điều đó hoặc hậu quả của nó. Không chứng minh được rằng bên bán hoặc các nhà thầu phụ không thể dự trữ giấy kịp thời. Thiệt hại được chứng minh bằng hóa đơn của công ty O.

Liên quan đến giao dịch phòng ngừa rủi ro, người mua chịu thêm chi phí cho một thư tín dụng với số tiền là 1.511,80 đồng euro.

Việc vận chuyển các mẫu và nhãn mác từ bên mua đến bên bán dẫn đến chi phí với số tiền là 396,06 đồng euro. Những chi phí này là chi phí mà bên bán có thể thấy trước vì việc vận chuyển mẫu và nhãn mác phù hợp với thỏa thuận của các bên.

Bên mua không vi phạm nghĩa vụ của mình theo Điều 77 CISG để giảm thiểu tổn thất. Đặc biệt vì bên mua không thể được mong chờ là chấp nhận lời chào hàng của bên bán để sản xuất ở châu Âu với các điều kiện mới. Theo Điều 77 CISG, người mua có nghĩa vụ thực hiện tất cả các biện pháp hợp lý để giảm thiểu thiệt hại do vi phạm hợp đồng của bên kia. Nếu bên mua thờ ơ với nghĩa vụ này, người bán có thể đã yêu cầu giảm bồi thường thiệt hại bằng mức đáng lẽ thiệt hại phải được ngăn chặn.

Cũng theo nghĩa vụ của Điều 77[124] CISG để giảm thiểu tổn thất, bên mua không có lỗi khi trao đơn đặt hàng mới cho công ty O.

Bên mua đã thực hiện một giao dịch phòng ngừa rủi ro hợp lý với một nhà cung cấp với giá là 166.000 đồng euro. Các chi phí của giao dịch phòng ngừa rủi ro này được chứng minh đầy đủ bằng hóa đơn. Khi bên bán cho rằng

---

"1. Một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kỳ một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện ấy là do một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lý rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc ký kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục các hậu quả của nó.

2. Nếu một bên không thực hiện nghĩa vụ của mình do người thứ ba mà họ nhờ thực hiện toàn phần hay một phần hợp đồng cũng không thực hiện điều đó thì bên ấy chỉ được miễn trách nhiệm trong trường hợp:

a. Được miễn trách nhiệm chiếu theo quy định của khoản trên, và.

b. Nếu người thứ ba cũng sẽ được miễn trách nếu các quy định của khoản trên được áp dụng cho họ.

3. Sự miễn trách được quy định tại điều này chỉ có hiệu lực trong thời kỳ tồn tại trở ngại đó.

4. Bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình thì phải báo cáo 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.

5. Các sự quy định của điều này không cản trở từng bên được sử dụng mọi quyền khác ngoài quyền được bồi thường thiệt hại chiếu theo Công ước này."

[124] Điều 77:

"Bên nào viện dẫn sự vi phạm hợp đồng của bên kia thì phải áp dụng những biện pháp hợp lý căn cứ vào các tình huống cụ thể để hạn chế tổn thất kể cả khoản lợi bị bỏ lỡ do sự vi phạm hợp đồng gây ra. Nếu họ không làm điều đó, bên vi phạm hợp đồng có thể yêu cầu giảm bớt một khoản tiền bồi thường thiệt hại bằng với mức tổn thất đáng lẽ đã có thể hạn chế được".

bên mua tìm kiếm các ưu đãi/chào hàng hoặc so sánh, bên bán không thể chứng minh được rằng bên mua không chọn phương án thay thế thuận lợi và tương đối an toàn.

4. Bình luận chung:

Trong vụ việc tranh chấp mua bán gạch lát tường, Tòa đã vận dụng quy định của Điều 45 làm cơ sở để dẫn chiếu tới các quyền khác tại các điều khoản khác của CISG nhưng đúng tinh thần mà Điều 45 được nêu ra. Ở một khía cạnh khác, có thể nhận thấy Điều 45 sẽ thường được áp dụng cùng với các điều khoản khác do tính chất làm nền và cơ sở và dẫn chiếu tới các điều khoản khác được quy định rõ trong chính điều khoản này. Ở vụ việc trên, ta còn thấy Tòa viện dẫn đến Điều 45 (1) (b) và khẳng định rằng điều khoản này (yêu cầu bồi thường thiệt hại) có thể được áp dụng dù bên mua đã được hưởng một quyền khác (quyền hủy hợp đồng một phần). Điều này hoàn toàn đúng với tinh thần của khoản 2 Điều 45. Tuy nhiên, trên thực tế quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 45 (1) (b) không được tự động áp dụng mà có điều kiện cho việc áp dụng điều khoản này. Một trong những điều kiện đó chính là việc tuân thủ về thời hạn thông báo sự không phù hợp của hàng hóa theo quy định của hợp đồng. Do không thực hiện đúng yêu cầu về thời hạn thông báo sự không phù hợp theo quy định của hợp đồng, bên mua đã mất đi quyền đòi bồi thường thiệt hại theo quy định tại Điều 45 (1) (b).

Trong vụ việc hợp đồng cung cấp sách nghệ thuật, Tòa đã giúp ta hiểu hơn về cách áp dụng Điều 45 (1)(b) trên thực tế. Theo đó, Tòa đã phân tích rằng bên mua có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 45 (1)(b) cùng với các điều khoản từ 74-77 CISG, nếu bên bán không thực hiện nghĩa vụ. Tòa cho rằng nghĩa vụ của bên bán là tất cả các nghĩa vụ mà bên bán phải tuân theo theo từng giao dịch hợp pháp cụ thể. Tòa cũng khẳng định rằng trách nhiệm bồi thường thiệt hại là trách nhiệm đối với việc thực hiện nghĩa vụ của bên bán, và điều này hoàn toàn độc lập với lỗi của bên bán.

Theo hợp đồng trong vụ việc này, bên bán có nghĩa vụ giao hàng. Tòa giải thích thêm về cách hiểu thế nào là nghĩa vụ giao hàng của bên bán. Theo Tòa, nghĩa vụ này chủ yếu là khởi động việc vận chuyển hàng hóa, nghĩa là bên bán phải bàn giao hàng hóa cho nhà vận chuyển đầu tiên để chuyển cho bên mua. Bằng cách này, bên bán đã thực hiện nghĩa vụ giao hàng của mình. Theo đó, bên mua không thể vận dụng quy định của Điều 45 (1)(b) nếu hàng hóa bị phá hủy hoặc chuyển nhầm địa chỉ trong quá trình vận chuyển hoặc nếu việc bàn giao cho người mua bị trì hoãn. Tòa khẳng định những sai lầm của nhà vận chuyển không nằm trong phạm vi trách nhiệm của bên bán, và câu hỏi liệu hợp đồng có được hoàn thành kịp thời hay không cũng được xác định bởi việc gửi kịp thời chứ không phải bởi thời điểm hàng hóa đến.

Trong vụ việc tranh chấp về sản phẩm in, bên mua đã vận dụng được Điều 45 (1)(b) để đòi bồi thường thiệt hại do bên bán không thực hiện

được nghĩa vụ giao hàng vào đúng ngày đã thỏa thuận. Tòa đã phân tích nội dung của các Điều 74, 75 và 77 khi được áp dụng vào các tình tiết của vụ việc tranh chấp. Tòa không phân tích về Điều 45 mà chỉ nêu ra như là căn cứ để bên mua đòi bồi thường thiệt hại và dựa trên việc dẫn chiếu đến các điều khoản từ 74-77 theo quy định tại Điều 45, Tòa đã phân tích các quy định tại các điều khoản này để xác định các khoản bồi thường thiệt hại cụ thể trong vụ tranh chấp. Ở đây, có thể nói Điều 45 như là điều khoản nền tảng, làm căn cứ để bên mua đòi bồi thường thiệt hại trong trường hợp bên bán vi phạm nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc Công ước. Việc tính toán thiệt hại cụ thể được Điều 45 dẫn chiếu đến các điều khoản sau đó là các điều khoản từ 74-77. Tòa đã vận dụng rất đúng và hợp lý các quy định của Công ước trong trường hợp này.

Ba vụ việc nêu trên là một trong số rất nhiều vụ việc mà các Tòa trong quá trình xét xử đề cập đến Điều 45 của CISG. Có vụ việc Tòa coi Điều 45 là điều khoản quan trọng trong xử lý vụ việc, có vụ việc Tòa dẫn chiếu đến như là điều khoản bổ trợ, củng cố cho các lập luận của Tòa hoặc Tòa xem xét trên cơ sở lập luận của các bên.

Một điểm chung dễ nhận thấy trong các vụ việc nêu trên đó là Điều 45 có mối liên kết với nhiều điều khoản khác. Điều này là dễ hiểu bởi Điều 45 là điều khoản quy định chung về các biện pháp mà bên mua có thể sử dụng để bảo vệ quyền lợi của mình trong trường hợp bên bán không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc Công ước. Do đó, Điều 45 có thể được ví như điều khoản nền tảng để bên mua làm căn cứ yêu cầu Tòa và bên bán đảm bảo quyền lợi và bù đắp các thiệt hại do vi phạm của bên bán. Trên thực tế, điều khoản này cần được áp dụng song hành với các điều khoản khác như các Điều từ 46-52 và 74-77. Hay nói cách khác là các quy định của Điều 45 được hiện thực hóa bởi các điều khoản cụ thể này.

Một điểm chung khác nữa có thể dễ nhận thấy trong các vụ việc nêu trên là tần suất xuất hiện của điều khoản 45(1)(b) về bồi thường thiệt hại. Điều này không phải do sự lựa chọn của người viết bài mà thực tế trong quá trình chọn lọc các vụ việc từ gần 300 vụ việc có liên quan đến điều khoản này, người viết bài nhận thấy nội dung về bồi thường thiệt hại được dẫn chiếu đến nhiều hơn so với các nội dung khác được quy định tại Điều 45. Điều này là hoàn toàn dễ hiểu và sẽ không chủ quan khi nhận xét rằng quy định về bồi thường thiệt hại là quy định thực chất nhất của Điều 45 khi mà về bản chất Điều 45 cũng là điều khoản mang tính chung và nền tảng và cần được áp dụng cùng lúc với các điều khoản cụ thể khác (các Điều 46-52 và 74-77).

Sở dĩ nói quy định về bồi thường thiệt hại là quy định thực chất nhất của Điều 45 là vì nếu chẻ nhỏ quy định tại Điều 45 thì có thể nhận thấy có đến hai khoản quy định về bồi thường thiệt hại. Cụ thể, khoản 1(b) nêu rõ bên mua có

quyền đòi bồi thường thiệt hại trong trường hợp bên bán không thực hiện nghĩa vụ và khoản 2 khẳng định nguyên tắc rằng việc đòi bồi thường thiệt hại có thể được yêu cầu cùng lúc với các biện pháp khác nếu bên mua nhận thấy quyền lợi không được đảm bảo do việc không thực hiện nghĩa vụ của bên bán. Trong khi đó, khoản 1(a) chỉ dẫn chiếu tới các biện pháp được nêu tại các điều khoản khác, chứ không có quy định cụ thể và khoản 3 là quy định về việc cơ quan xét xử không được cho phép bên bán kéo dài thời gian thực hiện khi bên mua sử dụng đến bất kỳ biện pháp bảo hộ pháp lý nào trong trường hợp bên bán vi phạm hợp đồng.

Trong các vụ việc trên, có thể nhận thấy Điều 45(1)(b) không được tự động áp dụng. Việc áp dụng điều khoản này cũng dựa trên việc bên mua phải thực hiện các nghĩa vụ của mình. Trong vụ việc tranh chấp đầu tiên được phân tích trong khuôn khổ bài viết này giữa công ty Đức và công ty Ý về hợp đồng mua bán gạch lát tường, bên mua đã mất quyền đòi bồi thường thiệt hại do không thực hiện việc thông báo về hàng hóa không phù hợp trong khoảng thời gian được quy định trong hợp đồng. Trong vụ việc thứ hai được phân tích giữa công ty Anh và công ty Thụy Sỹ về hợp đồng cung cấp sách nghệ thuật, Tòa đã khẳng định trách nhiệm bồi thường thiệt hại là trách nhiệm đối với việc thực hiện nghĩa vụ của bên bán, và điều này hoàn toàn độc lập với lỗi của bên bán. Trong vụ việc này, Tòa cũng phân tích về nghĩa vụ giao hàng của người bán. Theo đó, nghĩa vụ giao hàng đã hoàn thành hay chưa cần được xác định dựa trên việc liệu hàng hóa đã được gửi kịp thời hay chưa, chứ không phải dựa vào thời điểm hàng hóa đến địa điểm được yêu cầu. Do đó, bên mua không thể vận dụng quy định của Điều 45 (1)(b) nếu hàng hóa bị phá hủy hoặc chuyển nhầm địa chỉ trong quá trình vận chuyển hoặc nếu việc bàn giao từ nhà vận chuyển cho bên mua bị trì hoãn.

Như vậy, theo quy định tại Điều 45, trong trường hợp bên bán không tuân thủ hợp đồng hoặc nghĩa vụ CISG, về nguyên tắc, bên mua có năm biện pháp pháp lý bảo vệ quyền lợi của mình, gồm: (i) quyền yêu cầu người bán phải thực hiện nghĩa vụ (Điều 46 (1)[125]; (ii) quyền được yêu cầu người bán loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ (Điều

[125] Điều 46:

1. Người mua có thể yêu cầu người bán phải thực hiện nghĩa vụ, trừ phi người mua sử dụng một biện pháp bảo hộ pháp lý không hợp với yêu cầu đó.

2. Nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng thì người mua có thể đòi người bán phải giao hàng thay thế nếu sự không phù hợp đó tạo thành một sự vi phạm cơ bản hợp đồng và yêu cầu về việc thay thế hàng phải được đặt ra cùng một lúc với việc thông báo những dữ kiện chiếu theo Điều 39 hoặc trong một thời hạn hợp lý sau đó.

3. Nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, người mua có quyền đòi người bán phải loại trừ sự không phù hợp ấy, trừ những trường hợp khi điều này không hợp lý xét theo tất cả các tình tiết. Việc yêu cầu loại trừ sự không phù hợp của hàng hóa so với hợp đồng phải được tiến hành hoặc là cùng một lúc với thông báo những dữ kiện chiếu theo Điều 39 hoặc trong một thời hạn hợp lý sau đó.

48)[126]; (iii) quyền hủy hợp đồng vì có vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 49 (1)(a)); (iv) quyền giảm giá hàng (Điều 50 câu 1)[127]; và (v) quyền đòi bồi thường thiệt hại (Điều 45 (1)(b) cùng với các điều 74-77)[128]. Trong năm biện pháp này, quyền đòi bồi thường thiệt hại được quy định là có thể được áp dụng cùng lúc với các biện pháp khác nhằm bảo vệ quyền lợi cho bên mua theo quy định tại Điều 45.

Nhiều chuyên gia đã có các phân tích và bình luận về quy định của Điều 45. Trong đó, nhóm chuyên gia của Viện Luật Thương mại quốc tế thuộc Trường Luật của Đại học Pace, Hoa Kỳ (Institute of International Commercial Law of the Pace University School of Law) đã dựa trên các phân tích và bình luận của Ủy ban Liên hiệp quốc về Luật Thương mại quốc tế (UNCITRAL) về các án lệ[129] liên quan đến điều khoản này và chỉnh sửa các phân tích và bình luận này theo hướng thuận tiện và dễ dàng tiếp cận hơn cho việc nghiên cứu đối với những người có quan tâm và nghiên cứu về CISG mà chúng ta hoàn toàn có thể tham khảo.

Cụ thể, theo nhóm chuyên gia này quy định của Điều 45 cung cấp tổng quan về các biện pháp khắc phục có sẵn cho bên mua khi bên bán đã vi phạm do không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào của mình theo hợp đồng hoặc Công ước[130]. Tại khoản (1)(a), điều khoản này chỉ đơn thuần đề cập đến các điều khoản khác, cụ thể là các Điều từ 46-52, trong đó quy định các điều

---

[126] Điều 48:

1. Với điều kiện tuân thủ quy định của Điều 49 người bán có thể, ngay cả sau khi hết thời hạn giao hàng, loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình, phí tổn do người bán chịu, với điều kiện là điều đó không kéo theo một sự chậm trễ vô lý mà không gây ra cho người mua những trở ngại phi lý hay tình hình bất định về việc người bán phải hoàn trả các phí tổn mà người mua gánh chịu. Tuy nhiên, người mua duy trì quyền đòi bồi thường thiệt hại chiếu theo Công ước này.

2. Nếu người bán yêu cầu người mua cho biết là người mua có chấp nhận việc loại trừ thiếu sót nói trên của người bán hay không và nếu người mua không đáp ứng yêu cầu này của người bán trong một thời hạn hợp lý, thì người bán có thể loại trừ thiếu sót đó trong phạm vi thời hạn mà người bán đã ghi trong đơn yêu cầu. Người mua không thể, trước khi mãn hạn ấy, sử dụng bất cứ biện pháp bảo hộ pháp lý nào không thích hợp cho việc thi hành nghĩa vụ của người bán.

3. Nếu người bán thông báo cho người mua rằng người bán sẽ thực hiện việc loại trừ thiếu sót trong một thời hạn ấn định thì cần hiểu rằng thông báo nói trên bao gồm cả yêu cầu người mua cho biết họ chấp nhận việc loại trừ thiếu sót hay không chiếu theo quy định của khoản 2 nói trên.

4. Yêu cầu hay thông báo của người bán theo quy định của các khoản 2 hay 3 của điều này sẽ không có hiệu lực nếu người mua không nhận được.

[127] Điều 50:

Trong trường hợp hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, dù tiền hàng đã được trả hay chưa người mua có thể giảm giá hàng theo tỷ lệ căn cứ vào sự sai biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị của hàng hóa nếu hàng phù hợp hợp đồng vào lúc giao hàng. Tuy nhiên, nếu người bán loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ chiếu theo Điều 37 hoặc Điều 48 hoặc nếu người mua từ chối chấp nhận việc thực hiện của người bán chiếu theo các điều này thì người mua không được giảm giá hàng.

[128] http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/021105s1.html

[129] https://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf

[130] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-45.html

kiện theo đó các quyền được quy định bởi các điều khoản đó có thể được thực thi[131]. Mặt khác, Điều 45 (1)(b) tạo thành cơ sở cho quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua và vì thế có tầm quan trọng thực tiễn rất lớn[132]. Liên quan đến mức độ thiệt hại, cần phải được xét xử theo các điều 74-76[133]. Điều 45 (2) cho phép kết hợp quyền đòi bồi thường thiệt hại với các biện pháp khắc phục khác[134]. Điều 45(3) giới hạn khả năng của tòa án và hội đồng trọng tài trong việc cho phép bên bán kéo dài thời gian thực hiện[135]. Tuy nhiên, theo Điều 47, bên mua có quyền xác định một khoảng thời gian bổ sung cho việc thực hiện[136].

Điều 45 không liệt kê các biện pháp khắc phục của bên mua một cách triệt để[137]. Công ước quy định các biện pháp khắc phục khác, ví dụ, trong các điều 71-73 hoặc 84 (1)[138]. Tuy nhiên, Điều 45 là toàn diện theo nghĩa là điều này ngăn người mua yêu cầu các biện pháp khắc phục vi phạm hợp đồng có sẵn theo luật trong nước hiện hành, vì Công ước loại bỏ việc vận dung luật pháp trong nước khi mà Công ước có đưa ra quy định[139].

Không thực hiện nghĩa vụ là điều kiện tiên quyết cho các biện pháp khắc phục

Bên mua có thể sử dụng bất kỳ biện pháp khắc phục nào do bên bán đã không thực hiện nghĩa vụ xuất phát từ hợp đồng, từ tập quán thương mại, từ thực tiễn giữa các bên hoặc từ Công ước[140]. Ngay cả khi một nghĩa vụ bổ sung không được đề cập cụ thể trong Công ước - ví dụ, nghĩa vụ gia hạn bảo lãnh ngân hàng có lợi cho bên mua - đã bị vi phạm, thì bên mua được hưởng các biện pháp bảo hộ pháp lý theo Công ước. Mức độ không thể thực hiện của bên bán là không liên quan trong việc xác định liệu bên mua có được quyền hưởng các biện pháp khắc phục hay không[141]. Tất nhiên, một số biện pháp khắc phục chỉ dành cho bên mua khi vi phạm là cơ bản.[142] Nhìn chung, lý do vi phạm của bên bán là không liên quan, ngoại trừ trong phạm vi bên bán có thể yêu cầu miễn trừ theo Điều 79 (5)[143]. Cụ thể, Điều 45 (1) không yêu cầu người bán đã hành động do sơ suất, lỗi hoặc cố ý để bên mua yêu cầu các biện pháp khắc phục được đề cập đến tại điều khoản này[144].

---

[131] Như trên
[132] Như trên
[133] Như trên
[134] Như trên
[135] Như trên
[136]Như trên
[137] Như trên
[138] Như trên
[139] Như trên
[140] Như trên
[141] Như trên
[142] Như trên
[143] Như trên
[144] Như trên

Tuy nhiên, nếu trách nhiệm của bên bán đối với việc khắc phục vi phạm phụ thuộc vào các điều kiện tiếp theo - cụ thể là thông báo kịp thời và đúng đắn của bên mua (như tại các Điều 38[145], 39, 43[146]) - thì các điều kiện bổ sung phải được thỏa mãn để bên mua có thể bảo đảm quyền của mình đối với các biện pháp khắc phục[147].

Quyền theo Điều 46-52

Điều 45 (1)(a) chỉ đề cập đến các Điều 46-52. Mặc dù tất cả các biện pháp khắc phục được quy định tại các điều này yêu cầu rằng việc vi phạm nghĩa vụ đã xảy ra, các điều khoản này còn phân biệt các loại vi phạm[148]. Do đó, các Điều 46 (2), 49 (1)(a) và 51 (2) yêu cầu vi phạm cơ bản[149]. Điều 49 (1)(b) chỉ áp dụng trong trường hợp không giao hàng, và không chắc là liệu Điều 50 có áp dụng cho các trường hợp khác ngoài giao hàng không phù hợp hay không. Điều 51 quy định về việc không thực hiện một phần; Điều 52[150] quy định về giao hàng sớm và giao hàng vượt quá[151].

Yêu cầu bồi thường thiệt hại

Điều 45 1)(b) đưa ra các điều kiện thực tế để yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua[152]. Trong trường hợp vi phạm nghĩa vụ hợp đồng dưới bất kỳ hình thức nào của bên bán, bên mua đã chịu tổn thất do vi phạm đó có thể

---

145 Điều 38:

"1. Người mua phải kiểm tra hàng hóa hoặc bảo đảm đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tuỳ tình huống cụ thể.

2. Nếu hợp đồng có quy định về việc chuyên chở hàng hóa, thì việc kiểm tra hàng có thể được dời lại đến lúc hàng tới nơi đến.

3. Nếu địa điểm đến của hàng bị thay đổi trong thời gian hàng đang trên đường vận chuyển hoặc hàng được người mua gửi đi tiếp và khi đó người mua không có khả năng hợp lý để kiểm tra hàng hóa, còn người bán đã biết hay đáng lẽ phải biết khi ký kết hợp đồng về khả năng đổi lộ trình hay gửi tiếp đó, thì việc kiểm tra có thể được dời lại đến khi hàng tới nơi đến mới".

146 Điều 43:

"1. Người mua mất quyền khiếu nại dựa vào các quy định của Điều 41 và Điều 42 nếu như họ không thông báo cho người bán những tin tức về tính chất của quyền hạn hay yêu sách của người thứ ba, trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã biết hay đáng lẽ phải biết về quyền hoặc yêu sách đó.

2. Người bán không có quyền viện dẫn những sự quy định từ điểm 1 nêu trên nếu người bán đã biết về quyền hạn hay yêu sách của người thứ ba và về tính chất của quyền hạn hay yêu sách đó".

147Như trên

148 Như trên

149 Như trên

150 Điều 52:

"1. Nếu người bán giao hàng trước thời hạn quy định thì người mua được quyền lựa chọn hoặc chấp nhận hoặc từ chối việc giao hàng đó.

2. Nếu người bán giao một số lượng nhiều hơn số lượng quy định trong hợp đồng, thì người mua có thể chấp nhận hay từ chối việc giao số lượng phụ trội. Nếu người mua chấp nhận toàn bộ hoặc một phần số lượng phụ trội thì người mua phải trả tiền hàng phụ trội theo giá hợp đồng quy định".

151 Như trên

152 Như trên

yêu cầu bồi thường thiệt hại[153]. Do đó, ví dụ, bên mua có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại đối với các tổn thất do việc giao hàng bị lỗi. Bên mua cũng có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại cho một tổn thất tiếp theo khi bên bán tuyên bố trước rằng họ sẽ không thể giao hàng đúng hạn, do đó là vi phạm hợp đồng trước thời hạn theo nghĩa của Điều 71[154],[155]. Tuy nhiên, nếu hợp đồng hoặc Công ước áp đặt các điều kiện tiếp theo đối với quyền của bên mua đối với các thiệt hại - chẳng hạn như yêu cầu thông báo theo các Điều 38, 39 và 43 - những điều kiện này cũng phải được thỏa mãn[156].

Trái ngược với nhiều hệ thống quốc gia, quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Công ước không phụ thuộc vào bất kỳ loại lỗi nào, vi phạm lời hứa rõ ràng hoặc tương tự; quyền này chỉ phụ thuộc vào việc không thực hiện một cách khách quan[157]. Chỉ trong các điều kiện được mô tả trong Điều 79 hoặc trong trường hợp theo Điều 80[158], bên bán mới được miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại[159].

Các Điều 74-77 mà Điều 45 (1)(b) đề cập đến quy định về việc tính toán mức độ thiệt hại, nhưng những điều khoản đó không tạo thành cơ sở cho yêu cầu bồi thường thiệt hại[160].

Các quyết định đã áp dụng Điều 45 (1)(b) không cho thấy khó khăn gì trong việc áp dụng điều khoản này[161]. Các vấn đề có thể phát sinh liên quan đến sự tồn tại và mức độ nghĩa vụ của bên bán hoặc mức độ thiệt hại, nhưng vì cả hai khía cạnh đều được giải quyết theo các điều khoản khác (Điều 30-44 và 74-77 tương ứng), Điều 45 (1)(b) chỉ được đề cập trong các trường hợp này nói chung mà không được thảo luận chi tiết[162].

---

153 Như trên

154 Điều 71:

"1. Một bên có thể ngừng việc thực hiện nghĩa vụ của mình nếu có dấu hiệu cho thấy rằng sau khi hợp đồng được ký kết, bên kia sẽ không thực hiện một phần chủ yếu những nghĩa vụ của họ bởi lẽ:
a. Một sự khiếm khuyết nghiêm trọng trong khả năng thực hiện hay trong khi thực hiện hợp đồng.
b. Cung cách sử dụng của bên kia trong việc chuẩn bị thực hiện hay trong khi thực hiện hợp đồng.
2. Nếu người bán đã gửi hàng đi khi phát hiện những lý do nêu trong khoản trên, họ có thể ngăn cản không để hàng hóa được giao cho người mua ngay cả nếu người này giữ trong tay chứng từ cho phép họ nhận hàng. Mục này chỉ liên quan đến các quyền của người mua và người bán đối với hàng hóa.
3. Một bên nào ngừng việc thực hiện hợp đồng, không phụ thuộc vào việc đó xảy ra trước hay sau khi hàng gửi đi, thì phải gửi ngay một thông báo về việc đó cho bên kia và phải tiếp tục thực hiện hợp đồng nếu bên kia cung cấp những bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện nghĩa vụ của họ".

155 Như trên

156 Như trên

157 Như trên

158 Điều 80: "Một bên không được viện dẫn một sự không thực hiện nghĩa vụ của bên kia trong chừng mực mà sự không thực hiện nghĩa vụ đó là do những hành vi hay sơ suất của chính họ".

159 Như trên

160 Như trên

161 Như trên

162 Như trên

Cộng dồn các biện pháp khắc phục (45 (2))

Quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại là biện pháp khắc phục luôn có sẵn cho bên mua nếu vi phạm hợp đồng đã gây ra cho bên mua bất kỳ thiệt hại nào[163]. Quyền này có thể được viện dẫn cùng với bất kỳ biện pháp khắc phục nào khác để bù đắp cho những tổn thất xảy ra mặc dù có biện pháp khắc phục khác[164].

Không có gia hạn thời gian (45(3))

Điều 45 (3) giới hạn khả năng của tòa án và hội đồng trọng tài trong việc cho phép kéo dài thời gian thực hiện khi bên mua buộc bên bán chịu trách nhiệm về việc vi phạm hợp đồng[165]. Mặc dù khả năng này có thể được coi là một vấn đề của luật tố tụng và do đó nằm ngoài phạm vi áp dụng của Công ước, tuy nhiên, Điều 45 (3) vẫn loại trừ rõ ràng điều này[166]. Quy định này được áp dụng đối với tòa án và các tòa trọng tài[167]. Các bên tự do gia hạn hoặc sửa đổi thời gian thực hiện bất cứ lúc nào[168].

Nơi thực hiện

Nơi thực hiện cho tất cả các quyền và yêu cầu theo Điều 45 là nơi thực hiện nghĩa vụ chính - giao, chuyển tài liệu, v.v... mà đã bị vi phạm. Do đó, việc xác định nơi thực hiện nghĩa vụ chính là điều quan trọng[169].

Nghĩa vụ chứng minh

Do các phần khác của Điều 45 không trao các quyền cụ thể trên cơ sở bên mua có thể khởi kiện, nên câu hỏi về trách nhiệm chứng minh theo quy định chỉ liên quan đến yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 45 (1)(b)[170]. Đối với yêu cầu bồi thường thiệt hại, nghĩa vụ chứng minh thuộc về bên mua, bên mua phải chứng minh sự vi phạm nghĩa vụ của bên bán cũng như những tổn thất do vi phạm đó gây ra[171]. Theo Điều 79, nghĩa vụ thuộc về bên bán phải chứng minh mọi trường hợp miễn trừ[172].

---

[163] Như trên
[164] Như trên
[165] Như trên
[166] Như trên
[167] Như trên
[168] Như trên
[169] Như trên
[170] Như trên
[171] Như trên
[172] Như trên

VIII. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 50 CISG "GIẢM GIÁ HÀNG HÓA"

Điều 50:

"*Trong trường hợp hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, dù tiền hàng đã được trả hay chưa người mua có thể giảm giá hàng theo tỷ lệ căn cứ vào sự sai biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị của hàng hóa nếu hàng phù hợp hợp đồng vào lúc giao hàng. Tuy nhiên, nếu người bán loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ chiếu theo Điều 37 hoặc Điều 48 hoặc nếu người mua từ chối chấp nhận việc thực hiện của người bán chiếu theo các điều này thì người mua không được giảm giá hàng".*

1. Án lệ về tranh chấp hợp đồng mua bán khoai tây giữa doanh nghiệp Tây Ban Nha và doanh nghiệp Đức[173]

1.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên bán là tập đoàn xuất khẩu nông sản Tây Ban Nha.

Bị đơn: Bên mua là công ty trách nhiệm hữu hạn Đức.

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án phúc thẩm khu vực Köln, Đức.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Bên bán, là một tập đoàn xuất khẩu nông sản thành lập theo pháp luật Tây Ban Nha, có trụ sở tại Albacete, Tây Ban Nha. Bên mua là một công ty trách nhiệm hữu hạn, thành lập theo pháp luật Đức, cũng hoạt động thương mại nông sản.

Theo đơn đặt hàng của bên mua, bên bán đã giao hơn 100 tấn hàng khoai tây các loại đến Đức vào cuối tháng 5 năm 2003. Hàng hóa được vận chuyển thành năm chuyến bằng xe tải từ Tây Ban Nha đến địa chỉ của công ty A tại Beelen, theo chỉ định của bên mua. Các đợt giao hàng này chưa được thanh toán đầy đủ vì bên mua cho rằng hàng hóa được giao không phù hợp với hợp đồng ở các mức độ khác nhau như, bị dập nát, sai chủng loại và thối rữa. Sau mỗi đợt giao hàng, sau khi kiểm tra chất lượng hàng hóa, bên mua đã thông báo cho bên bán qua điện thoại về sự không phù hợp của hàng hóa. Vì lý do không phù hợp này, các bên đã nhất trí rằng bên mua sẽ cố gắng bán lại số khoai tây này với giá tốt nhất có thể. Theo thỏa thuận này, bên mua đã giảm giá mua hàng tương ứng từ 12% xuống còn 0% đối với một lô hàng được giao, với lý do hoàn toàn không thể bán được, và yêu cầu thêm các chi phí bổ sung liên quan đến hàng hóa không phù hợp và chi phí vận chuyển.

Tại phiên tòa sơ thẩm, bên bán đã chứng minh và định giá yêu cầu đòi bồi thường với tổng giá trị là 14.740,91 euro. Bên bán đưa ra năm hóa đơn của năm lần giao hàng, đồng thời định giá cả những thiệt hại khác chưa được giải quyết. Bên bán cho rằng không có bất kỳ sự không phù hợp nào trong các lần giao

[173] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060814g1.html

hàng. Liên quan đến thông báo về sự không phù hợp của bên mua, bên bán cáo buộc rằng những thông báo này được đưa ra quá muộn so với khung thời gian thực hiện thông báo theo Công ước CISG được áp dụng trong hợp đồng này. Bên mua đã đệ trình các tài liệu liên quan đến sự không phù hợp của hàng hóa và dẫn chiếu đến các kết quả thử nghiệm của công ty A (khách hàng của bên mua) cũng như các thông báo bằng lời nói và văn bản về sự không phù hợp.

Tòa án quận đã áp dụng Công ước CISG để giải quyết tranh chấp này, và được sự đồng thuận của các bên. Tòa án quận chấp nhận yêu cầu của bên bán về thanh toán nguyên giá tiền hàng, và cho rằng tất cả các dẫn chứng mà bên mua đưa ra để chứng minh sự không phù hợp của hàng hóa là không đầy đủ.

Bên mua tiếp tục đưa vụ việc lên tòa án phúc thẩm, với cáo buộc rằng, tòa án quận đã không đánh giá đúng các đệ trình của mình, và đã không xem xét các bằng chứng cần thiết. Bên mua yêu cầu tòa phúc thẩm bãi bỏ khiếu kiện của bên bán và sửa phán quyết của tòa sơ thẩm. Đáp lại, bên bán cũng yêu cầu tòa phúc thẩm bãi bỏ khiếu kiện của bên mua.

Theo yêu cầu của tòa án phúc thẩm, bên bán đã đệ trình tài liệu kế toán mới liên quan đến năm hóa đơn đã được đề cập. Bên bán khẳng định rằng cả năm hóa đơn – khác biệt một phần so với hóa đơn tại phiên tòa sơ thẩm – cho phép bên bán tiếp tục các khiếu nại đòi bồi thường, bị bên mua từ chối vì cho là trái pháp luật. Các hóa đơn mới gửi lên có tổng giá trị tương tự như tại phiên xét xử sơ thẩm. Bên bán cũng nhắc lại lập luận của mình rằng các thông báo về sự không phù hợp đã được đưa ra quá muộn.

Bên mua tiếp tục cho rằng việc giao hàng không phù hợp với hợp đồng giữa các bên. Bên mua cáo buộc rằng hàng hóa được giao theo hóa đơn số 1450 (xe tải: V-15800-R) hoàn toàn không sử dụng được và do đó, bên mua đã không thanh toán cho lô hàng này. Bên mua lập luận rằng thông báo bằng lời nói và văn bản về sự không phù hợp đã được gửi vào ngày giao hàng. Hơn nữa, bên mua còn dựa trên các lập luận phản tố lại khiếu kiện của bên bán về tính chất không phù hợp. Theo tính toán tổng thể của bên mua, bên bán hoàn toàn không được đòi bồi thường gì từ bên mua.

1.3. Phân tích và Phán quyết của Tòa án phúc thẩm

1.3.1. Áp dụng Công ước CISG

Vì lý do các bên không quy định việc lựa chọn pháp luật trong hợp đồng, nên tòa án đã lựa chọn luật pháp Tây Ban Nha để giải quyết vụ việc, dựa trên nguyên tắc áp dụng luật pháp tại quốc gia bên bán có trụ sở theo Điều 28 Bộ luật Đức về Tư pháp quốc tế. Trong vụ việc này, bên bán có trụ sở tại Tây Ban Nha. Tuy nhiên, luật pháp Tây Ban Nha lại chỉ được áp dụng cho công ty con của bên bán. Về cơ bản, hợp đồng được ký kết giữa các bên được điều chỉnh bởi Công ước CISG, do cả hai bên đều có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia khác nhau, và cả Đức và Tây Ban Nha đều là quốc gia thành viên của Công ước CISG.

1.3.2. Lập luận của tòa án

Theo các hóa đơn mà bên bán đã cung cấp:

1) Hóa đơn số 1447 (xe tải: OG-52-DV) ngày 29 tháng 5 năm 2003

Hóa đơn này thể hiện việc giao 24.200 kg (kilogram) khoai tây từ ngày 29/5/2003, và đến Đức ngày 2/6/2003 bằng xe tải được nêu ở trên. Yêu cầu bồi thường ban đầu của người bán đối với lô hàng trên là 6.200 euro dựa trên Điều 53 Công ước CISG[174].

Lập luận giảm giá

Bên mua yêu cầu giảm giá với số tiền 971,72 euro. Hàng hóa trong lô này đã bị phân hủy, hư hỏng và biến dạng, chỉ có thể sử dụng 20.000 kg.

Bên mua đã đưa ra bằng chứng về sự không phù hợp của hàng hóa thông qua việc đệ trình các kết quả thử nghiệm do khách hàng bên mua cung cấp (Công ty A) ngày 2/6/2003 (tài liệu B1, tờ 14AH) cũng như các lời khai của nhân chứng L. Trong quá trình xét xử phúc thẩm, bên bán phủ nhận cáo buộc không phù hợp của hàng hóa cũng như các kết quả thử nghiệm. Tuy nhiên, bên bán chỉ yêu cầu hoàn trả 5.228 euro đối với đơn hàng số 1241, được thể hiện trong tài liệu kế toán của bên bán (tờ 141GA) và qua lời khai của nhân chứng F. Do đó, rõ ràng ngay cả bên bán đã chấp nhận giảm giá. Mặt khác, nhân chứng L đã cung cấp mô tả chi tiết về các thử nghiệm được thực hiện bởi bên mua. Toàn bộ lô hàng đã được thực hiện một thử nghiệm ngẫu nhiên đối với 25 hoặc 12,5 kg. Thử nghiệm được thực hiện bởi các chuyên gia thuộc các doanh nghiệp chuyên giao khoai tây tại Đức và châu Âu. Các chuyên gia này đã trực tiếp thực hiện thử nghiệm, và đưa ra các tài liệu chứng minh sự không phù hợp của hàng hóa. Các chuyên gia này đã loại trừ các rủi ro về trao đổi, bốc dỡ hàng hóa trong quá trình vận chuyển hàng hóa từ Tây Ban Nha tới Đức.

Thông báo kịp thời về sự không phù hợp

Bên bán đã được thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa trong khoảng thời gian được yêu cầu, nghĩa là bên mua không bị mất quyền yêu cầu giảm giá theo Điều 39 Công ước CISG[175]. Do đó câu hỏi về khoảng thời gian hợp lý cho việc bán hàng dễ hư hỏng không cần phải giải quyết. Tòa án đã xem xét khoảng thời gian 24 giờ đối với hàng hóa dễ hư hỏng theo đề xuất

[174] Điều 53 CISG: "Bên mua phải thanh toán tiền mua hàng và nhận hàng theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này".

[175] Điều 39 CISG: "1. Bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về nội dung không phù hợp đó trong thời hạn hợp lý sau khi bên mua phát hiện hoặc phải phát hiện ra sự không phù hợp đó.
2. Trong mọi trường hợp, bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về sự không phù hợp đó trong vòng hai năm kể từ thời điểm hàng hóa được giao thực sự cho bên mua, trừ trường hợp thời hạn này không phù hợp với thời hạn cam kết theo quy định trong hợp đồng.

của bên bán, theo đó việc thông báo hàng hóa không phù hợp phải được thực hiện trong khoảng thời gian này (lập luận đưa ra bởi bên bán trong bán ghi nhớ ngày 7/6/2006 và ngày 20/01/2006). Khoảng thời gian (ngắn hơn) theo quy định của RUCIP không được bên bán chấp nhận.

Các bằng chứng thu thập được cho thấy rằng bên mua đã tuân thủ khoảng thời gian thông báo trong vòng 24 giờ. Đại diện bên mua đã thông báo cho bên bán về sự không phù hợp nói chung vào ngày giao hàng - tại công ty A ở Beelen - hoặc muộn nhất vào sáng hôm sau, thông qua điện thoại và fax. Tiếp sau đó, các kết quả thử nghiệm (tài liệu B1 - B5) cũng như các lời khai của nhân chứng L, H và F đều chứng minh cho việc bên mua tuân thủ thời gian thông báo. Thử nghiệm được thực hiện bởi công ty A vào ngày 2/6/2003, là ngày giao hàng (xe tải: OG-52-DV). Cũng theo lời khai của nhân chứng L, hàng hóa đã được đưa đi thử nghiệm ngay khi đến nơi và trước khi hàng được bốc dỡ xuống, cho thấy bằng chứng đầy đủ về ngày giao hàng. Việc bên bán đệ trình các vận đơn (tài liệu K12 và tài liệu liên quan) không chứng minh được gì, vì các vận đơn này chỉ thể hiện ngày bốc xếp và bắt đầu vận chuyển hàng hóa; ngày đến có khả năng sẽ muộn hơn do khoảng cách liên quan và các lệnh cấm xe tải vào ngày cuối tuần.

Các nhân chứng L và H đã lần lượt xác nhận rằng công ty A đã thông báo tất cả về sự không phù hợp của hàng hóa ngay trong ngày giao hàng và ngay sau khi hoàn thành việc thử nghiệm cho nhân chứng H – nhân viên của bên mua. Ngay sau đó, nhân chứng H cũng đã liên lạc với nhân chứng F của công ty Cryka tại Tây Ban Nha, doanh nghiệp đóng vai trò phân phối hàng cho bên mua tại Tây Ban Nha. Sau vài giờ, nhân chứng F thông tin lại cho nhân chứng H kết quả trao đổi với bên giao hàng. Nhân chứng H sau đó sẽ thông tin cho công ty A về việc hàng hóa như thế nào được coi là không phù hợp. Ngay cả trường hợp gửi tài liệu bằng văn bản cũng được thực hiện trong ngày, hoặc một số trường hợp hiếm hoi, được thực hiện vào sáng hôm sau. Nhân chứng H giải thích rằng quy trình tương tự được áp dụng đối với tất cả các đợt giao hàng là đối tượng tranh chấp của vụ việc. Nhân chứng F đưa ra các lời khai bổ sung rằng mình đã chuyển các khiếu nại liên quan đến kết quả thử nghiệm ngay trong ngày giao hàng cho bên bán.

Thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa theo Điều 39 Công ước CISG không yêu cầu thể thức cụ thể và có thể được thể hiện dưới dạng thức một cuộc đàm thoại đơn thuần. Trong vụ việc này, bên mua đã đưa ra thông báo chính xác về sự không phù hợp của hàng hóa trong thời gian 24 giờ.

Mức giảm giá

Mức giảm giá (khoảng 15,52%) chưa được các bên thống nhất.

Theo lời khai của nhân chứng H và nhân chứng F, liên quan đến 5 lần giao hàng tranh chấp, bên bán đã tuyên bố rằng họ chấp nhận bán lại với điều kiện "mức giá tốt nhất có thể", sau khi thừa nhận sự không phù hợp của hàng hóa. Do đó, bên bán không yêu cầu bất kỳ giới hạn giảm giá nào cả. Nhân

chứng F khai rằng bên bán cảm thấy thoải mái với việc "chờ kết quả bán lại hàng hóa, dù kết quả đó thế nào". Đồng thời, bên bán đã ngừng nhập khoai tây từ những cánh đồng mà khoai tây bị cho là không phù hợp.

Việc bên bán chấp nhận để bên mua bán lại hàng hóa với giá tốt nhất có thể hàm ý bên bán có thể chấp thuận việc giảm giá hàng hóa tương ứng, miễn là quy trình này không xung đột với việc bán lại ở "mức giá tốt nhất có thể". Khẳng định này đã không được đưa ra và sẽ không phù hợp về thực tế trong trường hợp này. Tỷ lệ giảm giá được áp dụng bởi bên mua hơn là phản ánh việc một phần hàng hóa được giao không sử dụng được do các khiếm khuyết. Do đó, tỷ lệ giảm giá tuân thủ các yêu cầu để áp dụng Điều 50 Công ước CISG.

Chấp nhận bù trừ

Bên mua đã đúng khi yêu cầu trả 5.228,28 euro kết hợp với việc bù trừ đối với một yêu cầu phản tố 1.750 euro. Việc thiết lập bù trừ được chấp nhận theo Điều 533.1 Bộ luật Đức về Thủ tục dân sự và được bên mua chứng minh dựa trên các cáo buộc yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 74 Công ước CISG[176]. Bên mua đã lập luận chặt chẽ rằng hàng hóa được giao theo hóa đơn số 1450 hoàn toàn không sử dụng được, và bên mua đã phải chịu chi phí vận chuyển đối với trị giá số hàng nói trên. Lập luận này được hỗ trợ bởi hóa đơn do bên mua đệ trình đối với việc vận chuyển lô hàng này từ Tây Ban Nha đến Beelen trong khoảng thời gian từ ngày 29/5 đến 2/6/2003 (Tờ 156GA).

Do đó, điều kiện tiên quyết cho yêu cầu bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng theo Điều 74 Công ước CISG đã được thỏa mãn. Nếu không có yêu cầu gì thêm, yêu cầu đòi bồi thường này có thể được đưa ra đồng thời với yêu cầu giảm giá hàng hóa.

Do đó, yêu cầu giảm giá mua hàng sẽ được tính dựa vào phương pháp bù trừ tiền hàng. Số tiền hàng còn lại sau khi bù trừ là 3.478,28 euro. Bên mua đã thực hiện thanh toán đúng số tiền đó trên hóa đơn, và đã được bên bán công nhận. Như vậy, bên bán không có quyền yêu cầu bồi thường thêm gì từ đợt giao hàng theo hóa đơn số 1447.

2) Hóa đơn số 1449 (Xe tải: AC-RL-116) ngày 28/5/2003

Hóa đơn này thể hiện việc giao 23.520 kg khoai tây vào ngày 28/5/2003. Giá trị lô hàng mà bên mua tính toán là 5.060,4 euro.

[176] Điều 74 CISG: "Mức bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng của một bên bao gồm giá trị tổn thất, kể cả khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ, mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra. Mức bồi thường thiệt hại không thể vượt quá giá trị tổn thất như là hậu quả có thể xảy ra của việc vi phạm hợp đồng mà bên vi phạm tiên liệu hoặc lẽ ra phải tiên liệu được vào thời điểm giao kết hợp đồng, căn cứ vào các sự kiện mà bên vi phạm biết hoặc lẽ ra phải biết vào thời điểm đó".

Lập luận giảm giá

Đáp lại khiếu kiện này của bên bán, bên mua đưa lập luận giảm giá lô hàng này với số tiền 1.042,08 euro. Theo đó, ngoài 19.416 kg khoai tây có thể sử dụng được, chỗ còn lại đều đã hư hỏng, biến dạng.

Bên mua đã đưa ra đủ bằng chứng cho sự không phù hợp của lô hàng này, thông qua việc đệ trình các kết quả thử nghiệm của khách hàng mình (công ty A) ngày 2/6/2003 (tài liệu B2, tờ số 15AH) kết hợp với lời khai của nhân chứng L. Lập luận tương tự như trường hợp lô hàng tại hóa đơn số 1447 cũng được áp dụng. Lời khai của nhân nhân chứng L cũng đề cập tương tự đến việc giao lô hàng này.

Thông báo kịp thời về sự không phù hợp

Liên quan đến tính kịp thời của thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa, lập luận cũng tương tự như trường hợp hóa đơn đầu tiên. Việc giao hàng này đã được thể hiện trong lời khai của các nhân chứng có liên quan. Do đó, sự không phù hợp của hàng hóa đã được thông báo cho bên bán vào ngày giao hàng.

Mức giảm giá

Liên quan đến mức giảm giá đối với lô hàng này (12,3%), tòa đã xem xét thêm các lập luận xung quanh điều kiện "mức giá tốt nhất có thể". Được sự chấp thuận của bên bán về việc bán lại hàng hóa với mức giá tốt nhất có thể, bên bán đã mặc nhiên đồng ý cho phép bên mua giảm giá mua tương ứng. Tỷ lệ giảm giá được đề xuất bởi bên mua thậm chí còn thấp hơn tỷ lệ hàng hóa 15% bị hỏng, do đó không thể nói tỷ lệ này là không hợp lý. Cuối cùng, chính bản đệ trình của bên bán (tài liệu K17, tờ số 141GA) cũng như lời khai của nhân chứng F đều cho thấy bên bán ban đầu đã lập hóa đơn giao hàng số 1245 với giá trị là 4.927,32 euro. Điều này cho thấy, bên bán đã sẵn sàng chấp nhận việc giảm giá (xem thêm thư giao hàng của nhân chứng F, tờ số 209GA).

Khiếu nại còn lại của bên bán

Khiếu nại còn lại của bên bán liên quan đến khoản thanh toán 4.927,32 euro đã được bên mua trả lại đầy đủ.

3) Hóa đơn số 1450 (xe tải: V-15800-R) ngày 29/5/2003

Hóa đơn này thể hiện việc giao 22.440 kg khoai tây ngày 29/5/2003. Tổng giá trị ban đầu của lô hàng là 5.331,27 euro, và không có tranh chấp.

Bên mua đã khiếu nại thành công nội dung này bằng việc yêu cầu giảm giá lô hàng về không. Bên mua khẳng định rằng toàn bộ lô hàng này hoàn toàn không thể bán được.

Lập luận giảm giá

Sự không phù hợp của hàng hóa một lần nữa được thể hiện thông qua các kết quả thử nghiệm của công ty A vào ngày 2/6/2003 (tài liệu B3, tờ số 16AH). Lượng hàng hóa không phù hợp được đánh giá ở mức 26,36% tổng khối lượng. Lời khai của các nhân chứng L và F đã xác nhận thêm tính không

thể bán được của lô hàng trên. Cả hai nhân chứng đều nhớ rằng lô hàng đã không được khách hàng chấp nhận và trả lại.

Thông báo kịp thời về sự không phù hợp

Yêu cầu giảm giá không bị loại trừ bởi bất kỳ thông báo chậm trễ nào liên quan đến sự không phù hợp. Ở góc độ này, có thể dựa vào lời khai của nhân chứng H và F. Các nhân chứng này xác nhận rằng có một thông báo đã được gửi vào ngày giao hàng.

Mức giảm giá

Bên mua yêu cầu mức giảm giá lô hàng này về không.

Khi bên bán một lần nữa chấp thuận việc bán lô hàng này ở mức giá tốt nhất có thể, điều này đồng nghĩa với việc, bên bán cũng chấp nhận trường hợp xấu nhất, là không thể bán được toàn bộ lô hàng. Lập luận trên cũng bao hàm trường hợp không thể bán lại được lô hàng do tỷ lệ quá mức của hàng hóa bị hỏng. Bên bán đã nhất trí mọi hình thức xử lý đối với lô hàng và chấp thuận mọi kết quả từ việc bán lại lô hàng. Trường hợp không có khách hàng nào sẵn sàng mua lô hàng này – điều này có thể hiểu được do mức độ hư hỏng trên 25% và tính dễ hỏng của lô hàng – thì bên bán cũng phải chấp nhận kết quả này. Bên bán khẳng định đã nhắc lại vào tháng 6/2003 rằng họ sẽ không chấp nhận các yêu cầu giảm giá ở mức độ đó vì lý do không phù hợp của lô hàng. Tuy nhiên, điều này đã không có ý nghĩa do trước đó bên bán đã nhất trí mọi hình thức xử lý đối với lô hàng này.

Do vậy, bên bán không được bồi hoàn tiền đối với lô hàng theo hóa đơn số 1450.

4) Hóa đơn số 1453 (xe tải: R-5670-BBF) ngày 275/2003

Hóa đơn này liên quan đến việc giao 23.460 kg khoai tây ngày 27/5/2003. Bên bán yêu cầu trả cho lô hàng này số tiền 5.954,20 euro.

Lập luận giảm giá

Bên mua yêu cầu giảm giá 2.046,89 euro. Kết quả thử nghiệm ngày 30/5/2003 (tài liệu B4, tờ 17AH) xác nhận ngoài 15.240 kg khoai tây có thể bán được, số còn lại đều bị phân hủy, hư hỏng và biến dạng do nhiệt.

Liên quan đến tính kịp thời của thông báo về sự không phù hợp, lập luận tương tự như các hóa đơn trước đó cũng được áp dụng. Tỷ lệ giảm giá (khoảng 35%) phản ánh lượng hàng hóa không thể sử dụng. Hơn nữa, bên bán một lần nữa đã chấp nhận để bên mua bán lại ở mức giá tốt nhất có thể. Điều này đã được khẳng định bởi các nhân chứng.

Khiếu nại còn lại của bên bán

Bên mua đã yêu cầu bù trừ 657,3 euro tiền bồi thường thiệt hại vào số tiền 3.907,35 euro sau khi đã giảm giá.

Số tiền bồi thường này tương ứng với mức thiệt hại do vi phạm hợp đồng theo Điều 74 Công ước CISG (hàng hóa không phù hợp). Do vậy, đối với lô hàng theo hóa đơn 1453, bên mua chỉ đồng ý thanh toán 4.072,41 euro. Bên mua còn phải chịu chi phí phân loại hàng hóa là 667,3 euro.

Bên mua cuối cùng đồng ý thanh toán 3.405,11 euro.

1.3.3. Phán quyết cuối cùng của Tòa án

Tòa phúc thẩm tuyên bố rằng đối với trường hợp hàng hóa dễ hư hỏng, thông báo về sự không phù hợp phải được đưa ra trong vòng 24 giờ theo Điều 39 (1) Công ước CISG[177]. Tòa cũng tuyên bố rằng, nếu các bên đã thống nhất việc bán lại hàng hóa ở mức giá tốt nhất có thể, bên mua có thể giảm giá tương ứng với số tiền tổn thất trong quá trình bán lại theo Điều 50 Công ước CISG. Hơn nữa, theo thỏa thuận với bên mua, bên bán đã mất quyền yêu cầu thành toán nếu hàng hóa được giao hoàn toàn không thể bán lại được. Cuối cùng, do bên mua có quyền giảm giá mua, tòa án cũng thừa nhận bên mua có quyền bù trừ đối với các yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại theo Điều 45(1)(b)[178] và Điều 74 Công ước CISG.

Trên cơ sở đó, theo yêu cầu của bên mua, tòa án phúc thẩm đã bác bỏ phán quyết của Tòa án quận (Landgericht) Köln ngày 17/8/2005. Đơn kiện của bên bán cũng đã bị bác bỏ.

Bên bán sẽ phải chịu toàn bộ chi phí xét xử phúc thẩm. Phán quyết của tòa phúc thẩm là chung thẩm.

2. Án lệ về tranh chấp hợp đồng mua bán thiết bị điện tử giữa doanh nghiệp Pháp và doanh nghiệp Thụy Sĩ[179]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên bán là doanh nghiệp Pháp.

Bị đơn: Bên mua là doanh nghiệp Thụy Sĩ.

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án quận Zug, Thụy Sĩ.

2.2. Diễn biến tranh chấp

Tranh chấp diễn ra xung quanh hợp đồng mua bán thiết bị điện tử giữa một doanh nghiệp Pháp (bên bán) và một doanh nghiệp Thụy Sĩ (bên mua) có trụ sở tại Zug. Theo đó, bên bán khởi kiện bên mua và yêu cầu thanh toán khoản tiền hàng đối với 5.000 tấm bản mạch điện tử GSM (GSM module) và một số linh kiện khác. Về phía mình, bên mua cáo buộc các bản mạch điện tử

---

[177] Điều 39 (1): "1. Bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về nội dung không phù hợp đó trong thời hạn hợp lý sau khi bên mua phát hiện hoặc phải phát hiện ra sự không phù hợp đó."

[178] Điều 45 (1) CISG: "1.Nếu bên bán không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này thì bên mua có thể:

a. thực hiện quyền của mình theo các quy định tại Điều 46 - 52;

b. yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định tại Điều 74 - 77."

[179] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070830s1.html

bị khiếm khuyết, cụ thể là tạo ra các tiếng vọng và âm thanh không điều chỉnh được.

Khiếu kiện của bên bán (nguyên đơn)	- Buộc bên mua thanh toán 200.000 euro và 5% lãi suất kể từ ngày 22/10/2004. - Hủy bỏ đệ trình phản đối của bên mua tại Văn phòng Thực thi Nợ ngày 5/10/2005 đối với khoản tiền phải thanh toán nêu trên. - Bên mua phải chịu mọi chi phí phát sinh liên quan đến tố tụng.
Yêu cầu của bên mua (bị đơn)	- Bác bỏ hoàn toàn khiếu kiện của bên bán. - Bên bán phải nhận lại 5.000 bản mạch điện tử bị lỗi. - Bên bán phải chịu mọi chi phí phát sinh liên quan đến tố tụng.

Theo đó, ngày 30/8/2004, bên mua đã gửi email đặt mua 7.000 bản mạch điện tử GSM "MO110d" từ bên bán với giá 41 euro/bản mạch, trong đó: 2.000 bản mạch được giao ngày 3/9/2004, và 5.000 bản mạch còn lại được giao ngày 17/9/2004. Theo đệ trình mô tả của bên bán, các bản mạch này là các thẻ điện tử chứa đựng các cấu phần và ứng dụng phần mềm được sử dụng trong các thiết bị để truyền và nhận dữ liệu thông qua mạng wi-fi.

Ngày 15/9/2004, bên mua liên lạc lại với bên bán để đặt mua thêm 4.000 thiết bị "Pin Female MO110d" với giá 0,8 euro/sản phẩm. Ngoài ra, 2.000 bản mạch đã được giao trực tiếp cho công ty con của bên mua tại Thụy Sĩ, và 5.000 bản mạch còn lại được giao qua đường hàng không cho Công ty Mobiltech tại Hồng - Kông (Trung Quốc) ngày 25/9/2004 theo yêu cầu của bên mua.

Tại bức thư ngày 22/9/2004, bên bán gửi hóa đơn cho bên mua, với tổng trị giá là 208.200 euro (Trong đó có 205.000 euro đối với lô hàng 5.000 bản mạch đã giao tại Hồng - Kông (Trung Quốc), và 3.200 euro đối với 4.000 thiết bị "Pin Female MO110d").

Ngày 28/9/2004, bên bán lại gửi email cho bên mua đề nghị thanh toán 82.000 euro cho lô hàng đã giao đầu tiên, gồm 2.000 bản mạch, trước ngày 30/9/2004. Đáp lại, bên mua thông tin cho bên bán trong cùng ngày rằng mình không thể đáp ứng thời hạn thanh toán này do phải ưu tiên thanh toán cho một số đối tác quan trọng hơn. Tại email tiếp theo ngày 14/10/2004, bên bán tiếp tục nhắc nhở bên mua trả tiền cho lô hàng đầu tiên là 82.000 euro, đặc biệt là thời hạn thanh toán cho lô hàng thứ hai là ngày 22/10/2004.

Đáp lại, ngày 15/10/2004, bên mua thông báo rằng mình chỉ có thể thanh toán cho bên bán ngay sau khi giao xong lô sản phẩm điện thoại di động của mình cho Vodafone, và việc giao hàng này phụ thuộc vào việc bán hỗ trợ lựa chọn phần cứng phù hợp và phần mềm "điều chỉnh âm thanh" do bên bán đề xuất. Trong quá trình trao đổi sau đó, bên bán tiếp tục thúc giục bên mua thanh toán tiền hàng.

Sau đó, các bên đã thảo luận rằng bên mua sẽ thanh toán tất cả các khoản tiền hàng còn thiếu vào ngày 15/02/2005. Bên mua đã không thực hiện đúng cam kết thanh toán này. Bên bán đã gửi yêu cầu cưỡng chế thu hồi 317.331 franc Thụy Sĩ. Đáp lại, bên mua nộp đơn phản đối ngày 6/10/2005. Ngày 10/10/2005, bên mua tiếp tục đưa ra lập luận cho phản đối của mình, với cáo buộc rằng các bản mạch mà bên bán cung cấp không thể sử dụng được (đúng cách) với các ứng dụng phần mềm mới được sản xuất.

Bên bán đã đưa vụ tranh chấp ra Tòa án quận Zug ngày 26/9/2006, với các yêu cầu khởi kiện như đã nêu ở trên. Bên bán yêu cầu thanh toán tiền hàng 203.600 euro, tương đương với 317.331 franc Thụy Sĩ, cũng chính là khoản tiền mà bên mua đã phản đối việc thanh toán tại Văn phòng Thực thi Nợ.

2.3. Phân tích và phán quyết của Tòa án

2.3.1. Phân tích của Tòa án

Về luật áp dụng

Các bên có trụ sở kinh doanh tại các Quốc gia Thành viên của Công ước Lugano. Quyền tài phán của Tòa án khởi kiện được xác định chủ yếu theo điều ước quốc tế này. Tuy nhiên, Điều 2 (1) Công ước Lugano chỉ quy định quyền tài phán quốc tế của tòa án Thụy Sĩ. Quyền tài phán của tòa án quận (Kantonsgericht) Zug được thiết lập theo Điều 2 Bộ luật Thụy Sĩ về Xung đột Pháp luật (IPRG).

Do tranh chấp này có yếu tố quốc tế, Cơ quan Liên bang Thụy Sĩ về Xung đột Pháp luật lẽ ra sẽ là cơ quan liên quan nhằm xác định luật thực tế áp dụng để giải quyết tranh chấp này. Tuy nhiên, Điều 1(2) IPRG lại có quy định bảo lưu đối với các điều ước quốc tế. Theo Điều 1(1)(a) Công ước CISG[180], Công ước này sẽ áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên có trụ sở kinh doanh tại các Quốc gia Thành viên của Công ước. Cả Pháp và Thụy Sĩ đều là Quốc gia Thành viên của Công ước CISG, do đó, tranh chấp này phải được xét xử dựa trên Công ước CISG.

Yêu cầu thanh toán tiền hàng

Tranh chấp liên quan đến yêu cầu của bên bán đối với việc thanh toán tiền cho lô hàng 5.000 bản mạch điện tử GSM "MO110d" theo đơn hàng 30/8/2004, với giá 41 euro/bản mạch. Ngoài ra, bên bán còn yêu cầu thanh toán cho lô hàng ngày 15/9/2004 bao gồm 4.000 thiết bị "Pin Female MO110d" với giá 0.8 euro/thiết bị. Bên mua không bình luận gì về việc các đợt giao hàng đã được thực hiện trọn vẹn hay chưa. Tuy nhiên, bên mua đưa ra cáo buộc rằng các bản mạch đã giao bị lỗi. Đặc biệt, các thiết bị này có tiếng vọng và không thể điều chỉnh được âm lượng.

[180] Điều 1(1) CISG: "1. Công ước này áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia khác nhau:
a. khi các quốc gia này là các Quốc gia thành viên của Công ước này; hoặc
b. khi các quy tắc của tư pháp quốc tế dẫn chiếu đến việc áp dụng luật của một Quốc gia thành viên của Công ước này".

Sự phù hợp của hàng hóa

Theo Điều 35 (1) Công ước CISG[181], bên bán phải giao hàng với chất lượng, số lượng và mô tả phù hợp với hợp đồng, được đóng container hoặc đóng gói phù hợp với quy định của hợp đồng. Hàng hóa bị coi là không phù hợp nếu thiếu đi các yếu tố đã được các bên thống nhất trong hợp động hoặc - trong trường hợp không có thỏa thuận cụ thể giữa các bên - nếu hàng hóa không phù hợp với các tiêu chuẩn tối thiểu khách quan có liên quan. Hàng hóa phải phù hợp cho tất cả các mục đích mà hàng hóa có cùng mô tả thường được sử dụng bởi một người bình thường (xem thêm Điều 35 (2)(a) Công ước CISG). Hơn nữa, hàng hóa phải phù hợp với tất cả các mục đích cụ thể mà bên bán mô tả một cách rõ ràng hoặc ngụ ý tại thời điểm ký kết hợp đồng, trừ trường hợp bên mua không tin tưởng, hoặc việc bên mua tin tưởng là vô lý, đối với kỹ năng và phán đoán của bên bán (xem Điều 35 (2)(b) Công ước CISG. Hàng hóa cũng phải có những phẩm chất mà bên bán đã cung cấp cho bên mua dưới dạng hàng mẫu hoặc mô hình (Điều 35 (2)(c) Công ước CISG).

Yêu cầu thông báo

Trường hợp bên bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng, bên mua có thể: a) thực hiện các quyền của mình theo các Điều từ 46-52 Công ước CISG, và (b) yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các Điều từ 74-77 Công ước CISG. Để thực hiện được các quyền quy định tại các Điều 46-52 Công ước CISG (vi phạm hợp đồng, giảm giá tiền hàng, v.v...), bên mua phải kiểm tra hàng hóa trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể và thông báo cho bên bán bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa trong khoảng thời gian hợp lý. Trường hợp không đưa ra thông báo hoặc không chỉ ra được cụ thể bản chất sự không phù hợp của hàng hóa (Điều 39 (1) Công ước CISG)[182], bên mua sẽ bị mất

[181] Điều 35 CISG: "1. Bên bán có nghĩa vụ giao hàng đúng số lượng, chất lượng và miêu tả theo quy định trong hợp đồng và được đóng gói bằng cách thức theo quy định trong hợp đồng.
2. Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, trừ khi chúng:
a. phù hợp với mục đích sử dụng thông thường của hàng hóa cùng loại;
b. phù hợp với bất kỳ mục đích sử dụng cụ thể nào mà bên mua đã cho bên bán biết một cách rõ ràng hoặc ngầm định vào thời điểm giao kết hợp đồng, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra rằng bên mua không hành động dựa trên sự tin tưởng đối với năng lực và đánh giá của bên bán hoặc đối với bên mua thì hành động như vậy là không hợp lý;
c. có chất lượng giống như mẫu hàng hóa mà bên bán giao cho bên mua;
d. được đóng gói bằng cách thức thông thường cho loại hàng hóa đó hoặc, nếu không có cách thức đó, bằng cách thức phù hợp để bảo quản và bảo vệ hàng hóa.
3. Bên bán không chịu trách nhiệm theo quy định tại các điểm từ a đến d của khoản trên về bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa nếu, vào thời điểm giao kết hợp đồng, bên mua biết hoặc không thể không biết về sự không phù hợp đó".

[182] Điều 39 CISG: "1. Bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về nội dung không phù hợp đó trong thời hạn hợp lý sau khi bên mua phát hiện hoặc phải phát hiện ra sự không phù hợp đó.
2. Trong mọi trường hợp, bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về sự không phù hợp đó trong vòng hai năm kể từ thời điểm hàng hóa được giao thực sự cho bên mua, trừ trường hợp thời hạn này không phù hợp với thời hạn cam kết theo quy định trong hợp đồng".

quyền dựa vào sự không phù hợp của hàng hóa. Khi đó, bên mua bắt buộc phải thực hiện mọi nghĩa vụ theo hợp đồng, cụ thể là phải chấp nhận hàng hóa với các khiếm khuyết và phải thanh toán đầy đủ tiền hàng như một hệ quả.

Việc xác định các yêu cầu cụ thể đối với một thông báo về sự không phù hợp và việc đánh giá liệu bên mua đã thông báo chính xác sự không phù hợp của hàng hóa do bên bán cung cấp hay chưa được tòa án dựa trên những luận điểm sau đây:

- Bản chất sự không phù hợp phải được cụ thể hóa nhằm đặt bên bán vào vị thế hiểu rõ tình trạng không phù hợp của hàng hóa và thực hiện các bước cần thiết để thu thập các bằng chứng cho thủ tục tố tụng trong tương lai liên quan đến sự phù hợp của hàng hóa, đồng thời tạo cơ hội để bên bán giao hàng thay thế hoặc sửa chữa hàng hóa, và cuối cùng là để bên bán đòi bồi thường từ phía nhà vận chuyển. Mặt khác, các tiêu chuẩn yêu cầu về cụ thể hóa tính chất không phù hợp của hàng hóa phải được đưa ra ở mức không quá cao. Tiêu chuẩn này giúp cả bên mua và bên bán khi tham gia giao dịch có thể giải quyết bất kỳ khác biệt nào về văn hóa trong cách hiểu, đặc biệt là, về bản chất của hàng hóa. Một chuyên gia có thể mô tả cụ thể hơn so với một người bình thường về sự không phù hợp của hàng hóa. Theo Công ước CISG, các mô tả chung chung (ví dụ như: "không ổn", "các thuộc tính không phù hợp", "giao nhầm hàng", "chất lượng kém", "cấu trúc tệ") cũng như các tuyên bố chung chung về sự không phù hợp ("không phù hợp với kỳ vọng của chúng tôi") rõ ràng là các thông báo không đầy đủ. Bên mua được kỳ vọng xác định rõ mức độ phụ thuộc của mình vào việc giao hàng không phù hợp, những sai lệch cụ thể về chất lượng, và căn cứ thể hiện việc hàng hóa được giao nhầm (*aliud delivery*) so với hàng hóa mô tả trong hợp đồng. Trường hợp đã kiểm tra hàng hóa, bên mua sẽ phải thông tin cho bên bán về các kết quả chính. Tuy nhiên, đối với trường hợp hàng hóa là máy móc hoặc thiết bị kỹ thuật, bên mua chỉ cần mô tả các triệu chứng chứ không cần phải đưa ra nguyên nhân tương ứng. Thông báo không yêu cầu bất kỳ thể thức cụ thể nào, do đó thông báo qua điện thoại cũng được coi là phù hợp. Thời hạn đưa ra thông báo được xem xét trong từng trường hợp cụ thể, bao gồm mọi hoạt động thương mại và thực tiễn được thiết lập giữa các bên. Nếu bên mua muốn giữ hàng và chỉ yêu cầu bồi thường thiệt hại hoặc yêu cầu giảm giá tiền hàng, thời hạn đưa ra thông báo có thể lâu hơn so với trường hợp bên mua từ chối nhận hàng. Do có nhiều ý kiến khác nhau liên quan đến vấn đề "thời gian hợp lý" giữa các Quốc gia Thành viên Công ước CISG, nên khoảng thời gian trung bình một tháng sẽ được áp dụng. Khoảng thời gian này bắt đầu ngay khi bên mua nhận thức được sự thiếu phù hợp của hàng hóa.

- Theo mô tả, bên mua đã ngay lập tức kiểm tra lô hàng đầu tiên, gồm 2.000 trong số 7.000 bản mạch đặt mua, sau khi hàng được giao ngày 31/8/2004. Cần lưu ý rằng việc thanh toán cho lô hàng đầu tiên này không phải là đối tượng tranh chấp. Bên mua tuyên bố rằng đã xác định được sự

không phù hợp của các bản mạch này trước ngày 22/9/2004 và rằng bên mua đã thông báo cho bên bán về sự không phù hợp qua điện thoại. Theo bên mua, thông báo đã được xác nhận bằng văn bản ngày 22/9/2004. Tuy nhiên, email mà bên mua đệ trình ngày 22/9/2004 không đủ chứng minh việc xác nhận đó. Ông Bruno Letellier (nhân viên của bên bán) chỉ nêu trong email rằng ông sẽ cung cấp các tài liệu liên quan cho việc sửa đổi phần mềm sẵn có và rằng ông cũng sẽ cung cấp thông tin cơ bản để kiểm tra âm thanh. Bối cảnh chung liên quan đến "phần mềm được sửa đổi" dường như không đề cập đến phần mềm được cài đặt trên các bản mạch của bên bán, mà là phần mềm do chính bên mua phát triển cho mục đích tích hợp bản mạch của bên bán vào sản phẩm cuối cùng của mình (điện thoại di động). Có thể lấy ví dụ từ email của bên mua ngày 15/10/2004, trong đó bên mua đã yêu cầu bên bán cung cấp thông tin cần thiết cho việc lựa chọn phần cứng chính xác và đưa ra đề xuất về một "phần mềm điều chỉnh âm thanh". Điều này càng rõ ràng hơn tại các thư ngày 22 và 25/4/2005 của bên mua, trong đó bên mua biện minh cho việc không thanh toán của mình bằng việc dẫn chiếu tới thực tế là có sự chậm trễ trong việc phát triển phần mềm của bên mua. Trong mọi trường hợp, việc bên bán sẵn sàng cung cấp cho bên mua thông tin sửa đổi phần mềm của mình không thể cấu thành sự thừa nhận của bên bán về tính khiếm khuyết của phần mềm của bên bán. Ngay cả phần mềm đầy đủ chức năng cũng cần được sửa đổi theo thời gian, đặc biệt là khi phần mềm đó không phù hợp với nhu cầu của người sử dụng. Tuy nhiên, rõ ràng là bên mua đã xác định điều này. Bên mua đã được phép kiểm tra các bản mạch, và sau đó, đã ký một tuyên bố trong đó chấp nhận phần mềm trong cấu hình hiện tại của bản mạch. Email của bên bán ngày 14/6/2004 bắt nguồn từ thời điểm trước giai đoạn đánh giá sự phù hợp. Bất chấp thực tế rằng tại thời điểm đó chưa xác định rõ vấn đề âm thanh trong sản phẩm cuối cùng của bên mua bắt nguồn từ phần mềm của bên bán hay bởi phần cứng hoặc phần mềm của bên mua, bên mua - vốn đã quyết định mua các bản mạch này vào thời điểm muộn hơn - không được miễn trừ trách nhiệm theo dõi bất kỳ vấn đề âm thanh nào và cung cấp cho bên bán tất cả thông tin, bao gồm cả các khiếm khuyết giả định, sớm nhất có thể.

Mặc dù vẫn khẳng định đã đưa ra thông báo miệng về sự không phù hợp của hàng hóa, bên mua lại không đưa ra được bằng chứng chứng minh cho điều này. Bên mua thậm chí đã không thể đệ trình nội dung cuộc hội thoại với bên bán và nội dung buổi trao đổi trực tiếp tại Paris. Do đó, không thể xác định được liệu bên mua đã thực hiện đầy đủ việc thông báo bằng mọi cách có thể về sự không phù hợp của hàng hóa hay chưa. Tại email ngày 15/10/2004 (vẫn còn thời hạn thông báo tại thời điểm này), bên mua thậm chí không ngụ ý cáo buộc bên bán đã giao các bản mạch không tuân thủ các đặc điểm kỹ thuật của hợp đồng, hoặc các bản mạch này không thể đưa vào sử dụng được. Các lập luận phản đối bên mua đưa ra đều liên quan đến thực tế rằng - trái với lời hứa của mình - bên mua đã không cung cấp các thông tin cần thiết cho việc cải

thiện phần cứng của mình và "phần mềm điều chỉnh âm thanh", vốn được cho là lý do lô hàng 5.000 bản mạch giao đến Hồng Công (Trung Quốc) không thể sử dụng được. Ngoài ra, thư trao đổi sau đó giữa các bên không thể hiện được việc bên mua yêu cầu bên bán chịu trách nhiệm cho sự cố âm thanh xảy ra cho sản phẩm cuối cùng của mình. Thay vào đó, nội dung email ngày 15/10/2004 và ngày 22, 25/4/2005 cho thấy rằng bên mua đã xác định phần mềm cũ của mình chính là nguyên nhân của các sự cố đó. Việc bên mua để bên bán phải chờ đợi thanh toán và thậm chí đưa ra lịch hẹn thanh toán trong khi cho rằng hàng hóa đó không phù hợp với hợp đồng là không hợp lý. Thông thường, một người mua khi gặp phải hàng hóa không phù hợp sẽ thực hiện các quyền của mình như từ chối hàng hóa, yêu cầu khắc phục khiếm khuyết, yêu cầu giảm giá hoặc bồi thường thiệt hại. Trong suốt một khoảng thời gian dài, bên mua đã không thực hiện các quyền đó. Mặc dù trong email ngày 15/10/2004, bên mua đã đề xuất bên bán lấy lại 5.000 bản mạch đã giao tới Hồng Công (Trung Quốc), nhưng email này không đề cập đến bất kỳ cáo buộc nào về sự không phù hợp mà chỉ nêu rằng các bản mạch này thực tế không thể sử dụng được vì bên bán không hỗ trợ để cải thiện phần cứng và cung cấp phần mềm điều chỉnh âm thanh. Cáo buộc của bên mua rằng bản mạch của bên bán không hoạt động được bình thường lần đầu tiên được nêu ra trong thư ngày 10/10/2005, tức là hơn một năm sau khi giao hàng. Từ những tình tiết này, không thể khẳng định rằng các thông báo từ phía bên mua phù hợp với các yêu cầu về thời hạn và nội dung theo quy định tại Điều 39 Công ước CISG. Do đó, bên mua không thể dựa vào lý do không phù hợp đối với lô 5.000 bản mạch điện tử này, và bắt buộc phải thanh toán khoản tiền hàng 205.000 euro cho đơn hàng ngày 30/8/2004, bất kể việc có thể chứng minh được rằng lô hàng này phù hợp hay không.

Các vấn đề vi phạm hợp đồng

Giả định ngay cả trong trường hợp bên mua đã thông báo chính xác cho bên bán về sự không phù hợp của hàng hóa trong khoảng thời gian cần thiết, bên mua vẫn không thể thành công trong việc từ chối nghĩa vụ thanh toán tiền hàng cho bên bán.

Theo Điều 49 (1)(a) Công ước CISG[183], bên mua chỉ có quyền tuyên bố hợp đồng bị vi phạm nếu bên bán không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào theo hợp đồng hoặc vi phạm nghĩa vụ cơ bản theo hợp đồng. Vi phạm hợp đồng bị coi là cơ bản nếu vi phạm đó gây ra sự bất lợi cho bên kia, tước đi những gì bên kia có quyền mong đợi theo hợp đồng, trừ khi bên vi phạm không thấy trước được và một người thông thường trong hoàn cảnh tương tự cũng không lường trước được kết quả như vậy. Một khiếm khuyết không thể khắc phục

[183] Điều 49 (1)(a) CISG: "1. Bên mua có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:
a. nếu hành vi vi phạm của bên bán, theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này, cấu thành vi phạm cơ bản; hoặc".

không phải lúc nào cũng bị coi là vi phạm cơ bản hợp đồng, bởi thuật ngữ "cơ bản" bao gồm cả đánh giá về thực tế liệu những kỳ vọng của bên mua có thể được thỏa mãn hoàn toàn bằng cách yêu cầu bồi thường thiệt hại hoặc giảm giá hàng hóa không, hay trên thực tế bên mua có thể sử dụng phần nào hàng hóa không phù hợp kết hợp với việc giảm giá hoặc bồi thường thiệt hại. Trong các trường hợp này, có lẽ không nên trao cho bên mua những biện pháp khắc phục đối với các vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Do đó, hàng hóa không thể coi là không phù hợp một cách khách quan và nghiêm trọng nếu có thể được đưa vào sử dụng vào mục đích khác trong quá trình kinh doanh thông thường mà không gây ra bất kỳ bất lợi thương mại vô lý nào cho bên mua.

Trong bản biện hộ của mình, bên mua đã tự nêu lên rằng thực ra các bản mạch điện tử có thể hoạt động được trên thiết bị khác không có chức năng điều chỉnh âm lượng, tuy nhiên, sẽ phải giảm giá mua hàng xuống còn 34 euro/bản mạch. Do vậy, có thể thấy rằng bên mua không bị vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng, và do vậy không có quyền hủy bỏ hợp đồng, trả lại các bản mạch và từ chối thanh toán toàn bộ tiền hàng. Xuyên suốt chuỗi sự kiện, bên mua chưa bao giờ tuyên bố hủy hợp đồng, ít nhất là cho đến thời điểm hiện tại. Theo Điều 26 Công ước CISG[184], tuyên bố hủy hợp đồng chỉ có hiệu lực khi một bên đã gửi thông báo tới bên kia. Sự tồn tại đơn thuần của một vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng sẽ không tự động dẫn tới việc hủy hợp đồng. Nguyên tắc này đã được Công ước CISG áp dụng mà không có bất cứ trường hợp ngoại lệ nào. Trong trường hợp này, Điều 49(2)(b)(i) Công ước CISG[185] chỉ ra rằng sau khi bên bán giao hàng, bên mua đã mất quyền tuyên bố hủy hợp đồng trừ trường hợp có sự vi phạm nào khác với việc giao hàng trễ, và trong khoảng thời gian hợp lý sau khi bên mua biết hoặc phải biết về sự vi phạm hợp đồng. Tuyên bố hủy hợp đồng không bị ràng buộc về thể thức. Việc hủy hợp đồng có thể được tuyên bố bằng lời nói và thậm chí ngụ ý thông qua hành vi của bên mua, với điều kiện hành vi đó đủ rõ ràng. Bên mua không cần nói cụ thể từ "hủy bỏ", mà chỉ cần bày tỏ rõ ràng rằng mình không còn sẵn sàng thực hiện hợp đồng do hậu quả của việc vi phạm hợp đồng. Việc tuyên bố hủy hợp đồng cũng không nhất thiết phải được quy định trong điều khoản cụ thể của hợp đồng. Điều quan trọng là bên bán có thể hiểu rằng không thể mong đợi bên mua thực hiện hợp đồng. Bên mua phải có trách nhiệm chứng minh rằng mình đã chuyển tuyên bố

[184] Điều 26 CISG: "Tuyên bố hủy bỏ hợp đồng của một bên chỉ có hiệu lực nếu nó được thông báo cho bên kia".

[185] Điều 49 (2) CISG: "2. Tuy nhiên, nếu bên bán đã giao hàng, bên mua bị mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng, trừ trường hợp bên mua tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:
a. Đối với việc giao hàng muộn, trong thời hạn hợp lý sau khi bên mua biết rằng hàng đã được giao;
b. Đối với các vi phạm khác, trong thời hạn hợp lý:
i. Sau khi bên mua biết hoặc lẽ ra phải biết về hành vi vi phạm của bên bán;
ii. Sau khi hết thời hạn được bên mua gia hạn theo quy định tại khoản 1 Điều 47 hoặc sau khi bên bán tuyên bố sẽ không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn này; hoặc sau khi hết thời hạn được nêu trong yêu cầu của bên bán theo quy định tại khoản 2 Điều 48 hoặc sau khi bên mua tuyên bố không chấp nhận việc khắc phục vi phạm của bên bán".

hủy hợp đồng với các nội dung cần thiết cho bên bán. Tuyên bố hủy hợp đồng cũng không bắt buộc phải thực hiện trong một khoảng thời gian ngắn bất hợp lý. Mặt khác, bên mua cũng không được quyền tạm hoãn việc tuyên bố hủy hợp đồng một cách bất hợp lý. Do đó, khoảng thời gian được nêu tại Điều 49 (2)(b)(i) nên được diễn giải theo cách hướng bên mua có thể tuyên bố hủy hợp đồng trong một khoảng thời gian hợp lý sau khi đã thông báo cho bên bán về sự không phù hợp của hàng hóa.

Dựa trên cách hiểu này, trường hợp email ngày 15/10/2004 đã không chứa đựng tuyên bố hủy hợp đồng theo Điều 49 Công ước CISG bởi đề xuất trả lại 5.000 bản mạch điện tử đã giao tới Hồng Công (Trung Quốc) không xuất phát từ sự không phù hợp của hàng hóa, mà do bên mua tại thời điểm đó không thể sử dụng các bản mạch này vào mục đích khác, cũng như các thông tin cần thiết không được bên bán cung cấp. Trong email ngày 22/4/2005, bên mua nhắc lại đề nghị trả lại hàng với lý do chưa thể thanh toán tiền hàng trong vòng bốn tháng tới do không đủ nguồn lực tài chính. Sau bốn tháng đó, bên mua ở vị thế đã mua 5.000 bản mạch điện tử từ bên bán. Cho đến ngày 10/10/2005, bên mua chưa bao giờ đề cập bất kỳ nội dung nào liên quan đến việc hủy hợp đồng do bên bán không thực hiện đúng nghĩa vụ theo hợp đồng đã giao kết. Việc bên bán yêu cầu bên mua lấy lại hàng do không hoạt động đúng cách tại bức thư này chưa từng được đề cập trong các thư trao đổi trước đó. Hơn nữa, bên mua đã không chứng minh cũng như đưa ra được bằng chứng nào cho thấy đã có thỏa thuận trao đổi miệng giữa các bên. Đến thời điểm ngày 10/10/2005, bên mua không thể có quyền tuyên bố hủy hợp đồng nữa, dù cho có tồn tại vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Bên mua không có quyền chờ hơn một năm, sau khi đã xác định được sự không phù hợp của hàng hóa, và chỉ tới khi đó, mới thông tin cho bên bán rằng mình không muốn tuân thủ thực hiện hợp đồng.

Các vấn đề giảm giá

Trường hợp sự không phù hợp của hàng hóa đã được thông báo trong khoảng thời gian phù hợp nhưng tuyên bố hủy hợp đồng được đưa ra quá muộn, bên mua chỉ có quyền giảm giá hàng hóa theo Điều 50 Công ước CISG và yêu cầu bồi thường thiệt hại. Tính toán về thiệt hại bao gồm tất cả các khoản lỗ là hậu quả của việc phá vỡ hợp đồng. Tuy nhiên, giá hàng hóa (trường hợp đã thanh toán) không bao gồm khoản lỗ nếu bên mua không có quyền hủy hợp đồng. Mặt khác, quyền giảm giá hàng hóa trong trường hợp đặc biệt có thể dẫn tới "giảm giá về không" nếu hàng hóa hoàn toàn không thể sử dụng được. Yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua là một yêu cầu phản tố và do đó sẽ được xem xét bù trừ với yêu cầu của bên bán về thanh toán tiền hàng. Bên mua có lý khi cho rằng mình đã chịu thiệt hại do bên bán giao hàng khiếm khuyết, tuy nhiên, bên mua đã không đưa ra được bất kỳ tính toán hoặc ước lượng về một khoản thiệt hại cụ thể nào và đã không thể chỉ ra chính xác các khoản thiệt hại cụ thể. Bên mua cũng không đưa ra bất kỳ đệ trình nào liên quan đến mức giảm giá. Thay vào đó, các bằng chứng cho thấy bản mạch điện tử không phải hoàn

toàn không sử dụng được đối với bên mua, khi có thể sử dụng trong thiết bị thay thế. Do đó, bên mua không thể yêu cầu giảm giá mua hàng.

Như vậy, có thể kết luận rằng bên mua vẫn chịu sự ràng buộc của hợp đồng đặt hàng ngày 30/8/2004. Do không đưa ra thông báo nào về sự không phù hợp của hàng hóa trong khoảng thời gian phù hợp, cũng như không đưa ra tuyên bố hủy hợp đồng trong khoảng thời gian phù hợp, bên mua bắt buộc phải thanh toán tiền hàng cho cả lô hàng 5.000 bản mạch điện tử và 4.000 thiết bị "Pin Female MO110d" vào tháng 9/2004. Thêm vào đó, bên mua không đưa ra bất kỳ đệ trình cụ thể nào cho việc giảm giá hàng hóa cũng như thiệt hại cụ thể là hệ quả của việc vi phạm hợp đồng.

2.3.2. Phán quyết của Tòa án

Bên mua phải thanh toán toàn bộ tiền hàng cho bên bán, cộng với 5% lãi suất kể từ ngày 22/10/2004. Bên mua phải chịu thanh toán toán bộ chi phí tố tụng phát sinh liên quan.

3. Bình luận chung

3.1. Bình luận của Ban Thư ký CISG[186]

Bình luận của Ban Thư ký CISG dựa trên bản dự thảo năm 1978 của Công ước. Mặc dù đây không phải là bản dự thảo cuối cùng của Công ước, nhưng những bình luận của Ban Thư ký phần nào giúp chúng ta hiểu được ý định của các nhà làm luật, khi xây dựng nên các điều khoản trong Công ước CISG.

Trong bản dự thảo năm 1978, Ban Thư ký đã đưa ra phần bình luận liên quan đến Điều 46 (dự thảo trước đây của Điều 50). Theo đó, Điều 46 (dự thảo trước đây của Điều 50 Công ước CISG) đưa ra các điều kiện mà bên mua có thể yêu cầu giảm giá nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng. Ban Thư ký cũng dẫn chiếu Điều 33 (1) (dự thảo trước đây của Điều 35 (1) CISG) để phân tích thêm, hàng hóa không phù hợp với hợp đồng sẽ là đối tượng của biện pháp giảm giá hàng hóa, trừ trường hợp hàng hóa có số lượng, chất lượng và mô tả theo hợp đồng, được đóng gói hoặc đóng thùng theo yêu cầu của hợp đồng, đáp ứng bốn yêu cầu được quy định tại Điều 33 (1) (Dự thảo trước đây của Điều 35 (2). Hàng hóa vẫn được coi là phù hợp với hợp đồng kể cả khi chúng là đối tượng của quyền và yêu cầu bồi thường của bên thứ ba theo Điều 39 và 40 (dự thảo trước đây của Điều 41 và 42).

Như vậy, từ bình luận của Ban Thư ký, có thể thấy trước khi áp dụng biện pháp giảm giá, cần chú ý xem xét sự phù hợp của hàng hóa. Theo đó, hàng hóa dù là đối tượng của quyền và yêu cầu bồi thường của bên thứ ba, vẫn được coi là phù hợp với hợp đồng, nếu đáp ứng đầy đủ các quy định theo hợp đồng. Khi đó, bên mua sẽ không được quyền áp dụng biện pháp giảm giá. Ngoài ra, trường hợp hàng hóa không phù hợp với quy định của hợp đồng, nhưng thuộc một trong bốn trường hợp được liệt kê tại khoản 2 Điều 35 Công

[186] https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-50.html

ước CISG[187] thì vẫn thuộc đối tượng loại trừ của việc áp dụng biện pháp giảm giá hàng hóa, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác. Việc quy định "trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác" có thể hiểu theo nghĩa, các bên thống nhất và đưa ra quy định cụ thể trong hợp đồng về việc không áp dụng quy định loại trừ áp dụng biện pháp giảm giá hàng hóa như quy định tại Điều 35 (2).

Ngoài ra, cũng tương tự như một số học giả đã bình luận[188], Ban Thư ký cũng chỉ ra rằng giảm giá hàng hóa là một biện pháp tự vệ không phổ biến trong một số hệ thống pháp luật. Các hệ thống pháp luật này đơn thuần chỉ xem xét biện pháp tự vệ này như một hình thức bồi thường thiệt hại vì không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Tuy nhiên, mặc dù hai biện pháp bồi thường thiệt hại và giảm giá hàng hóa đôi khi mang lại cùng một kết quả (kết quả biện pháp giảm giá hàng hóa có thể tương tự như như việc hủy một phần nghĩa vụ hợp đồng như quy định tại Điều 47 (dự thảo trước đây của Điều 51)), nhưng đây được coi là hai biện pháp riêng biệt mà bên mua có quyền lựa chọn áp dụng theo quy định của Công ước CISG.

Mặc dù cả Điều 46 (dự thảo năm 1978) và Điều 50 (Công ước CISG hiện nay) đều đưa ra khái niệm cơ bản về giảm giá hàng hóa, nhưng cách tính toán giảm giá lại có sự khác biệt. Theo đó thời điểm đánh giá sự không phù hợp của hàng hóa được thay đổi từ thời điểm ký kết hợp đồng sang thời điểm giao hàng. Quy định như hiện hành được đánh giá là sát và phù hợp với thực tiễn hoạt động mua bán hơn[189]. Ngoài ra, cách tiếp cận về quyền của bên bán để khắc phục hậu quả do sự không phù hợp của hàng hóa cũng được mở rộng. Theo đó, thay vì chỉ được quyền khắc phục hậu quả sau khi giao hàng (Điều 48), bên bán được mở rộng quyền khắc phục hậu quả trước khi giao hàng, nếu như bên bán giao hàng trước thời hạn theo hợp đồng (Điều 37). Cách tiếp cận này rõ ràng là phù hợp với thực tiễn và công bằng hơn cho bên bán, đảm bảo đúng tinh thần của áp dụng của biện pháp giảm giá hàng hóa.

---

[187] Điều 35 (2) CISG: "2. Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, trừ khi chúng:
a. phù hợp với mục đích sử dụng thông thường của hàng hóa cùng loại;
b. phù hợp với bất kỳ mục đích sử dụng cụ thể nào mà bên mua đã cho bên bán biết một cách rõ ràng hoặc ngầm định vào thời điểm giao kết hợp đồng, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra rằng bên mua không hành động dựa trên sự tin tưởng đối với năng lực và đánh giá của bên bán hoặc đối với bên mua thì hành động như vậy là không hợp lý;
c. có chất lượng giống như mẫu hàng hóa mà bên bán giao cho bên mua;
d. được đóng gói bằng cách thức thông thường cho loại hàng hóa đó hoặc, nếu không có cách thức đó, bằng cách thức phù hợp để bảo quản và bảo vệ hàng hóa.
2. Bên bán không chịu trách nhiệm theo quy định tại các điểm từ a đến d của khoản trên về bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa nếu, vào thời điểm giao kết hợp đồng, bên mua biết hoặc không thể không biết về sự không phù hợp đó."

[188] Lookofsky, "Biện pháp tự vệ vi phạm hợp đồng theo Công ước CISG", Thiệt hại thương mại: Hướng dẫn biện pháp tự vệ. Business Litigation, Knapp, ed., Matthew Bender (1989), trang 42-43.

[189] Ông. Rognlien (Phái đoàn Na Uy), báo cáo chính thức, trang 357. Xem thêm tại: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-50.html

3.2. Bình luận chung[190]

Điều 50 quy định biện pháp giảm giá hàng hóa trong trường hợp bên bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng. Trong trường hợp này, bên mua có quyền giảm giá mua hàng theo tỷ lệ giá trị hàng hóa bị sụt giảm. Tuy nhiên, biện pháp này không được áp dụng trong trường hợp bên bán đã áp dụng biện pháp khắc phục theo Điều 37 hoặc 48, hoặc bên mua từ chối cho bên bán cơ hội khắc phục đó.

Giảm giá hàng hóa là một trong các biện pháp bên mua được áp dụng, trao cho bên mua một quyền thay thế cho yêu cầu bồi thường nghĩa vụ, thiệt hại hay vi phạm cụ thể. Trong số các biện pháp này, bên mua có quyền tự do lựa chọn[191]. Giảm giá hàng hóa có thể được áp dụng ngay cả trong trường hợp khoảng thời gian hợp lý về vi phạm hợp đồng (Điều 49(2)) đã hết hạn[192]. Thay vì, hoặc cùng với việc giảm giá, bên mua có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại cho các tổn thất còn lại[193].

Điều kiện để áp dụng biện pháp giảm giá hàng hóa

Điều 50 được áp dụng trong trường hợp hàng hóa được giao không phù hợp với hợp đồng[194]. Tính chất không phù hợp được hiểu theo nghĩa nêu tại Điều 35, là thiếu hụt về số lượng, chất lượng[195], mô tả (*aliud*) và đóng gói. Tính chất này cũng được áp dụng trong trường hợp việc đóng gói không đầy đủ hoặc không an toàn gây ra tình trạng hàng hóa bị phá hủy hoặc hư hỏng[196]. Ngoài ra, việc thiếu các tài liệu liên quan đến hàng hóa cũng có thể được coi là không phù hợp[197]. Tuy nhiên, biện pháp giảm giá không được áp dụng trong trường hợp vi phạm hợp đồng do giao hàng trễ[198] hoặc vi phạm của bên bán đối với bất kỳ nghĩa vụ nào không liên quan đến việc giao hàng phù hợp.

Giảm giá hàng hóa được áp dụng trong trường hợp tính chất không phù hợp cấu thành vi phạm cơ bản hoặc đơn giản là vi phạm hợp đồng, bất kể việc người bán có hành động bất cẩn hay không, hoặc có được miễn trách nhiệm theo Điều 79 hay không. Do đó, ngay cả khi thiệt hại được loại trừ

---

[190] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-50.html

[191] CLOUT vụ số 724 [Đức Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006].

[192] CLOUT vụ số 724 [Đức Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006]; CLOUT vụ số 938 [Thụy Sĩ Kantonsgericht des Kantons Zug 30 /08/2007].

[193] CLOUT vụ số 935 [Thụy Sĩ Handelsgericht des Kantons Zürich 25/06/2007]; CLOUT vụ số 938 [Thụy Sĩ Kantonsgericht des Kantons Zug 30 /08/2007].

[194] [HOA KỲ U.S. District Court, Southern District Court of New York, 6/04/1994]; CLOUT vụ số 377 [ĐỨC Landgericht Flensburg 24/03/1999] (xem toàn bộ phán quyết).

[195] Bao gồm cả trọng lượng hàng hóa, xem thêm [Hoa Kỳ, Tòa án Quận Nam New York, ngày 6 tháng 4 năm 1994]

[196] CLOUT vụ số 724 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006] (bên mua không đóng gói đầy đủ hàng hóa (chai) dẫn tới việc hàng hóa bị vỡ hỏng và không được vô trùng trong quá trình vận chuyển].

[197] Điều 48, được dẫn chiếu tại Điều 50, quy định việc khắc phục các tài liệu không phù hợp. Xem Tuyển tập án lệ CISG về Điều 48 (2).

[198] [ĐỨC Landgericht Düsseldorf 5/03/1996].

theo Điều 79[199], giảm giá hàng hóa vẫn có thể được áp dụng. Hơn nữa, biện pháp này không phụ thuộc vào việc bên mua đã trả tiền hay chưa[200].

Tuy nhiên, việc giảm giá hàng hóa dựa trên giả định rằng, bên mua đã đưa ra thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa theo Điều 39 hoặc 43[201]. Nếu không có thông báo trước này, bên mua sẽ không được dựa vào tính chất không phù hợp và bỏ qua mọi biện pháp khắc phục[202]. Điều 44[203] đưa ra một ngoại lệ trong trường hợp bên mua có thể bào chữa một cách hợp lý việc không thông báo sự không phù hợp, trong trường hợp đó, bên mua có quyền áp dụng biện pháp giảm giá hàng hóa theo Điều 50 (hoặc yêu cầu bồi thường thiệt hại khác ngoài thiệt hại về lợi nhuận)[204]. Về khoảng thời gian hợp lý để đưa ra thông báo về sự không phù hợp, Công ước CISG không đưa ra thời gian cụ thể cho từng trường hợp, mà chỉ quy định thời gian tối đa cho mọi trường hợp, thông báo phải đưa ra trong vòng hai năm kể từ khi hàng hóa được giao thực sự cho bên mua (Điều 39(2)[205]). Có thể thấy, do tính chất

---

[199] Điều 79 CISG: "1. Một bên không phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện nghĩa vụ nếu việc đó là do trở ngại nằm ngoài khả năng kiểm soát của họ và họ không thể tiên liệu một cách hợp lý vào thời điểm giao kết hợp đồng hoặc không thể khắc phục được trở ngại đó hoặc hậu quả của nó.
2. Nếu việc một bên không thực hiện nghĩa vụ là do việc không thực hiện nghĩa vụ của bên thứ ba mà họ nhờ thực hiện toàn bộ hoặc một phần của hợp đồng, bên đó chỉ được miễn trách nhiệm nếu:
a. Bên đó được miễn trách nhiệm theo quy định tại khoản trên; và
b. Bên thứ ba cũng được miễn trách nhiệm nếu quy định tại khoản trên áp dụng đối với bên thứ ba đó.
3. Việc miễn trách nhiệm theo quy định tại Điều này áp dụng trong khoảng thời gian tồn tại trở ngại.
4. Bên không thực hiện nghĩa vụ có nghĩa vụ thông báo cho bên kia về trở ngại và hậu quả của trở ngại đó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình. Nếu bên kia không nhận được thông báo trong thời hạn hợp lý sau khi bên không thực hiện nghĩa vụ biết hoặc lẽ ra phải biết về trở ngại, bên kia có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại gây ra do việc không nhận được thông báo.
5. Quy định tại Điều này không làm mất bất kỳ quyền nào của các bên, trừ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định trong Công ước này."

[200] Xem Tài liệu chính thức của Hội đồng Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, Viên, ngày 10/3-11/4/1980), trang 42 đoạn 5.

[201] CLOUT vụ số 56 [Thụy Sĩ Canton of Ticino Pretore di Locarno Campagna 27/04/1992]; CLOUT vụ số 432 [ĐỨC Landgericht Stendal 12/10/2000]; CLOUT vụ số 487 [TÂY BAN NHA Tribunal Provincial de Barcelona, sección 4, 12/9/2001]; CLOUT vụ số 721 [ĐỨC Oberlandesgericht Karlsruhe 8/02/2006]; CLOUT vụ số 724 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006]. CLOUT vụ số 958 [ÚC Federal Court of Australia 24/10/2008] (obiter dicta).

[202] CLOUT vụ số 48 [ĐỨC Oberlandesgericht Düsseldorf 8/01/1993]; CLOUT vụ số 273 [ĐỨC Oberlandesgericht München 9/07/1997]; CLOUT vụ số 303 [ICC Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, 1994 (Arbitral award No. 7331)]; CLOUT vụ số 343 [ĐỨCLandgericht Darmstadt 9/05/2000] (xem toàn bộ phán quyết); CLOUT vụ số 397 [TÂY BAN NHA Audiencia Provincial de Pamplona, seccion 3, 27/03/2000]; CLOUT vụ số 800 [TÂY BAN NHA Tribunal Supremo 16/05/2007].

[203] Điều 44 CISG: "Bất kể các quy định tại khoản 1 Điều 39 và khoản 1 Điều 43, bên mua có quyền giảm giá theo quy định tại Điều 50 hoặc yêu cầu bồi thường thiệt hại, trừ các khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ, nếu họ có lý do chính đáng về việc không thông báo cho bên bán theo yêu cầu."

[204] CLOUT vụ số 303 [ICC Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, 1994 (Arbitral award No. 7331)]; CLOUT vụ số 273 [ĐỨC Oberlandesgericht München 9/07/1997].

[205] Điều 39 (2) CISG: "1. Trong mọi trường hợp, bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về sự không phù hợp đó trong vòng hai năm kể từ thời điểm hàng hóa được giao thực sự cho bên mua, trừ trường hợp thời hạn này không phù hợp với thời hạn cam kết theo quy định trong hợp đồng".

không rõ ràng này của Công ước, nên việc xác định khoảng thời gian phù hợp để đưa ra thông báo sẽ được cơ quan giải quyết tranh chấp xác định tùy thuộc vào nhiều yếu tố như: tính chất của hàng hóa, cũng như quy định của các bên theo hợp đồng, hay pháp luật mà các bên viện dẫn áp dụng.

Điều 50 yêu cầu bên mua phải bày tỏ ý định giảm giá[206]. Việc bên mua từ chối trả giá được coi là đủ để yêu cầu giảm giá, và giảm giá hàng hóa về không[207].

Câu thứ hai của Điều 50 ít nhiều đã đưa ra nguyên tắc bằng chứng rằng biện pháp giảm giá không được áp dụng trong trường hợp bên bán đã khắc phục sự không phù hợp của hàng hóa theo Điều 37 (khắc phục trong trường hợp giao hàng sớm) hoặc theo Điều 48 (khắc phục sau ngày giao hàng). Biện pháp này cũng không được áp dụng trong trường hợp bên mua từ chối nhận hàng khi bên bán đã đề nghị khắc phục theo các Điều 37 hoặc 48[208]. Ngoài ra, như phần bình luận của Ban Thư ký đã nêu ở trên, biện pháp giảm giá hàng hóa cũng sẽ không được áp dụng trong trường hợp, hàng hóa đó mặc dù không phù hợp với hợp đồng, nhưng thuộc một trong bốn trường hợp được nêu tại Điều 35(2), trừ khi các bên có thỏa thuận khác. Đây chính là lập luận mà tòa án đã dựa vào để bác bỏ cáo buộc của bên mua về sự không phù hợp của hàng hóa trong vụ kiện mua bán bản mạch điện tử giữa doanh nghiệp Pháp và Thụy Sĩ đã nêu ở trên.

Như đã được nêu tại Điều 45(2)[209], bên mua có thể kết hợp các biện pháp yêu cầu bồi thường khác nhau, do đó, bên mua có thể yêu cầu giảm giá đồng thời với việc đòi bồi thường thiệt hại. Tuy nhiên, trong trường hợp này, thiệt hại chỉ được bồi thường cho tổn thất khác ngoài giá trị hàng hóa bị giảm giá, vì tổn thất này đã được phản ánh khi áp dụng biện pháp giảm giá[210].

Tính toán Giảm giá

Việc tính toán giảm giá hàng hóa phải dựa trên tỷ lệ: giá hàng hóa theo hợp đồng được giảm dựa trên tỷ lệ giữa giá trị hàng hóa không phù hợp được giao so với giá trị hàng hóa phù hợp phải giao. Giá trị hàng hóa liên quan được xác định từ ngày giao hàng thực tế tại địa điểm giao hàng[211]. Trường hợp không đủ lượng trong bao bì hoặc bình chứa khiến cho hàng hóa hoàn toàn không thể sử dụng được (do hàng hóa đó bị nứt hoặc không kín), giá trị các hàng hóa đó không được tính tại thời điểm trước thời điểm vận chuyển, mà sẽ được tính tại thời điểm sau khi các hàng hóa đó đến điểm giao hàng[212].

---

[206] CLOUT vụ số 83 [ĐỨC Oberlandesgericht München 2/03/1994].
[207] CLOUT vụ số 724 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006].
[208] CLOUT vụ số 282 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 31/01/1997.
[209] Điều 45(2): "1. Bên mua không bị mất bất kỳ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại nào khi họ áp dụng các chế tài khác".
[210] CLOUT vụ số 248 [Thụy Sĩ Bundesgericht 28/10/1998] (xem toàn bộ phán quyết).
[211] CLOUT vụ số 56 [Thụy Sĩ Canton of Ticino Pretore di Locarno Campagna 27/04/1992]; CLOUT vụ số 175 [ÁO Oberlandesgericht Graz 9/11/1995 (*Marble slabs case*)] (xem toàn bộ phán quyết). CLOUT vụ số 1018 [BELGIUM Hof van Beroep Antwerpen 4/11/1998].
[212] CLOUT vụ số 724 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006].

Trường hợp hàng hóa được giao hoàn toàn không có giá trị, giá hàng hóa có thể được giảm về không[213]. Bên mua vẫn có quyền này ngay cả khi đã mất quyền tuyên bố vi phạm hợp đồng do hết thời gian (Điều 49(2))[214]. Giảm giá hàng hóa có tác dụng gần giống với biện pháp phạt vi phạm hợp đồng (trường hợp không áp dụng biện pháp khắc phục), ngoại trừ việc không bắt buộc bên mua phải trả lại hàng hóa.

Các bên được tự do thỏa thuận về cách tính toán cụ thể giảm giá hàng hóa. Trường hợp các bên nhất trí rằng bên mua có thể bán lại các hàng hóa không phù hợp với giá tốt nhất có thể, thì bên mua có thể giảm giá hợp đồng ban đầu dựa trên chênh lệch so với giá bán lại[215].

Trường hợp có tranh chấp giữa các bên và không thể xác định được cách tính toán giảm giá cụ thể, giá trị hàng hóa tương ứng có thể được xác định bởi các chuyên gia định giá[216].

Địa điểm giảm giá

Địa điểm tiến hành việc giảm giá là nơi hàng hóa được giao[217].

Trường hợp đã trả tiền mua hàng, bên mua có thể dựa vào Điều 50 để yêu cầu trả lại tiền[218]. Điều này thể hiện thông qua đoạn "tiền hàng đã được trả hay chưa" nêu tại Điều 50. Tuy nhiên, một tòa án đã chỉ ra rằng, CISG không áp dụng trong trường hợp bên mua đã trả tiền hàng nhưng có quyền yêu cầu bên bán giảm giá và trả lại phần tiền tương ứng[219]. Theo tòa án này, bên mua có thể thu hồi lại số tiền này trong trường hợp áp dụng luật quốc gia hiện hành về làm giàu bất chính hoặc quy định về bồi thường.

Nghĩa vụ chứng minh

Công ước CISG chỉ ra rằng, bên mua có nghĩa vụ đưa ra bằng chứng chứng minh cho việc giảm giá hàng hóa[220].

---

213 [ÚC Supreme Court of Western Australia 17/01/2003 (*Ginza Pty. Ltd. v. Vista Corporation Pty. Ltd.*)]; CLOUT vụ số 724 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006]; CLOUT vụ số 747 [ÁO Oberster Gerichtshof 23/05/2005]; CLOUT vụ số 774 [ĐỨC Bundesgerichtshof 2/03/2005]; CLOUT vụ số 825 [ĐỨC Oberlandesgericht Köln 14 /08/2006]; CLOUT vụ số 938 [Thụy Sĩ Kantonsgericht des Kantons Zug 30 /08/2007].

214 CLOUT vụ số 724 [ĐỨC Oberlandesgericht Koblenz 14/12/2006]

215 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060814g1.html

216 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050427r1.html

217 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/971105g1.html

218 CLOUT vụ số 694 [HOA KỲ U.S. Bankruptcy Court, Oregon, 29/03/2004 (*In re Siskiyou Evergreen, Inc.*)]., [NGA Tribunal of International Commercial Arbitration at the NGAn Federation Chamber of Commerce and Industry 23/03/2005 (Arbitral award No. 126/2004)]; Bình luận của Ban Thư ký đối với Điều 46, đoạn 5

219 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040707s1.html

220CLOUT vụ số 938 [Thụy Sĩ Kantonsgericht des Kantons Zug 30 /08/2007].

IX. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 53 CISG "NGHĨA VỤ THANH TOÁN VÀ NHẬN HÀNG CỦA NGƯỜI MUA"

Điều 53:

"Người mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nhận hàng theo quy định của hợp đồng và của Công ước này".

1. Án lệ Công ty thủy tinh Zhejiang và Công ty chế biến thủy tinh M&A[221]

1.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn là bên bán: Công ty thủy tinh Zhejiang, Trung Quốc

- Bị đơn là bên mua: Công ty chế biến thủy tinh M&A, Ai Cập

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án nhân dân trung cấp Ninh Ba.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế giữa hai bên được đưa ra Tòa vào ngày ngày 14 tháng 7 năm 2009 và sau khi được thụ lý vào ngày 20 tháng 7 năm 2009, hội đồng thẩm phán xét xử vào ngày 20 tháng 7 năm 2011.

Bên bán tuyên bố rằng từ tháng 10 năm 2007 đến tháng 2 năm 2008, họ đã ký 5 hợp đồng mua bán hàng hóa với bên mua, đồng ý cung cấp thủy tinh cho bên mua với:

- Tổng số tiền là 506.434,46 USD với điều khoản FOB;

- Cảng vận chuyển: Ninh Ba, Trung Quốc; Cảng đích: Cảng Alexandria;

- Điều khoản thanh toán: người mua sẽ thực hiện một khoản thanh toán đầy đủ trong vòng 60 ngày kể từ ngày vận chuyển trên vận đơn;

- Bảo hiểm: do người mua thanh toán;

- Thời hạn bốc xếp: 30 đến 35 ngày sau khi hợp đồng được ký kết.

Sau khi ký hợp đồng, bên bán đã vận chuyển 223.630,77 mét vuông thủy tinh từ cảng Ninh Ba và gửi vận đơn cho bên mua theo thỏa thuận. Song bên mua chưa thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Do đó, bên bán khởi kiện yêu cầu bên mua trả số tiền hàng là 506.434,46 USD và tiền lãi quá hạn là 343.567 Nhân dân tệ. Trong quá trình tố tụng, bên bán đã giảm lãi quá hạn xuống 49.377,34 USD (từ ngày 17 tháng 5 năm 2008 đến ngày 16 tháng 5 năm 2011; sau thời gian đó, các thiệt hại sẽ được tính ở mức lãi suất hàng năm là 3,25% đối với tiền gửi USD hai năm).

Bên mua không có mặt và không gửi câu trả lời cho các khiếu kiện hoặc cung cấp bất kỳ bằng chứng nào.

Bên bán đã gửi bằng chứng sau đây để làm căn cứ cho yêu cầu của mình:

---

[221] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110729c1.html

- Bản sao của 5 bản Hợp đồng mua bán hàng hóa; 8 bản danh sách giao hàng; 6 hóa đơn; 6 bản danh sách đóng gói; 6 tờ khai hải quan; 6 vận đơn; và 6 hóa đơn Yuantong Express để cho thấy tính hợp lệ và sự tồn tại của các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa hai bên. Bên bán đã chuyển hàng và gửi vận đơn cho bên mua.

- 2 bản sao các hóa đơn xác minh và xóa sổ tiền xuất khẩu bằng ngoại hối của China Everbright Bank và 4 hóa đơn liên quan để thể hiện năng lực pháp lý của bên mua.

- 1 bản sao lời khai của chi nhánh Ninh Ba của Công ty TNHH Taiping Shipping (Trung Quốc); 4 bản vận đơn được đóng dấu bởi văn phòng Ninh Ba của Công ty TNHH Evergreen Marine (Hồng Kông), thể hiện rằng hàng hóa được quy định bởi vận đơn đã đến Cảng đích.

- 1 bản sao thư trả lời của bộ phận dịch vụ của Yuantong Express hiển thị vận đơn do bên bán gửi cho bên mua đã đến nơi.

- 1 bản sao thư yêu cầu hiển thị việc nhận hàng của bên mua.

Sự vắng mặt của bên mua được coi là sự từ bỏ quyền kiểm tra bằng chứng do bên bán cung cấp và quyền bác bỏ cáo buộc. Tòa án cho rằng các bằng chứng được cung cấp là một chuỗi bằng chứng đủ sức thuyết phục để khẳng định sự tồn tại của hợp đồng mua bán giữa hai bên và việc thực hiện nghĩa vụ giao hàng của người bán. Không có sự phản đối của người mua, Tòa án chấp nhận người bán đã đáp ứng tiêu chuẩn cao về bằng chứng cho vụ kiện dân sự. Theo các bằng chứng và lời khai do người mua cung cấp, Tòa án này tìm thấy các sự kiện như sau:

- Có một số giao dịch giữa hai bên. Người mua đã chuyển 87.801,63 USD và 68.131,14 USD vào ngày 14 và 29 tháng 9 năm 2006. Hai bên đã ký hợp đồng với người mua, mua 57.868,99 mét vuông, 57.871,88 mét vuông, 13.321,08 mét vuông, 58.560,29 mét vuông và 35.998,53 mét vuông kính từ người bán vào ngày 19 tháng 10, ngày 1 tháng 11, ngày 20 tháng 11, ngày 19 tháng 12 năm 2007 và ngày 18 tháng 2 năm 2008, ở mức giá 107.057,64 USD, 136.080,48 USD, 35.300,86 USD, 127.891,77 USD, 100.103,71 USD, tổng cộng là 506.434,46 USD. Tất cả năm thỏa thuận với điều khoản FOB, cảng giao hàng Ninh Ba, cảng đích Alexandria, điều khoản thanh toán: người mua sẽ thanh toán đầy đủ trong vòng 60 ngày kể từ ngày vận chuyển trên vận đơn; thời hạn bốc xếp: 30 đến 35 ngày sau khi hợp đồng được ký kết. Sau khi ký hợp đồng, Người bán đã bàn giao hàng hóa cho người vận chuyển thành 6 đợt tại Cảng Ninh Ba và người vận chuyển đã ký sáu bản vận đơn quy định người mua là bên nhận hàng và thông báo. Số vận đơn là EGLV859793180237, EGLV859793181390, EGLV859793182621, EGLV859793183015, NBALY8180923 và NBALY8180678 vào ngày 20 tháng 11, ngày 4 tháng 12, ngày 18 tháng 12, ngày 26 tháng 12 năm 2007, ngày 24 tháng 1 và ngày 16 tháng 3 năm 2008 tương ứng. Người bán đã gửi vận đơn cho người mua và

hoàn tất quy trình khai báo hải quan cho các lô hàng trên.

1.3. Phán quyết của Tòa án

Tòa án cho rằng Tòa có thẩm quyền giải quyết tranh chấp vì người mua là một công ty nước ngoài, làm phát sinh tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài mà các phần quy định có yếu tố nước ngoài của Luật Tố tụng Dân sự (PRC) áp dụng và các hợp đồng được thực hiện tại Ninh Ba. CISG sẽ được áp dụng vì địa điểm kinh doanh của hai bên là ở các quốc gia khác nhau, hai nước đều là thành viên của CISG trước khi hợp đồng được ký và không bên nào loại trừ khả năng áp dụng CISG. Hợp đồng mua bán hàng hóa có giá trị ràng buộc đối với cả hai bên, theo đó người mua phải trả số tiền quy định tại thời điểm quy định và lãi quá hạn sẽ được áp dụng trong trường hợp chậm thanh toán. Yêu cầu của người bán là chính đáng và được Tòa án cho phép với tiền mua hàng và lãi quá hạn được tính theo lãi suất tiền gửi USD kể từ ngày quy định của hợp đồng cuối cùng cho đến ngày ra quyết định của Tòa.

Theo các Điều 53, 59 và 78 của CISG và mục 130 của Luật Tố tụng dân sự (PRC), Tòa quyết định:

- Người mua sẽ trả cho người bán số tiền 506.434,46 USD và tiền lãi quá hạn với số tiền 49.377,34 USD (từ ngày 17 tháng 5 năm 2008 đến ngày 16 tháng 5 năm 2011; sau khoảng thời gian đó cho đến ngày thực hiện, các thiệt hại sẽ được tính vào lãi suất hàng năm 3,25% đối với tiền gửi bằng USD) và điều này phải được thực hiện trong vòng mười ngày sau khi quyết định có hiệu lực.

- Nếu nghĩa vụ thanh toán không được thực hiện trong thời hạn theo quyết định này, lãi suất của khoản nợ sẽ phát sinh trong thời gian chậm trả theo điều 229 của Luật Tố tụng dân sự (PRC).

- Các khoản phí kiện tụng 37.184 Nhân dân tệ sẽ do Người mua trả.

2. Án lệ Máy tự động để sản xuất fax, máy cộng và cuộn nhiệt[222]

2.1. Các bên tham gia tranh chấp

- Nguyên đơn là bên mua: công ty ở Bosnia và Herzegovina

- Bị đơn là bên bán: công ty ở Serbia.

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa thương mại cấp cao Serbia.

2.2. Diễn biến tranh chấp

Theo các sự kiện được xác định trong các thủ tục tố tụng sơ thẩm, các bên đã hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng mua bán có yếu tố quốc tế, mà người mua là một công ty từ Bosnia và Herzegovina. Người bán đã cam kết giao cho người mua máy tự động để sản xuất fax, máy cộng và cuộn nhiệt mẫu "1 + 1" trong khoảng thời gian 30 ngày tính từ ngày 27 tháng 6 năm 2008, với mức giá 7000 EUR. Trên cơ sở đó, người mua đã trả cho người bán tổng số

[222] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110706sb.html

tiền 7000 EUR trong hai đợt, do đó hoàn thành nghĩa vụ của mình vào ngày 19 tháng 8 năm 2008. Người mua đã yêu cầu người bán vào ngày 8 tháng 10 năm 2008 giao hàng càng sớm càng tốt hoặc, thay vào đó, trả lại tiền hàng vì người bán đã chậm giao hàng hơn ba tháng. Người bán không thực hiện yêu cầu này và cho đến ngày nộp đơn kiện, họ không giao máy cho người mua cũng không gửi cho tòa bằng chứng rằng họ đã trả lại tiền cho người mua. Người mua trong yêu cầu bồi thường của mình yêu cầu được hoàn trả số tiền bằng giá của máy mà lẽ ra phải nhận theo hợp đồng, cũng như mức lãi suất theo quy định của Luật Lãi suất đối với khoản tiền đến hạn bắt đầu từ ngày 8 tháng 10 năm 2009, là ngày mà họ đề nghị người bán giao máy hoặc trả lại tiền.

2.3. Phán quyết của Tòa án

Trên cơ sở các tình tiết được tòa án thu thập và có tính đến việc các bên không chọn luật áp dụng trong hợp đồng của mình, tòa sơ thẩm đã đúng khi kết luận luật áp dụng trong trường hợp này là Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng việc bán hàng hóa quốc tế (CISG) và yêu cầu trả lại tiền của người mua dựa trên cơ sở Điều 53 và 54 của Công ước là kết quả của việc hủy hợp đồng.

Tuy nhiên, Tòa Phúc thẩm cho rằng Tòa sơ thẩm đã sai khi lập luận người mua có quyền hưởng lãi theo Điều 78 của Công ước với số tiền bằng với giá hàng được trả bắt đầu từ ngày 25 tháng 3 năm 2010, là ngày mà người bán nhận được tuyên bố khiếu nại mà người mua đã gửi vào ngày 24 tháng 2 năm 2010 trong đó có ý định rõ ràng của người mua để hủy hợp đồng.

Điều này là do Điều 81 (1) của Công ước quy định rằng việc hủy hợp đồng giải phóng cả hai bên khỏi các nghĩa vụ của họ phụ thuộc vào bất kỳ thiệt hại nào có thể đến hạn. Hủy hợp đồng không ảnh hưởng đến bất kỳ điều khoản nào của hợp đồng để giải quyết tranh chấp hoặc bất kỳ điều khoản nào khác của hợp đồng điều chỉnh các quyền và nghĩa vụ của các bên là kết quả của việc hủy hợp đồng. Điều 81 (2) của Công ước quy định rằng một bên đã thực hiện toàn bộ hoặc một phần hợp đồng có thể yêu cầu bồi thường từ bên kia về bất cứ điều gì mà bên thứ nhất đã cung cấp hoặc thanh toán theo hợp đồng. Nếu cả hai bên bị ràng buộc để thực hiện bồi thường, họ phải làm như vậy đồng thời. Điều 84 (1) của Công ước quy định rằng nếu người bán bị ràng buộc hoàn trả tiền hàng, anh ta cũng phải trả lãi cho khoản tiền đó, kể từ ngày thanh toán tiền hàng.

Trong trường hợp này, người bán có nghĩa vụ trả lại toàn bộ tiền hàng. Do đó, theo Điều 84 (1) của Công ước, họ cũng có nghĩa vụ trả lãi cho tiền hàng bắt đầu từ ngày thanh toán tiền hàng. Tuy nhiên, vì người mua chỉ yêu cầu hưởng tiền lãi từ ngày 8 tháng 10 năm 2010, Tòa án Thương mại phúc thẩm phải xem xét trong phạm vi yêu cầu này, theo quy định của Điều 3 (1) của Luật Tố tụng dân sự. Do đó, Tòa phúc thẩm đã bác bỏ một phần quyết định sơ thẩm và đồng ý với yêu cầu đòi tiền lãi của bên mua theo lãi suất quy định tại Luật Lãi suất bắt đầu từ ngày 8 tháng 10 năm 2010 đến ngày 24

tháng 3 năm 2010.

3. Vụ kiện tại Tòa Trọng tài Ngoại thương thuộc Phòng Thương mại Serbia ở Belgrade (Vụ kiện số T-13/08)[223]

3.1. Các bên tham gia tranh chấp

- Nguyên đơn: Serbia (người bán)

- Bị đơn: Slovakia (người mua)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa Trọng tài Ngoại thương thuộc Phòng Thương mại Serbia ở Belgrade.

3.2. Diễn biến tranh chấp

Thẩm quyền của Tòa Trọng tài Ngoại thương trực thuộc Phòng Thương mại Serbia

Tòa Trọng tài Ngoại thương trực thuộc Phòng Thương mại Serbia ở Belgrade đã nhận được yêu cầu khởi kiện từ Người bán với các chứng cứ vào ngày 9 tháng 6 năm 2008. Thẩm quyền của Tòa Trọng tài này đã được thiết lập bởi thỏa thuận trọng tài giữa các bên dưới hình thức điều khoản trọng tài có trong Điều 17 của Hợp đồng được ký kết giữa các Bên vào ngày 28 tháng 3 năm 2008.

Trọng tài đã chuyển tiếp đơn kiện với các chứng cứ cho người mua vào ngày 24 tháng 9 năm 2009, cùng với Quy tắc Trọng tài và Danh sách Trọng tài viên. Người mua đã được hướng dẫn để gửi Câu trả lời cho Tuyên bố khởi kiện trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận được và để chỉ định trọng tài viên. Người mua đã nhận được đơn khởi kiện với các chứng cứ vào ngày 9 tháng 10 năm 2008.

Người mua không gửi câu trả lời cho Tuyên bố khởi kiện và chỉ định trọng tài viên. Họ thụ động từ đầu đến cuối quá trình tố tụng, và không tham gia thủ tục Trọng tài dưới bất kỳ hình thức nào.

Kể từ khi Đơn kiện được gửi hợp lệ cho người mua vào ngày 9 tháng 10 năm 2008, một phiên họp của Hội đồng Trọng tài đã được tổ chức vào ngày 27 tháng 11 năm 2008, theo Điều 15 của Quy tắc Trọng tài. Tại phiên này, tất cả các hồ sơ và tài liệu vụ án do người bán gửi đã được xem xét và Hội đồng đã xác định rằng thỏa thuận trọng tài có trong Điều 17 của Hợp đồng.

Trọng tài viên duy nhất đã xác định rằng các Bên đã đồng ý, tại Điều 17 trong Hợp đồng, rằng tất cả các tranh chấp xảy ra trong quá trình thực hiện Hợp đồng sẽ được giải quyết trước Tòa Trọng tài Quốc tế tại Belgrade... Tòa Trọng tài Ngoại thương trực thuộc Phòng Thương mại Serbia ở Belgrade là tòa trọng tài quốc tế duy nhất giải quyết tranh chấp có yếu tố nước ngoài tại Belgrade, trọng tài viên đã kết luận rằng từ ngữ của Điều 17 của Hợp đồng chắc chắn cho thấy ý định thực sự của Các Bên quy định quyền tài phán của

[223] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090316sb.html

Tòa Trọng tài này.

Lập luận của Người bán

Người bán đã tuyên bố trong Đơn khởi kiện và trong phiên xử ngày 9 tháng 3 năm 2009, trên cơ sở Hợp đồng được ký kết với người mua vào ngày 28 tháng 3 năm 2006, họ đã bán và giao ba dây chuyền để sản xuất khăn giấy và một dây chuyền sản xuất giấy vệ sinh, của nhà sản xuất X từ Serbia.

Bên cạnh các thiết bị được đề cập như trên, mà không phải là vấn đề tranh chấp giữa các Bên, người bán đã bán cho người mua một dây chuyền sản xuất và đóng gói khăn giấy, Loại X, tương đương với 105.500 EUR từ cùng một nhà sản xuất và đã giao nó vào ngày 4 tháng 8 năm 2006 theo Hợp đồng. Khoản thanh toán cho thiết bị này là vấn đề tranh chấp giữa các Bên trong vụ kiện.

Người bán đệ trình rằng người mua đã thanh toán một phần vào ngày 31 tháng 12 năm 2006 với số tiền là 68.075 EUR trong tổng số nợ ban đầu 105.500 EUR. Do đó, số tiền 37.425 EUR vẫn chưa được trả. Khoản nợ ban đầu 105.500 EUR của người mua được chứng minh bằng hóa đơn ngày 11 tháng 7 năm 2006 và được ghi trong Thông số kỹ thuật của hàng hóa, cũng như của tờ khai hải quan. Phần còn lại của khoản nợ, với số tiền 37.425 EUR, các bên không thể tranh cãi vì đã ký bốn Phụ lục của Hợp đồng chính. Người bán và người mua, theo Phụ lục của Hợp đồng chính ngày 28 tháng 3 năm 2006, kéo dài thời hạn trong đó Người mua có nghĩa vụ phải trả phần nợ còn lại cho Người bán cho sản phẩm được giao với số tiền là 37.425 EUR. Trong Phụ lục cuối cùng số IV từ ngày 27 tháng 12 năm 2007, các bên đã xác định ngày 24 tháng 6 năm 2008 là ngày cuối cùng để Người mua thanh toán khoản nợ cho người bán với số tiền là 37.425 EUR. Tuy nhiên, người mua một lần nữa không tuân thủ thời hạn, và do đó, số tiền 37.425,00 EUR là khoản nợ của người mua chưa được thanh toán, là nguyên nhân khiến người bán nộp đơn kiện và khởi xướng thủ tục tố tụng Trọng tài.

Người bán yêu cầu khoản tiền chưa thanh toán của người mua, và chứng minh cho yêu cầu của mình bằng các bằng chứng sau: Hợp đồng ngày 28 tháng 3 năm 2006; Mô tả đặc điểm kỹ thuật của hàng hóa được ký kết và đóng dấu bởi các Bên, cho biết loại hàng hóa, đơn vị đo lường, số lượng, giá cả được hiển thị bằng Euro và ngày giao hàng; 4 Phụ lục của Hợp đồng chính - Phụ lục I ngày 6 tháng 8 năm 2006, Phụ lục II ngày 1 tháng 1 năm 2007, Phụ lục III ngày 30 tháng 6 năm 2007 và Phụ lục IV ngày 27 tháng 12 năm 2007; Hóa đơn của người bán ngày 11 tháng 11 năm 2006 với số tiền là 105.500 EUR; Tờ khai hải quan ngày 4 tháng 8 năm 2006, Giấy chứng nhận EUR1 từ ngày 4 tháng 8 năm 2006.

Người bán cũng đòi tiền lãi của khoản nợ chính, và yêu cầu được hoàn trả chi phí cho quá trình tố tụng trọng tài, theo bản kê về chi phí mà họ đã nộp trong phiên xử tổng số tiền là 384.635 RSD. Người bán yêu cầu người mua

thanh toán trong vòng 15 ngày kể từ khi nhận được phán quyết của trọng tài, tùy thuộc vào sự thi hành của tòa trong trường hợp không thanh toán.

Người mua không tham gia quá trình tố tụng, không trả lời cho yêu cầu khởi kiện, cũng như không làm việc với Trọng tài cho đến khi kết thúc toàn bộ quá trình tố tụng. Họ không xuất hiện tại phiên xử, mặc dù được triệu tập hợp lệ, và không thể biện minh cho sự vắng mặt của họ. Bằng việc ký các phụ lục của Hợp đồng chính ngày 28 tháng 3 năm 2006, cụ thể là Phụ lục số IV ngày 27 tháng 12 năm 2007, người mua đã khẳng định sự tồn tại của khoản nợ chính với số tiền là 37.435 EUR đối với dây chuyền tự động sản xuất và đóng gói khăn giấy mà không thể chối cãi. Người mua không thanh toán số tiền còn nợ cho người bán ngay cả trong thời hạn bổ sung mà đã bị hoãn nhiều lần.

3.3. Lập luận và phán quyết của Tòa trọng tài

3.3.1. Khoản nợ chính

Trong đơn kiện và tại phiên xử chính người bán đã đệ trình rằng Người mua nợ anh ta số tiền 37.425 EUR, là phần chưa thanh toán của số tiền 105.500 EUR cho dây chuyền được giao để sản xuất và đóng gói khăn tay giấy như đã thỏa thuận theo hợp đồng.

Khiếu nại của bên bán dựa trên Hợp đồng được ký kết với người mua vào ngày 28 tháng 3 năm 2006. Bằng chứng là, người bán đã đính kèm bên cạnh Hợp đồng: Mô tả đặc điểm kỹ thuật của hàng hóa được ký kết và đóng dấu bởi các Bên, trong đó là một phần không thể thiếu của Hợp đồng chính, với đặc điểm kỹ thuật về loại hàng hóa, đơn vị đo lường, số lượng, giá cả được hiển thị bằng Euro và ngày giao hàng; 4 Phụ lục của Hợp đồng chính - Phụ lục I từ ngày 6 tháng 8 năm 2006, Phụ lục II từ ngày 1 tháng 1 năm 2007, Phụ lục III từ ngày 30 tháng 6 năm 2007 và Phụ lục IV từ ngày 27 tháng 12 năm 2007; hóa đơn do người bán phát hành từ ngày 11 tháng 11 năm 2006 với số tiền là 105.500 EUR; Khai báo hải quan từ ngày 4 tháng 8 năm 2006; Chứng nhận EUR1 từ ngày 4 tháng 8 năm 2006.

Người bán đã đưa ra bằng chứng thích hợp rằng họ đã hoàn thành tất cả các nghĩa vụ của mình đối với người mua. Điều này không bị tranh chấp bởi người mua.

Theo bản đệ trình của người bán, người mua đã trả số tiền 68.075 EUR vào ngày 31 tháng 12 năm 2006, nhưng số tiền chênh lệch 37.425 EUR trong tổng số tiền 105.500 EUR vẫn chưa được thanh toán. Bằng cách ký bốn phụ lục của Hợp đồng chính, người mua đã rõ ràng thừa nhận và chấp nhận sự tồn tại của khoản nợ còn lại với người bán để xuất khẩu dây chuyền tự động sản xuất và đóng gói khăn giấy với số tiền 37.435 EUR. Đến Phụ lục IV cuối cùng ngày 27 tháng 12 năm 2007, người mua đã cam kết thanh toán số tiền còn lại chậm nhất là ngày 24 tháng 6 năm 2008. Tuy nhiên, do người mua không thanh toán đầy đủ số tiền còn nợ, người bán đã nộp đơn kiện và khởi xướng tố tụng trọng tài.

Nghĩa vụ chung và không thể chối cãi của người mua là thanh toán cho người bán đầy đủ tiền hàng, theo thỏa thuận đồng tiền thanh toán tương đương với giá trị của hàng hóa được giao, trong thời hạn quy định trong hợp đồng. Nghĩa vụ này cũng được xác nhận bởi CISG Điều 53, 54 và 59, được xác định là luật áp dụng trong tranh chấp này. Nghĩa vụ này cũng được quy định bởi Điều 277 (1) của Luật Hợp đồng và trách nhiệm dân sự của Cộng hòa Serbia, được áp dụng như một nguồn luật bổ sung, theo Điều 7(2) của Công ước.

Trọng tài viên đã áp dụng các Điều 53, 54 và 59 của CISG. Theo các quy định này, một trong những nghĩa vụ cơ bản của người mua bao gồm trả tiền cho hàng hóa được giao theo cách thức được quy định bởi hợp đồng và Công ước. Người mua phải trả tiền đầy đủ vào ngày đã thỏa thuận, không cần người bán đưa ra yêu cầu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục nào khác. Vì người mua không trả tiền đầy đủ và đúng hạn, người bán đã nộp Đơn khởi kiện Trọng tài.

Người mua có nghĩa vụ thanh toán cho hàng hóa đã mua theo phương thức quy định và với số lượng đầy đủ trong thời hạn theo Hợp đồng, tức là theo Phụ lục IV của Hợp đồng chính. Xét thấy rằng người mua đã không làm như vậy và người bán đã từ chối giải quyết tranh chấp thông qua thỏa thuận, trọng tài viên đã tự đánh giá và cùng với tất cả các bằng chứng được gửi, đã chấp nhận yêu cầu của bên bán đối với khoản nợ chính và yêu cầu người mua thanh toán phần chưa thanh toán cho hàng hóa được giao với số tiền là 37.425 EUR.

3.3.2. Tiền lãi

Vì người mua không trả tiền cho hàng hóa được giao một cách đầy đủ và đúng hạn, Trọng tài viên áp dụng Điều 78 của CISG. Điều khoản này quy định rằng: nếu một bên không trả tiền hàng, hoặc bất kỳ khoản tiền nào khác đang bị truy thu, thì bên kia có quyền hưởng lãi đối với khoản tiền đó. Do đó, Trọng tài viên đã quyết định người mua phải trả lãi cho phần chưa thanh toán của khoản nợ chính cho người bán. Phần chưa thanh toán của khoản nợ chính là 37.425 EUR sẽ là cơ sở để tính tiền lãi.

Trọng tài viên đã lấy ngày 24 tháng 6 năm 2008 làm khởi đầu cho giai đoạn tính lãi. Ngày này được quy định trong Phụ lục IV của hợp đồng chính là thời hạn cuối cùng để trả nợ. Chính người bán đã đề xuất rằng ngày này nên được coi là ngày đầu tiên của giai đoạn tính lãi, và đây là giải pháp có lợi nhất cho người mua.

Xem xét rằng Đơn kiện sử dụng đồng tiền thanh toán bằng Euro, Trọng tài viên đã quyết định sử dụng lãi suất tại chỗ cho đồng Euro. Trọng tài viên đã xác định mức lãi suất trên cơ sở đánh giá của Reuter về mức lãi suất tiền gửi sáu tháng trong khoảng thời gian từ tháng 7 năm 2008 cho đến ngày ra quyết định[224], theo đó, lãi suất tiền gửi bằng Euro trong giai đoạn nói trên dao

[224]http:/.www.homefinace.nl/English/international-interest-rates/libor/euro/libor-rates-6-months-eur.asp

động từ 1,8% đến 5,5% theo mức hàng năm (EUROLIBOR cho tiền gửi sáu tháng). Trọng tài viên sau đó đã quyết định áp dụng mức lãi suất tương ứng với giá trị trung bình gần đúng của các mức lãi suất trong giai đoạn nói trên.

Do đó, tổng số tiền lãi được xác định bằng cách áp dụng lãi suất 3,5% hàng năm cho khoản nợ chính là 37.425 EUR, từ ngày 24 tháng 6 năm 2008 cho đến khi thanh toán.

3.3.3. Chi phí tố tụng

Trọng tài viên quyết định rằng tổng số tiền 4.988 EUR mà người bán yêu cầu bồi hoàn cho chi phí tố tụng là hợp lý và cần thiết cho sự tham gia của người bán trong quá trình tố tụng.

Trên cơ sở xem xét rằng tất cả các khiếu nại của người bán đã được tòa chấp nhận, người mua được yêu cầu trả cho người bán khoản bồi hoàn cho các chi phí tố tụng.

3.3.4. Phán quyết của Tòa trọng tài

- Đồng ý yêu cầu của người bán về khoản nợ chính và người mua được yêu cầu trả nợ trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận quyết định với số tiền là 37.425,00 EUR cho Người bán, phải chịu sự thi hành của tòa án trong trường hợp không thanh toán.

- Đồng ý yêu cầu của người bán về tiền lãi và Người mua được yêu cầu trả lãi với mức lãi suất 3,5% hàng năm cho khoản nợ chính là 37.425 EUR, trong khoảng thời gian từ ngày 24 tháng 6 năm 2008 đến ngày thanh toán, trong vòng 15 ngày kể từ ngày ngày nhận quyết định, và phải chịu sự thi hành của tòa án trong trường hợp không thanh toán.

- Người mua phải trả cho Người bán 4.988 EUR cho phí đăng ký và chi phí trọng tài, cùng với các chi phí đại diện, trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận Quyết định, và phải chịu sự thi hành của tòa án trong trường hợp không thanh toán.

Căn cứ vào Điều 56 của Quy tắc Trọng tài và Điều 64 (1) của Luật Trọng tài Cộng hòa Serbia, quyết định trọng tài này có hiệu lực chung thẩm và bắt buộc. Quyết định này là quyết định cuối cùng và không bị kháng cáo. Bằng cách chấp nhận quyền tài phán của Trọng tài này, các Bên đã đồng ý tuân thủ quyết định này.

4. Án lệ ống nhựa tại Tòa án quận Dolny Kubin[225]

4.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn: Cộng hòa Áo (người bán)

- Bị đơn: Slovakia (người mua)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án quận Dolny Kubin, Cộng hòa Slovakia.

[225] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071206k1.html

4.2. Diễn biến tranh chấp

Người bán nộp đơn khởi kiện tại tòa án vào ngày 2 tháng 2 năm 2007 đòi quyền thanh toán 5.492 EUR và tiền lãi:

- 13% hàng năm trên số tiền này trong khoảng thời gian từ ngày 16 tháng 5 năm 2006 đến ngày 30 tháng 6 năm 2006;

- 14% hàng năm trên số tiền này trong khoảng thời gian từ ngày 1 tháng 7 năm 2006 đến ngày 31 tháng 12 năm 2006;

- 14,75% hàng năm trên số tiền này trong khoảng thời gian từ ngày 1 tháng 1 năm 2007 đến ngày 30 tháng 6 năm 2007;

- 14,25% hàng năm trên số tiền này trong khoảng thời gian từ ngày 1 tháng 7 năm 2007 cho đến khi thanh toán; và

- Bồi hoàn chi phí tố tụng.

Người bán cho biết họ đã giao hàng cho người mua vào ngày 15 tháng 5 năm 2006 theo đơn đặt hàng của người mua. Người bán đã xuất hóa đơn tại thời điểm giao hàng, số hóa đơn AR607560 ngày 15 tháng 5 năm 2006 với tổng số tiền là 5866,85 EUR vào ngày phát hành. Người bán sau đó đã phát hành giấy báo có số GS600623 với tổng số tiền là 374 EUR và do đó, khoản nợ là 5.492,85 EUR. Người mua đã không thanh toán số tiền được lập hóa đơn, bất chấp yêu cầu thanh toán từ luật sư của người bán vào ngày 31 tháng 10 năm 2006 và từ người bán vào ngày 20 tháng 11 năm 2006 và ngày 19 tháng 12 năm 2006 khi người bán đề xuất rằng người mua có thể trả nợ theo từng đợt. Người mua sau đó đã đưa ra lịch trình trả góp vào ngày 27 tháng 12 năm 2006, nhưng họ không trả bất kỳ khoản nợ nào. Người bán cho biết các bên không có thỏa thuận về lãi suất và do đó, họ đã yêu cầu mức lãi suất theo luật định tại mục 369 phần 1 của Bộ luật Thương mại Slovakia.

Người bán ban đầu giải thể vào ngày 12 tháng 7 năm 2007 và sáp nhập với người bán hiện tại, như được thông báo với tòa án bằng bản đề nghị ngày 21 tháng 11 năm 2007 gửi cho tòa án.

Trước khi mở phiên xét xử ngày 6 tháng 12 năm 2007, người bán đã rút một phần yêu cầu của mình đối với phần lãi vượt quá mức 13% hàng năm. Theo đó, người bán yêu cầu tòa phán quyết cho Người mua nghĩa vụ trả số tiền 5492,85 EUR với lãi suất 13% hàng năm cho khoản tiền này trong khoảng thời gian từ ngày 16 tháng 5 năm 2006 cho đến khi thanh toán và hoàn trả chi phí tố tụng.

Tại phiên xử được tổ chức vào ngày 6 tháng 12 năm 2007, người mua đã thừa nhận khoản nợ tương ứng với yêu cầu của người bán đối với toàn bộ số tiền và căn cứ, như đã được điều chỉnh bằng việc rút một phần yêu cầu của Người bán. Người mua nói rằng họ không thể thanh toán khoản nợ vì tình hình tài chính khó khăn của mình và giải thích rằng tiền hàng đã được yêu cầu cho hàng hóa - ống nhựa.

Theo 153a phần 1 của Bộ luật Tố tụng dân sự Slovakia (sau đây gọi là

"CPC"), nếu bị đơn thừa nhận khoản nợ mà nguyên đơn yêu cầu tại phiên tòa, hoặc công nhận căn cứ của khoản nợ đó hoặc nếu nguyên đơn hủy bỏ yêu cầu của mình, tòa án sẽ giải quyết vụ kiện bằng một bản án về công nhận hoặc từ bỏ.

4.3. Phán quyết của tòa án

Liên quan đến vấn đề nêu trên, tòa án đã xem xét việc công nhận khoản nợ tương ứng với toàn bộ yêu cầu đã được xác nhận (tiền gốc và các khoản phụ trợ tương ứng với lãi suất 13% hàng năm trên tổng số tiền 5.492,85 EUR trong khoảng thời gian từ ngày 16 tháng 5 năm 2006 cho đến khi thanh toán) và chấp nhận toàn bộ đơn kiện, liên quan đến mục 153a phần 1 CPC. Tòa án chấp nhận yêu cầu thanh toán số tiền 5.492,85 EUR theo Điều 53 của Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng Mua bán Hàng hóa Quốc tế. Liên quan đến tiền lãi, tòa án chấp nhận yêu cầu của nguyên đơn, vì nó tương ứng với thời gian mặc định của Người mua với việc thanh toán tiền mua hàng. Đối với phần tiền lãi mà người bán đã rút yêu cầu, tòa án vẫn giữ nguyên các thủ tục tố tụng có liên quan đến mục 96 phần 1, 3 CPC.

Do mối quan hệ hợp đồng được thiết lập giữa các công dân của các quốc gia thành viên EU, nên quyền tài phán của các tòa án Slovakia được thiết lập theo Điều 2 phần 1 của Quy định của Hội đồng EC. 44/2001 về thẩm quyền và công nhận và thi hành các bản án dân sự và thương mại.

Như vậy, Người mua có nghĩa vụ thanh toán cho Người bán số tiền 5.492,85 EUR và lãi suất 13% hàng năm cho khoản tiền này trong khoảng thời gian từ ngày 16 tháng 5 năm 2006 cho đến khi thanh toán và 24.138 Slovak Kurony cho chi phí tố tụng và phí thuê luật sư trong vòng ba ngày sau khi bản án có hiệu lực.

5. Bình luận chung

Điều 53 quy định nghĩa vụ chính của người mua trong giao dịch mua bán quốc tế[226]. Vì Công ước không định nghĩa thế nào là "mua bán hàng hóa", Điều 53 kết hợp với Điều 30[227] giúp làm sáng tỏ vấn đề này. Các nghĩa vụ chính của người mua là phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng "theo quy định của hợp đồng và Công ước này". Từ cụm từ này, cũng như từ Điều 6[228] của Công ước, có thể hiểu rằng khi hợp đồng quy định việc thực hiện diễn ra theo cách thức khác với cách thức được quy định trong Công ước thì thỏa thuận của các bên sẽ được ưu tiên áp dụng.

Các nghĩa vụ khác của người bán

[226] Henry D. Gabriel [United States], *The Buyer's Performance Under the CISG: Articles 53-60 Trends in the Decisions CISG*, 25 Journal of Law and Commerce (2005-2006) 273-283.

[227] Điều 30: Người bán có nghĩa vụ giao hàng, giao chứng từ liên quan đến hàng hoá và chuyển giao quyền sở hữu về hàng hoá theo đúng quy định của hợp đồng và của Công ước này.

[228] Điều 6: "Các bên có thể loại bỏ việc áp dụng Công ước này hoặc với điều kiện tuân thủ điều 12, có thể làm trái với bất cứ điều khoản nào của Công ước hay sửa đổi hiệu lực của các điều khoản đó".

Theo Công ước, hợp đồng có thể áp đặt lên người mua các nghĩa vụ khác ngoài nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nhận hàng, ví dụ như một nghĩa vụ đảm bảo thanh toán tiền hàng, nghĩa vụ cung cấp nguyên vật liệu cần thiết cho việc sản xuất hàng hoá (xem Điều 3(1)[229]), hay một nghĩa vụ nộp các thông số kỹ thuật về hình dáng, kích thước hoặc các tính năng khác của hàng hóa (Điều 65).

Vì Điều 53 chỉ đơn thuần nêu các nghĩa vụ của người mua- các nghĩa vụ này được quy định đầy đủ hơn trong các điều khoản tiếp theo-nên Điều này không gây khó khăn đặc biệt nào cho các tòa án. Có rất nhiều bản án của tòa án viện dẫn Điều 53 liên quan đến các phán quyết yêu cầu người mua phải trả tiền[230]. Mặt khác, một số quyết định đã viện dẫn Điều 53 liên quan đến phán quyết yêu cầu người mua nhận hàng hoặc, liên quan đến vi phạm nghĩa vụ nhận hàng của người mua.

Từ các án lệ nêu trên có thể thấy trong trường hợp bên mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán tiền hàng, các cơ quan giải quyết tranh chấp không chỉ ra phán quyết yêu cầu bên mua thực hiện việc thanh toán tiền hàng theo hợp đồng mà còn yêu cầu bên mua phải trả cho bên bán một khoản tiền lãi phát sinh do việc chậm thanh toán theo thỏa thuận đã có giữa hai bên.

Luật Thương mại Việt Nam 2005 cũng quy định mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá theo thỏa thuận[231]. Như vậy, so với Công ước, Luật Thương mại quy định thêm nghĩa vụ cho bên mua là nhận quyền sở hữu hàng hóa từ bên bán. Thực vậy, vấn đề quyền sở hữu hàng hóa không được điều chỉnh bởi Công ước mà thường được quy định trong pháp luật quốc gia[232].

---

[229] Điều 3:

"1. Được coi là hợp đồng mua bán các hợp đồng cung cấp hàng hóa sẽ chế tạo hay sản xuất, nếu bên đặt hàng không có nghĩa vụ cung cấp phần lớn các nguyên liệu cần thiết cho việc chế tạo hay sản xuất hàng hóa đó".

[230] *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, trang 246.

[231] Khoản 8 Điều 3 Luật Thương mại 2005.

[232] Điều 4 Công ước làm rõ phạm vi điều chỉnh của Công ước giới hạn ở việc giao kết hợp đồng mua bán, quyền và nghĩa vụ của các bên phát sinh từ hợp đồng đó. Đối với tính hiệu lực của hợp đồng và hệ quả của hợp đồng đối với quyền sở hữu hàng hóa đã bán không được Công ước điều chỉnh.

X. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 61 "BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC CHO NGƯỜI BÁN"

Điều 61:

"1. Nếu người mua không thực hiện một nghĩa vụ nào đó theo hợp đồng mua bán hay bản Công ước này, thì người bán có thể:

a. Thực hiện các quyền quy định tại các điều 62 và 65.

b. Đòi bồi thường thiệt hại như quy định tại các điều từ 74 đến 77.

2. Người bán không mất quyền đòi bồi thường thiệt hại khi họ sử dụng quyền áp dụng các biện pháp khắc phục khác.

3. Không một thời gian gia hạn nào có thể được tòa án hay Trọng tài cho phép người mua khi người bán viện dẫn một biện pháp khắc phục nào đó mà họ có quyền sử dụng trong trường hợp người mua vi phạm hợp đồng."

1. Án lệ số 1341 CLOUT về hợp đồng mua bán lúa mỳ [A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/142][233]

1.1. Các bên tranh chấp

- Bên bán: Doanh nghiệp Pháp

- Bên mua: Doanh nghiệp Tây Ban Nha

Hàng hóa tranh chấp trong hợp đồng là lúa mỳ. Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án tối cao Tây Ban Nha.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Gestora de Productos Agropecuario S.L. (GAP), một công ty môi giới chuyên kinh doanh ngũ cốc đã phát hành hóa đơn vào ngày 17 tháng 6 năm 2008, trong đó một công ty Tây Ban Nha được giao làm người mua và một công ty Pháp với tư cách là người bán trong một thỏa thuận liên quan đến 9.000 tấn lúa mì được giao trong 5 đợt với giá 195 euro/tấn. Trong hóa đơn chỉ định cảng giao hàng là Tarragona và bao gồm hoa hồng cho công ty môi giới. Hóa đơn được phát hành cho cả hai bên và trong những ngày tiếp theo không có khiếu nại nào được đưa ra.

Hóa đơn có một phần tên là "Ý kiến" như sau: "10 ngày bốc dỡ hàng. Giao dịch theo sự chấp thuận của COFACE (công ty bảo hiểm)". Công ty bảo hiểm COFACE đã gửi cho Người bán một thư vào ngày 21 tháng 7 năm 2008, trong đó tuyên bố họ đồng ý bảo đảm cho giao dịch chỉ với 150.000 euro, trong tổng giá trị 780.000 euro.

Ngày 18 tháng 8 năm 2008, người bán đã gửi lô hàng đầu tiên tại cảng Tarragona và sau đó gửi thêm hai lô hàng. Không lô hàng nào được người mua nhận.

---

[233] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/130701s4.html

Người bán kiện người mua vì vi phạm hợp đồng và yêu cầu bồi thường thiệt hại bao gồm chênh lệch giá bán cho người mua khác, chi phí lưu kho, chi phí tài chính là 5,5%, cũng như đối với phần lúa mì còn lại lưu kho và không bán lại, chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá thị trường của lúa mì tại thời điểm giải quyết hợp đồng (tháng 10 năm 2008), số tiền là 483.630,09 euro.

Bản án của tòa sơ thẩm dựa trên thực tế là đã có hợp đồng mua bán lúa mì được ghi trong hồ sơ của công ty môi giới, nhưng tòa bác bỏ yêu cầu của người bán với lý do việc mua bán phải tuân theo điều kiện là rủi ro được bảo hiểm bởi COFACE và điều kiện này đã không được đáp ứng.

Bản án đã bị kháng cáo, tòa án cấp cao tỉnh cho rằng phạm vi bảo hiểm rủi ro do COFACE cung cấp liên quan đến việc thanh toán tiền hợp đồng, vì vậy chỉ người bán mới có thể phản đối việc thiếu bảo hiểm chứ không phải Người mua. Liên quan đến việc thực hiện hợp đồng, quan điểm của tòa án là hợp đồng đã không được các bên thi hành vì nó không có chữ ký của người mua, trong khi hóa đơn của công ty môi giới GAP không đủ để chứng minh rằng người mua đã đồng ý một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu.

Người bán đã kháng cáo lên tòa án tối cao đối với bản án của tòa án cấp cao của tỉnh như sau:

i) Bản án không áp dụng Công ước Liên hợp quốc - Công ước Viên về mua bán hàng hóa quốc tế 1980 được Tây Ban Nha phê chuẩn thông qua văn bản ngày 17 tháng 7 năm 1990 (CCIM), vi phạm các điều 21.1 LOPJ và 1.5 CC;

ii) Cụ thể, không áp dụng các Điều 1.4 và 9 của Công ước, về mối liên hệ của tập quán thương mại áp dụng trong việc hình thành hợp đồng và ký kết hợp đồng thương mại trong lĩnh vực cụ thể mà cả hai bên đang hoạt động, vì trong lĩnh vực cụ thể này rất phổ biến sự tham gia của một trung gian để ký kết hợp đồng thông qua phiếu bán hàng, mà không bị từ chối bởi bất kỳ bên nào.

iii) Không áp dụng các Điều 7 và 8 của Công ước về giải thích hợp đồng. Ngoài ra, kháng cáo nêu rõ sự vi phạm các quy tắc quốc gia về nghĩa vụ và hợp đồng: Điều 55 CCIM, liên quan đến việc ký kết hợp đồng có sự tham gia của đại lý hoặc người môi giới; các điều 1254, 1255, 1256 và 1258 CC về việc ký kết hợp đồng; và điều 1281 và 1282 liên quan đến cách giải thích.

1.3. Phán quyết của tòa án

Tòa án tối cao đã quyết định, trước hết, CISG được áp dụng, vì cả người mua và người bán đều có trụ sở chính tại các quốc gia ký kết là Tây Ban Nha và Pháp. Đối với việc thực hiện hợp đồng, tòa cho rằng việc phát hành một hóa đơn như công ty môi giới và không có bất kỳ khiếu nại nào của một trong hai bên khi nhận được là sự chấp nhận ngầm của cả hai bên về tập quán thương mại trong lĩnh vực kinh doanh ngũ cốc, theo đó hóa đơn đã chứng minh sự tồn tại của một thỏa thuận bán hàng, được chính thức thực hiện bằng

lời nói - cụ thể là qua điện thoại - theo nguyên tắc chung về tự do về hình thức ký kết hợp đồng như được quy định trong Điều 11[234] của CISG, trừ khi áp dụng ngoại lệ trong Điều 29 CISG. Hơn nữa, tòa phán quyết rằng sẽ có kết luận tương tự nếu áp dụng theo luật nội địa của Tây Ban Nha về việc áp dụng nguyên tắc tự do chung về hình thức hợp đồng (Điều 1278 của Bộ luật Dân sự) và rằng không có yêu cầu đặc biệt nào về hình thức của các giao dịch đó.

Liên quan đến việc vi phạm hợp đồng, Tòa án cho rằng, kể từ khi giao ba lô hàng đầu tiên cho người mua và việc không thanh toán tiền hàng đã được chứng thực, hợp đồng mua bán rõ ràng đã bị hủy một cách đúng đắn bởi người bán, phù hợp với quy định của các Điều 61 (a) và 64 (1) (b) CISG. Tòa cho rằng hợp đồng đã bị hủy khi người bán thông báo cho người mua về thực tế đó trong một bản fax được gửi vào ngày 16 tháng 10 năm 2008. Việc hủy hợp đồng cho phép người bán quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại, theo các Điều 61 (1) (b), 74 và 75 CISG. Ngoài ra, theo Điều 74 CISG, người bán có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại cho thiệt hại trực tiếp và mất lợi nhuận, trong khi theo Điều 75 CISG, họ có thể yêu cầu bồi thường khoản chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá giao dịch thay thế, cũng như bất kỳ thiệt hại nào khác có thể phục hồi theo Điều 74 CISG. Đó là những gì người bán đã làm, lưu giữ hồ sơ tài liệu về các hóa đơn bán lại. Họ cũng đã sử dụng hóa đơn để chứng minh chi phí lưu kho phát sinh trong ba lần giao lúa mì đầu tiên, sẽ tạo thành một phần của thiệt hại trực tiếp do vi phạm theo Điều 74 của CISG. Tuy nhiên Tòa án cho rằng không đủ căn cứ cho yêu cầu của người bán về tổng chi phí tài chính.

Đối với phần còn lại của lúa mì được mua theo hợp đồng – lượng hàng dự định giao trong tháng 11 và tháng 12 năm 2008 (4.000 tấn) và phần của ba lô hàng trước đó chưa được bán (350 tấn) - Tòa án đã quyết định rằng người bán đã có lý khi yêu cầu khoản chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá thị trường theo dữ liệu do Sở giao dịch ngô Barcelona cung cấp vào tháng 10 năm 2008 trong thời gian mà hợp đồng bị hủy. Người bán cũng có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại, vì nghĩa vụ bồi thường phát sinh từ việc hủy hợp đồng.

2. Án lệ Ecotune (Ấn Độ) Private Ltd. v. Cencosud S.A[235]

2.1. Các bên tranh chấp

- Bên bán: Ecotune (Ấn Độ)

- Bên mua: Cencosud S.A. (Argentina)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án phúc thẩm thương mại quốc gia, Tòa F, Buenos Aires, Argentina.

234 Điều 11: "Hợp đồng mua bán không cần phải được ký kết hoặc xác nhận bằng văn bản hay phải tuân thủ một yêu cầu nào khác về hình thức của hợp đồng. Hợp đồng có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả những lời khai của nhân chứng".
235 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/101007a1.html

2.2. Diễn biến tranh chấp

Người bán đã ký kết hợp đồng mua bán quốc tế với công ty được đặt tại Buenos Aires. Hợp đồng nói trên đã tạo ra một khoản tín dụng chứng từ, hết hạn vào ngày 15 tháng 3 năm 2002.

Ecotune đã nộp đơn yêu cầu Cencosud S.A. trả số tiền 40.895,70 USD cộng với lãi suất tiền bồi thường và lãi suất tiền phạt. Đối tượng của yêu cầu bồi thường là đòi thanh toán tiền hàng theo hợp đồng vì Người mua đã nhận được hàng hóa tại điểm đến đã thỏa thuận (Buenos Aires) nhưng không trả tiền.

Mối quan hệ giữa các bên phát sinh từ hợp đồng mua bán chứ không phải từ tín dụng chứng từ. Tín dụng chứng từ chỉ cấu thành một bảo đảm cho người bán, vì một ngân hàng phát hành (bên thứ ba) cũng có nghĩa vụ thanh toán. Tuy nhiên, trong trường hợp này, cả người mua và ngân hàng phát hành đều không trả tiền hàng.

Yêu cầu bồi thường

Người bán đã kiện Người mua yêu cầu thanh toán:

- Tiền hàng (40.895,70 USD);

- Những thiệt hại phát sinh từ việc không thực hiện hợp đồng;

- Lãi suất đền bù với tỷ lệ 18% hàng năm, bắt đầu từ ngày thanh toán đến hạn (ngày 15 tháng 3 năm 2002) và kết thúc vào ngày thanh toán có hiệu lực; và

- Lãi suất chậm trả theo mức lãi suất áp dụng của Ngân hàng Argentina.

Người bán đã gửi các đệ trình sau:

- Khoản thanh toán bị cáo buộc đã được thực hiện vào ngày 20 tháng 3 năm 2002, nghĩa là sau ngày hết hạn (15 tháng 3 năm 2002),

- Tại thời điểm đó, ngân hàng phát hành (Banco General de Negocios) không còn được phép hoạt động, và

- Người mua không yêu cầu Banco General de Negocios chuyển số tiền được cho là đã trả.

Người bán cho rằng luật áp dụng là CISG, vì Điều 1209 Bộ luật Dân sự Argentina quy định áp dụng luật của nơi thực hiện hợp đồng, và hợp đồng được thực hiện tại Buenos Aires, Argentina. Người bán cũng cho biết qua thư trao đổi, Người mua đã thừa nhận khoản nợ. Liên quan đến thiệt hại, người bán cho rằng theo Điều 74 và 78 của CISG, bên bị vi phạm có quyền đòi tiền lãi. Người bán cũng tuyên bố rằng lãi suất phạt, cũng như lãi suất chậm trả phải được thanh toán theo tỷ lệ được áp dụng ở Argentina.

Lập luận của người mua

Người mua đã gửi các đệ trình sau:

- Thừa nhận mối quan hệ thương mại của mình với người bán, việc phát hành thư tín dụng và nhận hàng. Tuy nhiên, người mua từ chối số tiền nợ và tiền lãi như yêu cầu của người bán. Người mua cũng phủ nhận đã hành động thiếu thiện chí.

Người mua giải thích rằng để thanh toán hóa đơn do người bán phát hành, họ đã mở một thư tín dụng không thể hủy ngang trong Banco General de Negocios, ghi tên người bán là người thụ hưởng và Shanghai Bank Corporation Ltd. là ngân hàng xác nhận. Họ cũng tuyên bố rằng xác nhận của Shanghai Bank Corporation Ltd. đã trở thành một điều kiện và Banco General de Negocios quyết định không chịu trả chi phí. Do đó, người mua không thể chịu trách nhiệm pháp lý. Người mua tuyên bố rằng người bán có sẵn các công cụ cần thiết để nhận thanh toán và họ tự quyết định không sử dụng chúng.

2.3. Phán quyết của tòa án

2.3.1. Xét xử sơ thẩm

Thẩm phán Tòa án cấp dưới đã quyết định luật áp dụng là CISG. Thẩm phán đã chấp nhận yêu cầu bồi thường và yêu cầu Người mua trả số tiền 40.895,70 đô la Mỹ cộng với tiền lãi, cũng như các chi phí của quá trình tố tụng.

Tuy nhiên, chỉ tiền lãi chậm trả mới được thừa nhận còn tiền lãi bồi thường chưa được các bên thỏa thuận.

Tòa án đã quyết định dựa trên các lý do sau:

a) Mặc dù Banco General de Negocios đã ghi nợ số tiền 40.895,70 đô la Mỹ từ tài khoản ngân hàng người mua, nhưng không chứng minh được rằng số tiền đó đã được chuyển vào ngân hàng nước ngoài.

b) Tín dụng chứng từ độc lập với hợp đồng mua bán và do đó, nghĩa vụ của các ngân hàng khác với nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng mua bán.

Người bán đã kháng cáo phán quyết vì những lý do sau:

a) Tiền lãi bồi thường chưa được chấp nhận,

b) Phán quyết không dựa trên CISG, mặc dù Argentina đã tham gia Công ước,

c) Các khoản lãi bồi thường không được tính theo mức lãi suất nhà nước của Nguyên đơn,

d) Tiền lãi phạt không được chấp nhận,

e) Tòa án cho rằng nơi thực hiện hợp đồng là nước của ngân hàng nước ngoài.

2.3.2. Xét xử phúc thẩm

Phân tích của tòa về việc áp dụng CISG

Mặc dù Thẩm phán Tòa án sơ thẩm cấp dưới cho rằng CISG được áp

dụng, nhưng không đưa ra bất kỳ tham chiếu nào đến các điều khoản của Công ước khi phán quyết về vụ án.

Theo Điều 1 (1)(b)[236] của CISG, và mặc dù Cộng hòa Ấn Độ không phải là một quốc gia ký kết, Công ước vẫn điều chỉnh tranh chấp này. Theo nghĩa này, các học giả đã nói rằng, Công ước đã dự tính hai loại bán hàng hóa quốc tế: bán hàng hóa quốc tế giữa các bên được thành lập ở các quốc gia ký kết khác nhau[237] và bán hàng quốc tế đối với hàng hóa mà ít nhất một trong các bên không đến từ một quốc gia ký kết, nhưng theo các quy định của luật tư pháp quốc tế hợp đồng được điều chỉnh bởi luật của một quốc gia ký kết[238].

Điều 1209 của Bộ luật Dân sự Argentina quy định rằng: Sự hợp lệ, tính chất và nghĩa vụ của các hợp đồng được ký kết trong hoặc ngoài Cộng hòa Argentina, mà phải được thực hiện tại nước này, sẽ được điều chỉnh bởi luật pháp và tập quán của nước nơi thực hiện, bất kể quốc tịch của các bên. Điều 1210 của bộ luật nói trên cũng quy định rằng: hiệu lực, tính chất và nghĩa vụ của các hợp đồng được ký kết tại Cộng hòa Argentina mà được thực hiện bên ngoài nước này, sẽ được điều chỉnh bởi luật pháp và tập quán của nước nơi thực hiện, bất kể quốc tịch của các bên. Tóm lại, các điều khoản của Bộ luật Dân sự Argentina đặt ra các quy tắc chung cho các hợp đồng và xác định rằng điểm kết nối các hợp đồng với Argentina là "nơi thực hiện".

Roullion, một nhà bình luận người Argentina, giải thích rằng để xác định nơi thực hiện hợp đồng, các học giả và án lệ đã áp dụng học thuyết về việc thực hiện đặc trưng nhất. Việc thực hiện đặc trưng nhất là việc thực hiện cần thiết cho một hợp đồng cụ thể và không phổ biến trong các hợp đồng khác. Chẳng hạn, trong hợp đồng mua bán, việc thực hiện đặc trưng là việc giao hàng của người bán, chứ không phải việc thanh toán cho hàng hóa, tồn tại trong hầu hết các hợp đồng (như hợp đồng lao động, cho thuê, v.v.). Kết quả là, nếu người bán đã giao hàng tại một quốc gia và người mua đã trả giá ở một quốc gia khác, hợp đồng sẽ được điều chỉnh bởi luật pháp của quốc gia nơi giao hàng được thực hiện. Trong trường hợp hiện tại, việc thực hiện đặc trưng nhất là việc giao hàng, là trách nhiệm của người bán được đặt tại Cộng hòa Ấn Độ.

Vì không có tranh cãi về việc các bên đã quy định điều khoản FOB trong hợp đồng, nên có thể kết luận rằng nơi thực hiện là cảng đi ở Cộng hòa Ấn Độ. Thuật ngữ FOB, có nghĩa là miễn trách nhiệm trên boong tàu, và ngụ ý rằng người bán đã giao hàng khi hàng được chất lên tàu. Điều này có nghĩa là

---

[236] Điều 1.

"1. 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.

b. Khi theo các quy tắc tư pháp quốc tế thì luật được áp dụng là luật của nước thành viên Công ước này".

[237] Điều (1)(1)(a) CISG.

[238] Điều 1(1)(b)CISG.

người mua phải chịu mọi chi phí và rủi ro từ thời điểm đó. Tuy nhiên, để quyết định vụ việc, ý định của các bên phải được tính đến và họ đồng ý rõ ràng rằng địa điểm giao hàng là cảng của thủ đô Buenos Aires, Cộng hòa Argentina. Nói cách khác, mặc dù các bên đã ghi điều khoản FOB, theo ý chí tự do của các bên, họ đã giới hạn điều khoản đó bằng cách chỉ ra cảng Buenos Aires là nơi có việc thực hiện đặc trưng nhất.

Trong thực tế, nguyên tắc tự do ý chí của các bên có thể được tìm thấy trong Điều 1200, 1212 và 1212 của Bộ luật Dân sự Argentina, theo đó, một hợp đồng liên quan đến Argentina được điều chỉnh bởi luật của nơi thực hiện; và vì các bên có thể chọn nơi thực hiện (Điều 1212) nên họ hoàn toàn có thể chọn luật áp dụng.

Do đó, vì các quy tắc của luật tư pháp quốc tế được đề cập ở trên và ý chí tự do của các bên dẫn tới việc áp dụng luật pháp Argentina - là quốc gia ký kết CISG và hoạt động đặc trưng nhất diễn ra trong lãnh thổ của Argentina, nên chỉ có thể kết luận rằng vụ việc này được điều chỉnh bởi CISG, theo Điều 1.1.b của Công ước nói trên.

Thiệt hại

Vì CISG là luật áp dụng, tòa án đã xem xét liệu tiền lãi bồi thường có được chấp nhận hay không.

Người bán căn cứ vào Điều 61.1.b, 74 và 78 của CISG để kháng cáo. Điều 61 quy định rằng: Nếu người mua không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào của mình theo hợp đồng hoặc Công ước này, thì người bán có thể... đòi bồi thường thiệt hại theo quy định tại các Điều từ 74 đến 77.

Điều 74 quy định: Các thiệt hại do vi phạm hợp đồng của một bên bao gồm một khoản tiền tương đương với tổn thất, bao gồm tổn thất lợi nhuận, do bên kia phải chịu do hậu quả của việc vi phạm. Những thiệt hại như vậy có thể không vượt quá tổn thất mà bên vi phạm đã thấy trước hoặc phải thấy trước vào thời điểm ký kết hợp đồng, trong bối cảnh các sự kiện và vấn đề mà sau đó anh ta biết hoặc nên biết, như hậu quả có thể của việc vi phạm hợp đồng.

Cuối cùng Điều 78 quy định: Nếu một bên không trả tiền hàng hoặc bất kỳ khoản tiền nào khác đang bị truy thu, thì bên kia có quyền hưởng lãi, mà không ảnh hưởng đến bất kỳ yêu cầu bồi thường thiệt hại nào có thể thu hồi được theo Điều 74.

Người mua đã không thực hiện nghĩa vụ trả tiền hàng theo phương thức đã thỏa thuận (Điều 53 và 54 CISG). Chắc chắn, chỉ có thể kết luận rằng xét theo Điều 25, nghĩa vụ thanh toán là rất cần thiết, vì nó đã tước của người bán khỏi những gì họ có thể mong đợi từ hợp đồng.

CISG quy định nguyên tắc bồi thường đầy đủ. Tuy nhiên, nguyên tắc này không mở rộng cho tiền lãi bồi thường mà các bên không thỏa thuận rõ ràng. Bên cạnh đó, hai khía cạnh phải được tính đến. Đầu tiên, theo luật án lệ, khoản

bồi thường không thể vượt quá những gì bên vi phạm có thể hoặc phải dự kiến. Thứ hai, bên bị tổn thất phải có biện pháp hợp lý để giảm thiểu thiệt hại.

Các phân tích của tòa án cấp dưới như trên phù hợp với Điều 74 CISG, trong đó tuyên bố rằng khoản bồi thường bao gồm một khoản tiền bằng với tổn thất, bao gồm mất lợi nhuận là tiền lãi chậm trả. Hơn nữa, hợp đồng không quy định bất kỳ khoản tiền lãi nào, do đó tòa không thể chấp nhận yêu cầu về tiền lãi. Kháng cáo của người bán bị bác bỏ.

Ý kiến khác của Thẩm phán Alejandra Tevez trong hội đồng xét xử

Thẩm phán Alejandra Tevez đã đồng ý với các thẩm phán khác về khả năng áp dụng CISG. Tuy nhiên, bà đã đưa ra một ý kiến không đồng tình liên quan đến tiền lãi bồi thường theo Điều 74 CISG.

a. CISG quy định Điều 45 (1) nguyên tắc bồi thường đầy đủ, theo đó, bên vi phạm phải bồi thường toàn bộ thiệt hại do vi phạm hợp đồng đó. Mục đích của quy định này là đưa bên bị tổn thất về tình trạng tương tự mà họ sẽ được hưởng nếu bên kia không vi phạm hợp đồng. Khả năng được trả tiền lãi bồi thường phải được phân tích phù hợp với Điều 74 và 78 CISG.

b. Điều 74 đề cập đến quyền của bên yêu cầu bồi thường thiệt hại do vi phạm của bên kia gây ra. Điều 78 quy việc trả lãi không ảnh hưởng đến yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 74. Trên thực tế, chính vì sự khác biệt giữa thiệt hại và tiền lãi mà nghĩa vụ bồi thường thiệt hại không phải chịu giới hạn bởi quy định tính có thể dự đoán trước của Điều 74 cũng như các quy tắc miễn trừ được quy định trong Điều 79 và 89 CISG.

Việc Người bán không thể thu được lợi nhuận từ khoản thanh toán đáng lẽ được nhận đã gây ra thiệt hại mà cần phải được bồi thường thích đáng.

Điều 78 quy định rằng: Nếu một bên không trả tiền hàng hoặc bất kỳ khoản tiền nào khác đang bị truy thu, thì bên kia có quyền hưởng lãi, mà không ảnh hưởng đến bất kỳ yêu cầu bồi thường thiệt hại nào có thể được bù đắp theo Điều 74. Trong mối liên hệ này, số tiền hàng không được trả sẽ sinh lãi.

Theo nghĩa này, nghĩa vụ trả lãi là độc lập với nghĩa vụ bồi thường thiệt hại. Do đó: i) cả hai nghĩa vụ có thể cộng gộp; và ii) bên bị thiệt hại được giảm bớt gánh nặng chứng minh, bởi vì CISG cho rằng tiền lãi phải được trả ngay từ khi vi phạm xảy ra. Những khoản lãi được đề cập trong Điều 74 là tiền bồi thường, nghĩa là, những khoản phát sinh từ việc người mua sử dụng quá hạn một số tiền nhất định, mà vào thời điểm đó số tiền này phải thuộc về người bán.

Lịch sử xây dựng Điều 78 cho thấy rằng nó đề cập đến tiền lãi bồi thường vì thực tế là nó nằm ở một phần khác với thiệt hại và thông qua lời văn của Điều này. Rõ ràng là nó không đề cập đến tiền lãi chậm trả, nhưng đề cập đến khoản bồi thường cho chủ nợ vì việc chậm thanh toán đã mang lại lợi ích cho người nợ, bất kể chủ nợ có chịu bất kỳ thiệt hại nào từ sự chậm trễ

này hay không. Hơn nữa, việc luật pháp trong nước cấm quyền yêu cầu tiền lãi trong trường hợp chậm thanh toán là không liên quan.

c. Hơn nữa, có thể suy ra một cách hợp lý từ thực tế rằng người bán là một thương nhân, việc không thanh toán đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh thương mại của họ, vì rõ ràng mục đích của họ là kiếm lợi nhuận. Không thể bỏ qua rằng người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và tám năm sau, họ chưa nhận được thanh toán. Kết quả là, số tiền đó không thể được sử dụng cho bất kỳ khoản đầu tư nào khác. Mặt khác, người mua đã nhận được lợi ích từ hợp đồng, vì không những họ không trả tiền mà còn nhận được hàng, bán chúng và thu được lợi nhuận. Hành vi đó không thể được thừa nhận vì nó đi ngược lại một trong những mục đích của Công ước, đó là thúc đẩy việc tuân thủ thiện chí trong thương mại quốc tế.

d. Công ước không yêu cầu một mức độ chắc chắn cụ thể mà Thẩm phán phải tìm thấy để chấp nhận yêu cầu bồi thường. Tuy nhiên, sự im lặng như vậy không được hiểu theo nghĩa là nó đòi hỏi bằng chứng đầy đủ về thiệt hại, và bằng chứng hợp lý là đủ.

e. Đúng là, theo Bộ luật Dân sự Argentina, tiền lãi bồi thường chỉ phát sinh từ thỏa thuận của các bên và chỉ có lãi suất mặc định (do chậm trễ thực hiện) phát sinh từ một điều khoản hợp pháp (Điều 62 Bộ luật Dân sự Argentina). Tuy nhiên, vì luật điều chỉnh trường hợp này là CISG, tiền lãi phải được chấp nhận như được quy định trong Điều 61 (1)(b), 74 và 78.

g. Công ước không có quy định về mức tính lãi suất. Thiếu sót này là do sự thất bại của các đề xuất khác nhau được gửi trong quá trình soạn thảo Công ước (một số quốc gia không có mức lãi suất luật định và cũng có nhiều ý kiến khác nhau về việc áp dụng hệ thống pháp luật của nước người nợ hay chủ nợ). Trong trường hợp không có quy định rõ ràng, tỷ lệ lãi suất phải được thỏa thuận bởi các bên và khi không có thỏa thuận, tỷ lệ này phải dựa trên luật đã được tuyên bố áp dụng. Nếu luật áp dụng cũng không có quy định, như trong vụ việc này, lãi suất tại địa điểm kinh doanh của chủ nợ phải được áp dụng. Điều này là do mức lãi suất như vậy sẽ phù hợp nhất với mục đích của CISG. Theo nghĩa này, Tòa án Đức thấy rằng lãi suất của Nhà nước người bán phải được áp dụng vì việc không thanh toán ngăn cản anh ta tái đầu tư số tiền đó vào hoạt động kinh doanh của chính mình.

Tóm lại, Thẩm phán Alejandra Tevez thấy rằng tiền lãi phải được trả cho người bán.

3. Bình luận

Biện pháp khắc phục cho một bên là một vấn đề quan trọng cho bên đó, đặc biệt khi hợp đồng bị vi phạm. Tuy nhiên, các vấn đề liên quan đến quy định này là những vấn đề khó và thực chất là trọng tâm của các cuộc thảo luận xung quanh việc áp dụng luật thương mại. Đồng thời, không có vấn đề nào trong pháp luật hợp đồng thể hiện giả định cơ bản nhiều hơn là quy định

về biện pháp khắc phục cho vi phạm hợp đồng[239]. Đây là nơi mà các giải pháp cho phần lớn các tranh chấp trong các giao dịch thương mại trên thực tế được tìm thấy. Về mặt thực tiễn, có thể nói rằng quy định về biện pháp khắc phục là trọng tâm của một hệ thống luật hợp đồng cụ thể, sẽ hỗ trợ mạnh mẽ cho việc hài hòa hóa và cải thiện độ tin cậy của các kết quả giải quyết tranh chấp thường không lường trước được[240].

Nhìn chung, các biện pháp khắc phục cho một bên bị vi phạm khi có vi phạm hợp đồng trong tất cả các hệ thống pháp lý có thể được phân thành ba loại cơ bản:

- Thứ nhất, một bên bị thiệt hại có thể yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ cụ thể. Việc thực hiện nghĩa vụ cụ thể hầu như không mang lại cho bên bị thiệt hại chính xác điều mà anh ta lẽ ra được hưởng, trừ khi việc này đi kèm với một số biện pháp khắc phục bổ sung, chẳng hạn như khắc phục bằng tiền.

- Thứ hai, bên bị thiệt hại có thể có quyền yêu cầu biện pháp khắc phục thay thế. Một biện pháp khắc phục có liên quan ở đây là bồi thường, và hầu như luôn luôn là một khoản bồi thường bằng tiền cho tổn thất mà bên đó phải chịu cho việc bên kia không thực hiện hợp đồng.

- Cuối cùng, bên bị thiệt hại có thể có quyền chấm dứt mối quan hệ hợp đồng. Trong trường hợp như vậy, biện pháp khắc phục thứ ba cũng có thể được sử dụng trong đó bên bị thiệt hại được đưa vào tình trạng như khi hợp đồng không được ký kết.

Ba loại biện pháp trên không loại trừ nhau trong đó bồi thường bằng tiền thường đi kèm với yêu cầu thực hiện nghĩa vụ cụ thể hoặc việc chấm dứt hợp đồng. Hơn nữa, các loại biện pháp khắc phục cơ bản được đề cập ở trên cũng xuất hiện trong các biến thể khác nhau, chẳng hạn như quyền giảm giá và đình chỉ thực hiện hợp đồng[241].

CISG tuân theo hệ thống phân loại nêu trên. Các biện pháp khắc phục cho vi phạm hợp đồng được tóm lược trong Điều 45 và 61 Công ước. Các Điều này đặt ra các biện pháp tương ứng cho người mua và người bán khi có vi phạm hợp đồng. Theo Điều 45 (1) trong đó quy định các biện pháp khắc phục vi phạm hợp đồng của người bán trong trường hợp người bán không tuân thủ hợp đồng hoặc nghĩa vụ CISG, về nguyên tắc, năm biện pháp pháp

---

239 *LIU, Chengwei*, Comparison of CISG Article 45/61 remedial provisions and counterpart PECL Articles 8:101 and 8:102. Xem tại http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp61.html#2.

240 *Arthur Rosett*, "UNIDROIT Principles and Harmonization of International Commercial Law: Focus on Chapter Seven". Xem thêm tại <http://www.unidroit.org/english/publications/review/articles/1997-3.htm>.

241 *Jussi Koskinen* in "CISG, Specific Performance and Finnish Law": *Publication of the Faculty of Law of the University of Turku, Private law publication series B:47* (1999). *Xem thêm tại* <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/koskinen1.html>.

lý sau đây được xử lý bởi người mua:

- Quyền thực hiện (Điều 46 (1));

- Quyền đòi bồi thường (Điều 48);

- Quyền hủy hợp đồng vì vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 49 (1) (a));

- Quyền giảm giá (Điều 50, câu 1);

- Quyền được bồi thường thiệt hại (Điều 45 (1) (b) liên quan đến Điều 74-77).

Như vậy, Điều 45 cung cấp một quy định chung về các biện pháp khắc phục cho người mua trong trường hợp vi phạm. Tương tự, các biện pháp khắc phục cho người bán được liệt kê tại Điều 61 (1) khi người mua vi phạm. Mặc dù các biện pháp khắc phục cho người bán theo Điều 61 (1) tương đương với những biện pháp khắc phục cho người mua theo Điều 45 (1), chúng ít phức tạp hơn. Điều này là do người mua chỉ có hai nghĩa vụ chính, trả tiền và nhận hàng, trong khi đó nghĩa vụ của người bán phức tạp hơn.[242]

Khoản 1 Điều 61 mô tả chung về các biện pháp khắc phục mà người bán có thể sử dụng khi người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình. Để tuyên bố rằng người bán có thể "thực hiện các quyền quy định tại các Điều 62 và 65", điểm a khoản 1 Điều 61 chỉ viện dẫn đến các điều khoản này mà không quy định hiệu lực pháp lý cho chúng một cách độc lập: bản thân mỗi điều khoản được viện dẫn cho phép người bán bị thiệt hại thực hiện các quyền được mô tả trong đó để người bán có thể sử dụng các quyền đó thậm chí nếu không được viện dẫn tại điểm a khoản 1 Điều 61[243]. Mặt khác, với việc quy định rằng người bán có thể "đòi bồi thường thiệt hại như quy định tại các Điều từ 74 đến 77", điểm a khoản 1 Điều 61 đem lại cơ sở pháp lý cho quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại đó của người bán; các Điều từ 74 đến 77 chỉ xác định cách mà thiệt hại được tính toán. Do đó, việc trích dẫn điểm b khoản 1 Điều 61 như nguồn cho quyền đòi bồi thường thiệt hại của người bán, như một số phán quyết của tòa án và trọng tài đã làm[244], và không chỉ đơn thuần là viện dẫn đến, ví dụ Điều 74 của Công ước là chính xác.

Việc người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình chỉ là điều kiện tiên quyết cho việc sử dụng các biện pháp khắc phục được viện dẫn tại khoản 1 Điều 61. Do đó, như tuyên bố tại một phán quyết, việc người bán bị thiệt hại sử dụng các biện pháp khắc phục không phụ thuộc vào yêu cầu rằng người

[242] Secretariat Commentary on Art. 57 of the 1978 Draft [*draft counterpart of CISG Art. 61*], Comment 2. Có sẵn tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-61.html>.

[243] UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, trang 284.

[244] UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, trang 284.

bán phải chứng minh người mua có lỗi[245].

Khoản 1 Điều 61 chỉ đề cập đến các biện pháp khắc phục chủ yếu mà người bán bị thiệt hại có thể sử dụng. Các biện pháp khắc phục khác cùng với các biện pháp được viện dẫn đến tại điều khoản này có thể được sử dụng khi người bán bị thiệt hại do vi phạm của người mua. Các biện pháp khắc phục này được quy định tại các Điều 71, 72, 73, 78 và 88 của Công ước.

Như được phản ánh trong luật án lệ, khó khăn chính trong việc áp dụng khoản 1 Điều 61 phát sinh trong những trường hợp mà hợp đồng mua bán hàng hóa áp đặt cho người mua các nghĩa vụ không được Công ước quy định. Như gợi ý tại tiêu đề của mục có Điều 61 của Công ước (Mục III Phần III, Chương III – "Các biện pháp khắc phục trong trường hợp người mua vi phạm hợp đồng"), việc người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình mang lại cho người bán quyền sử dụng các biện pháp khắc phục được quy định trong Công ước, thậm chí khi việc không thực hiện đó liên quan đến nghĩa vụ theo hợp đồng được tạo ra do thực hiện quyền tự quyết của các bên. Do đó trong những trường hợp này không cần thiết phải xem xét pháp luật quốc gia điều chỉnh hợp đồng để xác định các biện pháp khắc phục cho người bán, như cách tiếp cận tại một số phán quyết của các tòa án[246].

Khoản 2 Điều 61 quy định rằng người bán không bị mất quyền đòi bồi thường thiệt hại nếu lựa chọn quyền sử dụng các biện pháp khắc phục khác. Quy định này rất có ý nghĩa khi người bán hủy hợp đồng. Điều 75 và 76 chỉ rõ cách tính thiệt hại khi hợp đồng bị hủy[247].

Theo khoản 3 Điều 61, thẩm phán hay trọng tài viên bị mất quyền cấp cho người mua một thời gian gia hạn để thực hiện nghĩa vụ của mình, bao

---

245 CLOUT vụ kiện số 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 17/9/1993], *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 1993, 934 (xem toàn bộ phán quyết).

246 Xem thêm Krajský súd v Nitre, Slovakia, 12/11/2008, bản tiếng Slovak tại trang www.globalsaleslaw.org, bản tiếng Anh tại trang www.cisg.law.pace.edu (nghĩa vụ trả lại bao bì của hàng hóa); Kantonsgericht St. Gallen, Switzerland, 13/05/2008, *Internationales Handelsrecht*, 2009, 161, xem bản tiếng Đức tại www.globalsaleslaw.org, xem thêm tại www.cisg.law.pace.edu (breach of a re-export prohibition); CLOUT vụ kiện số 154 [Cour d'appel, Grenoble, France, 22/02/1995], *Journal du droit international*, 1995, 632 (breach of a re-export prohibition) (see full text of the decision); CLOUT vụ kiện số 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Switzerland, 26/9/1997], *Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht*, 1998, 78 (violation of an exclusivity agreement); CLOUT vụ kiện số 311 [Oberlandesgericht Köln, Germany, 8/01/1997] (breach of an agreement to correct a lack of conformity within an agreed period of time); CLOUT vụ kiện số 104 [Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, 1992 (Arbitral award No. 7197)], *Journal du droit international*, 1993, 1028 (failure to open a letter of credit); CLOUT vụ kiện số 261 [Bezirksgericht der Saane, Switzerland, 20/02/1997], *Schweizerische Zeitschrift für internationales und europäisches Recht*, 1999, 195; CLOUT vụ kiện số 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17/11/2000] (*Downs Investments in liq. v. Perwaja Steel*), 2000 WL 33657824 (QSC), [2000] QSC 421, bản tiếng Anh tại trang www.austlii.edu.au.

247 UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, trang 284.

gồm nghĩa vụ trả tiền. Thời gian gia hạn được quy định trong nhiều luật quốc gia khác nhau đã bị đánh giá là trái ngược với các nhu cầu của thương mại quốc tế[248]. Chỉ người bán có thể cho người mua thời gian gia hạn để thực hiện nghĩa vụ của mình[249]. Tuy nhiên một vấn đề vẫn chưa được giải quyết là liệu khoản 3 Điều 61 có tạo trở ngại cho việc áp dụng luật phá sản cho phép người mua thiếu nợ một thời gian gia hạn để thanh toán[250].

248 United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11/04/1980, Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee, 1981, trang 48.
249 UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, trang 284.
250 Như trên.

XI. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 74 CISG "TÍNH TOÁN THIỆT HẠI VÀ BỒI THƯỜNG THIỆT HẠI"

Điều 74:

"*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 qủa 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 qủa có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng, có tính đến các tình tiết mà họ đã biết hoặc đáng lẽ phải biết*".

1. Án lệ về tranh chấp sản phẩm thực phẩm giữa công ty D & G Group, SRI, nước Ý và công ty *H. A. IMPORT USA et al., (Hoa Kỳ)*[251]

1.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn (bên bán): *D & G GROUP, S.R.I., (Ý);*

- Bị đơn (bên mua): *H. A. IMPORT USA et al., (Hoa Kỳ);*

- Cơ quan giải quyết tranh chấp/ngày phán quyết: Tòa sơ thẩm liên bang Hoa Kỳ, Quận phía Nam của Hoa Kỳ (tòa án sơ thẩm liên bang) ngày 18/02/2015.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Bên bán (D & G Group, SRI, nước Ý) có trụ sở kinh doanh chính tại Ý. Bên mua (HA Import, USA, Inc., nước Hoa Kỳ) có trụ sở kinh doanh chính tại California. Bị đơn Morello là cư dân của bang New York. Từ tháng 11 năm 2012 đến tháng 4 năm 2013, Bên mua và Bị đơn Morello (sau đây gọi là Bên mua) đã đặt hàng các sản phẩm thực phẩm từ Bên bán để được vận chuyển từ Ý đến Thành phố New York. Bên mua đồng ý trả cho Bên bán giá trị của hàng hóa, "trị giá hơn 86.000 đô la Mỹ". Bị đơn Morello ký hợp đồng với tư cách cá nhân với Bên bán và "không bao giờ khẳng định rằng anh ta chỉ đơn thuần ký hợp đồng với tư cách là một nhân viên của Công ty HA Import USA, Inc".

Tháng 8/2012, bị đơn Morello đã thanh toán một phần tiền hàng hóa bằng séc cá nhân với số tiền 10.000 đô la Mỹ. Tháng 01/2014, Bên bán đã gửi thư cho Bên mua yêu cầu thanh toán số dư chưa thanh toán là 96.521,29 đô la Mỹ. Bên mua đã từ chối thanh toán số dư nợ gốc và không đề nghị trả lại hàng hóa. Bên bán khởi kiện bên mua vi phạm hợp đồng theo Điều 74 của CISG và theo Luật New York. Bên mua đề nghị bồi thường 96.521,29 đô la Mỹ và tiền lãi.

Bị đơn Morello bác đơn kiện với lập luận Tòa án không đủ thẩm quyền xét xử vụ kiện, đồng thời, cho rằng số tiền phải trả ít hơn 75.000 đô la Mỹ.

---

[251] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/150218u1.html

1.3. Phân tích và quyết định của Tòa sơ thẩm liên bang Hoa Kỳ

Hoa Kỳ và Ý là hai quốc gia thành viên của CISG và có trụ sở kinh doanh tại hai nước khác nhau nên Toà án áp dụng Công ước CISG để giải quyết tranh chấp.

Bị đơn dựa theo Điều 12 (b) (1) Quy tắc tố tụng dân sự liên bang để rút khỏi vụ kiện vì chưa đủ thẩm quyền xét xử vấn đề. Khi quyết định yêu cầu rút khỏi vụ kiện theo Quy tắc 12 (b) (1), tòa án sẽ chấp nhận các cáo buộc thực tế trong đơn kiện là đúng và đưa ra mọi suy luận hợp lý có lợi cho bên bán.

Theo kiến nghị của bị đơn, một căn cứ xác định thẩm quyền tài phán liên bang là các bên có quốc tịch khác nhau và số tiền tranh chấp phải vượt quá 75.000 đô la Mỹ theo Điều 1332 mục 28 Bộ luật Hoa Kỳ. Tòa án liên bang cũng có thẩm quyền xét xử đối với các vấn đề liên quan đến điều ước quốc tế. Điều 1331 mục 28 Bộ luật Hoa Kỳ trao cho Tòa án liên bang có thẩm quyền đối với tất cả các vụ kiện dân sự phát sinh theo các điều ước quốc tế mà Hoa Kỳ tham gia. Theo đó, Công ước viên CISG là một điều ước quốc tế đa phương giữa một số quốc gia có chủ quyền, bao gồm Hoa Kỳ và Cộng hòa Ý. CISG quy định quyền khởi kiện có hiệu lực tại tòa án liên bang.

Ngoài ra, Điều 74 CISG quy định về bồi thường thiệt hại khi có sự vi phạm hợp đồng liên quan đến việc bán hàng hóa. Có hai loại thiệt hại được bồi thường, cụ thể:

(i) Tổn thất mà bên bị vi phạm đã gánh chịu. Thiệt hại xảy ra trong thực tế do vi phạm hợp đồng thường sẽ là: những tài sản bị mất mát hoặc bị hủy hoại hoàn toàn, những hư hỏng, giảm sút về tài sản, chi phí mà bên bị vi phạm trong hợp đồng phải bỏ ra để ngăn chặn, hạn chế và khắc phục những hậu quả do bên vi phạm hợp đồng gây ra.

(ii) Khoản lợi bị bỏ lỡ như thu nhập thực tế bị mất, bị giảm sút đối với bên bị vi phạm, là hậu quả của sự vi phạm hợp đồng.

Mục 28, phần IV, chương 85 Bộ luật Hoa Kỳ, điều 1369 (28 U.S.C. 1367) trao cho các tòa án liên bang "quyền tài phán bổ sung" đối với các khiếu kiện pháp luật của từng bang tạo nên 1 vụ kiện hoặc tranh chấp tương tự như các khiếu kiện mà tòa án liên bang có thẩm quyền khác. Theo Điều 1367 mục 28 U.S.C, khiếu nại sẽ tạo thành một phần tương tự vụ kiện hoặc tranh chấp nếu chúng cùng xuất phát từ tình tiết chính trong thực tế.

Tòa án bác bỏ kiến nghị rút đơn của bị đơn Morello vì nguyên đơn đã đưa ra hai căn cứ chứng minh thẩm quyền xét xử của tòa án liên bang trong vụ kiện này:

(i) nguyên đơn đã viện dẫn chính xác thẩm quyền công dân của tòa án này; Tòa án đã chấp nhận lập luận trong đơn kiện rằng các bên trong vụ kiện này là công dân của Cộng hòa Ý (nguyên đơn), Bang California (bị đơn HA Import, USA, Inc.) và Bang New York (bị đơn Morello). Vì vậy, có sự khác

biệt về quốc tịch của các bên. Hơn nữa, khiếu nại cáo buộc một số tiền trong tranh chấp là 96.521,29 đô la Mỹ.

(ii) nguyên đơn đưa ra hành vi vi phạm các yêu cầu hợp đồng theo cả Công ước CISG và theo luật pháp tiểu bang. Bởi vì các tòa án liên bang có thẩm quyền đối với tất cả các vụ kiện dân sự phát sinh theo các điều ước quốc tế của Hoa Kỳ theo Điều 1331 mục 28 Bộ luật Hoa Kỳ. Nguyên đơn cũng khẳng định yêu cầu hợp lệ theo luật hợp đồng nhà nước. Tòa án có thẩm quyền bổ sung theo quy định pháp luật của tiểu bang vì có chung tình tiết chính kiện theo công ước. Do đó, ngay cả khi thẩm quyền xét xử hỗn hợp còn thiếu như bị đơn lập luận, tòa án có thẩm quyền xét xử đối với vụ án nhờ vào yêu cầu của công ước và thẩm quyền bổ sung đối với yêu cầu của luật pháp tiểu bang.

Bị đơn Morello chuyển sang bác bỏ hành động này với lý lẽ nguyên đơn "đã thổi phồng hóa đơn để họ có thể khởi kiện ra tòa án liên bang". Bị đơn cũng lập luận rằng số tiền tranh cãi nên giảm 14.000 đô la Mỹ, đề cập đến khoản thanh toán mà ông đã trả. Lý lẽ "thổi phồng hóa đơn" liên quan đến 14.000 đô la Mỹ. Hơn nữa, ngay cả khi tòa án áp dụng khoản khấu trừ 14.000 đô la này, số tiền trong tranh cãi vẫn sẽ là 82.521,29 đô la Mỹ, vượt quá phạm vi số tiền thuộc thẩm quyền xét xử hỗn hợp. Do đó, nguyên đơn đã yêu cầu đầy đủ quyền tài phán đa dạng của tòa án này theo Điều 1332 mục 28 Bộ luật Hoa Kỳ.

Vì những lý do nêu trên, Tòa án sơ thẩm liên bang từ chối hành động bác bỏ của bị cáo.

2. Án lệ về tranh chấp thiết bị điện tử giữa công ty Comac SpA v. Shanghai Swift Mechanical & Electronic Equipment Co., Ltd[252]

2.1. Các bên tranh chấp

Phiên sơ thẩm:

- Bên bán: *Cộng hòa Ý (phiên sơ thẩm: bị đơn; phiên phúc thẩm: bên kháng án).*

- Bên mua: *Trung Quốc (phiên sơ thẩm: nguyên đơn; phiên phúc thẩm: bên bị kháng án).*

Cơ quan giải quyết tranh chấp/ngày phán quyết: Tòa án nhân dân Thượng Hải - Trung Quốc ngày 21/9/2011.

2.2. Diễn biến tranh chấp

Bên bán đã kháng cáo quyết định của Tòa án Trung cấp Nhân dân Thượng Hải về tranh chấp hợp đồng mua bán với bên mua. Tòa án này đã thụ lý vụ án vào ngày 7 tháng 3 năm 2011, thành lập hội đồng xét xử và xét xử vụ án vào ngày 7 tháng 7 năm 2011. Luật sư của cả hai bên đã có mặt, và vụ

[252] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110921c1.html

việc đã được giải quyết.

Tòa án sơ thẩm cho rằng: Từ tháng 8 năm 2006 đến tháng 12 năm 2007, bên mua đã mua các sản phẩm Comac thông qua một đại lý nhập khẩu không phải là một bên tham gia tố tụng. Bên mua đã thanh toán tiền hàng hóa cho đại lý. Đại lý và bên bán đã ký hợp đồng bán sản phẩm Comac tại Thượng Hải. Hàng được gửi từ Ý đến Thượng Hải, Trung Quốc. Đại lý đã trả bên bán giá hàng hóa. Lô sản phẩm cuối cùng bên mua đã mua từ bên bán đã được nhập khẩu vào ngày 4 tháng 2 năm 2008.

Ngày 14/8/2006, Bên bán đã đưa ra một giấy ủy quyền với nội dung: Bên mua được chỉ định là nhà phân phối/đại lý ủy quyền để bán và thực hiện dịch vụ sau bán hàng đối với máy chà, máy quét, máy đĩa đơn và máy hút bụi; Bên bán cam kết cung cấp cho bên mua với tư cách là nhà phân phối/đại lý của mình với các phụ tùng thay thế và hỗ trợ kỹ thuật toàn diện để đạt được sự hài lòng của khách hàng. Bên bán sẽ tìm cách mở rộng mối quan hệ kinh doanh với bên mua và thiết lập hợp tác kinh doanh lâu dài mạnh mẽ.

Ngày 14/02/2007, Bên bán đã đưa ra một giấy ủy quyền khác với nội dung: Bên mua được chỉ định là nhà phân phối/đại lý ủy quyền cho việc bán và dịch vụ hậu mãi đối với máy chà, máy quét, đĩa đơn máy móc, và máy hút bụi; Bên bán sẽ cung cấp cho bên mua với tư cách là nhà phân phối/đại lý của mình với các phụ tùng thay thế và hỗ trợ kỹ thuật toàn diện để đạt được sự hài lòng của khách hàng; Bên bán sẽ tìm cách mở rộng mối quan hệ kinh doanh với bên mua và thiết lập hợp tác kinh doanh lâu dài mạnh mẽ.

Ngày 8/01/2008, Bên bán đã gửi thư cho khách hàng Trung Quốc của Comac nói rằng: Bên bán tuyên bố rằng họ đã chỉ định Công ty TNHH Thiết bị làm sạch Kaibo Bắc Kinh ('Kaibo') (không phải là một bên trong vụ kiện này) là nhà phân phối độc quyền đối với sản phẩm máy chà, máy quét, máy đĩa đơn và máy hút bụi. Bên bán hứa sẽ cung cấp cho Kaibo phụ tùng thay thế và hỗ trợ kỹ thuật toàn diện để đạt được sự hài lòng của khách hàng; Bên bán sẽ tìm cách mở rộng mối quan hệ kinh doanh với Kaibo và thiết lập hợp tác kinh doanh lâu dài mạnh mẽ.

Ngày 21/01/2008, bên bán đã gửi thư cho Chuỗi siêu thị Shanghai Lotus (không phải là một bên tham gia tố tụng) với nội dung: Với tư cách là nhà phân phối độc quyền của bên bán tại Trung Quốc, Kaibo sẽ thành lập công ty con, phòng triển lãm và trung tâm dịch vụ hậu mãi tại Bắc Kinh, Quảng Châu và Thượng Hải từ ngày 1 tháng 1 năm 2008. Kaibo sẽ có một nguồn cung cấp đầy đủ các sản phẩm và phụ tùng Comac tại trụ sở chính và các công ty con. Năm 2008, Kaibo cũng sẽ có một công ty con, phòng triển lãm và trung tâm dịch vụ hậu mãi tại Thành Đô. Công ty TNHH Thiết bị làm sạch Jian Li (‘Jianli) và bên mua không còn là đại lý nhập khẩu của Comac. Tuy nhiên, Jianli và bên mua vẫn có thể mua sản phẩm và phụ tùng của Comac từ Kaibo

-một nhà cung cấp thiết bị làm sạch chuyên nghiệp. Kaibo sẽ phân phối thông qua mạng lưới riêng của mình. Kaibo đã cố gắng đưa bên mua vào mạng lưới phân phối của mình nhưng bên mua không có hứng thú. Điều này có thể hiểu rằng bên mua bắt đầu bán các nhãn hiệu khác.

Ngày 11/3/2008, 'Thỏa thuận và Bản ghi nhớ về việc ngừng phân phối thiết bị làm sạch Comac và xử lý các yêu cầu và khoản nợ" đã được ký kết giữa bên mua và khách hàng thứ nhất của bên mua không phải là một bên trong các thủ tục tố tụng này. Khách hàng thứ nhất được phép trả lại cho bên mua Các sản phẩm và phụ tùng Comac mà họ đã mua do sự thay đổi trong phân phối của Comac và tác động bất lợi và mất mát mà thay đổi đã gây ra cho khách hàng thứ nhất.

Ngày 30/3/2008, một Thỏa thuận về lợi nhuận đã được ký kết giữa bên mua và khách hàng thứ 2 của bên bán (không phải là một bên trong các thủ tục tố tụng này). Khách hàng thứ 2 được phép trả lại cho bên mua các sản phẩm Comac mà họ đã mua khi kết thúc hợp tác giữa bên bán và bên mua đã gây ra tác động bất lợi và mất mát cho khách hàng thứ 2.

Ngày 14/9/2009, khách hàng thứ 3 của bên mua đã kiện bên mua tại tòa án địa phương ở tỉnh Sơn Đông đòi trả lại các sản phẩm Comac cho bên mua và bồi thường thiệt hại. Khách hàng 3 cho rằng khách hàng 3 và bên mua - với tư cách là nhà phân phối độc quyền các sản phẩm của Comac, đã ký một thỏa thuận vào ngày 11 tháng 9 năm 2007 để Khách hàng 3 độc quyền bán sản phẩm Comac ở tỉnh Sơn Đông và các tỉnh lân cận không có đại lý. Thỏa thuận có hiệu lực từ ngày 1 tháng 9 năm 2007 đến ngày 31 tháng 8 năm 2010. Vì mối quan hệ kinh doanh giữa bên bán và bên mua đã chấm dứt, bên mua không cung cấp cho Khách hàng 3 một số sản phẩm, khiến Khách hàng 3 không thể bán một phần hàng tồn kho.

Bên mua và bên bán đã xác định danh sách hàng lưu kho chưa bán được đưa vào lệnh đóng băng tài sản do Tòa án nhân dân Bắc Kinh ban hành. Các hàng lưu kho chưa bán được định giá 884.500,06 RMB (Nhân dân tệ) bao gồm giá mua ở mức 670,417,98 RMB (Nhân dân tệ) và thuế nhập khẩu và lệ phí ở mức 214.082,08 RMB (Nhân dân tệ). Bên mua dự kiến sẽ kiếm được lợi nhuận 579.886,94 RMB (Nhân dân tệ) cho hàng lưu kho này dựa trên giá bán lại trước đây của họ. Bên mua phải chịu chi phí lưu trữ là 81.423,63 RMB (Nhân dân tệ) cho việc lưu kho các mặt hàng trên kể từ ngày 15 tháng 5 năm 2010.

2.3. Phân tích và quyết định của Tòa án nhân dân Thượng Hải - Trung Quốc

Phiên sơ thẩm:

- Vấn đề đầu tiên là liệu có mối quan hệ pháp lý giữa bên mua và bên bán hay không. Bên mua đã đưa ra một hành động theo hợp đồng mua bán

hàng hóa. Bên bán nhận thức được sự tồn tại mối quan hệ hợp đồng của mình với bên mua theo hợp đồng bán hàng hóa và phân phối hàng hóa của bên mua tại Trung Quốc. Quá trình giao dịch giữa các bên là: Bên mua đã mua các sản phẩm Comac theo hợp đồng bán hàng hóa có chữ ký của đại lý và bên bán; Bên mua đã thanh toán cho hàng hóa khi giao hàng; Bên bán đã chỉ định bên mua là nhà phân phối/đại lý ủy quyền cho việc bán hàng và dịch vụ hậu mãi đối với sản phẩm máy chà, máy quét, máy đĩa đơn và máy hút bụi; Bên bán hứa sẽ cung cấp cho bên mua với tư cách là nhà phân phối/đại lý phụ tùng thay thế và hỗ trợ kỹ thuật toàn diện để đạt được sự hài lòng của khách hàng.

Theo hợp đồng bán hàng hóa, người bán chuyển quyền sở hữu đối tượng của hợp đồng cho người mua và người mua trả giá theo hợp đồng. Dựa trên cách thức ký kết và thực hiện hợp đồng trong quá trình giao dịch, mối quan hệ pháp lý giữa các bên là đặc điểm của mối quan hệ hợp đồng theo hợp đồng bán hàng hóa. Về bản chất, mối quan hệ giữa các bên chính là mối quan hệ hợp đồng. Thực tế, bên bán ủy quyền cho bên mua với tư cách là nhà phân phối/đại lý của mình, nên không làm thay đổi bản chất của mối quan hệ hợp đồng. Đối tượng của hợp đồng là các sản phẩm làm sạch chuyên nghiệp, chắc chắn đòi hỏi phải bảo trì và dịch vụ sau bán hàng. Trong trường hợp này, các sản phẩm làm sạch chuyên nghiệp cần được phân biệt với hàng hóa thông thường. Việc ủy quyền là cần thiết để bảo vệ thương hiệu và chất lượng sản phẩm tại thị trường Trung Quốc và giúp bảo trì thuận tiện cho khách hàng.

- Vấn đề thứ hai là lựa chọn luật áp dụng, các bên chưa thống nhất được áp dụng luật nào. Theo quy định của CISG, CISG được áp dụng khi hợp đồng bán hàng hóa được ký kết giữa các bên ở các quốc gia khác nhau. Mặc dù, trong hợp đồng giữa các bên không có điều khoản quy định lựa chọn luật áp dụng nhưng CISG áp dụng cho trường hợp này vì các bên cư trú tại Trung Quốc và Ý. Cả 2 quốc gia này đều đã tham gia CISG và hợp đồng bán hàng hóa có khả năng thuộc phạm vi điều chỉnh của Công ước.

Vấn đề ở đây là liệu hành vi của bên bán có cấu thành hành vi vi phạm hợp đồng hay không. Điều 7(1) CISG quy định rằng trong việc giải thích Công ước này, cần phải có tính chất quốc tế và sự cần thiết phải thúc đẩy tính đồng nhất trong việc áp dụng và tuân thủ tập quán trong thương mại quốc tế. Cả hai bên đã đồng ý rằng bất kỳ tập quán nào được thiết lập bằng thực tiễn giữa họ đều có giá trị ràng buộc (Điều 9 CISG quy định khá rõ về nội dung này). Bên mua đã lập luận rằng bên bán đã hứa hợp tác lâu dài trong các thư ủy quyền. Việc hủy bỏ ủy quyền sau đó vào tháng 1 năm 2008 và việc chỉ định Kaibo làm nhà phân phối duy nhất tại Trung Quốc đã cấu thành sự vi phạm hợp đồng của bên bán. Do đó, bên bán có trách nhiệm trả lại hàng hóa và hoàn tiền. Những yếu tố cần xét đến khi việc xác định hành động chỉ định Kaibo làm nhà phân phối độc quyền tại Trung Quốc có cấu thành hành vi vi phạm hợp đồng hay không:

(i) Quyền và nghĩa vụ của hợp đồng bán hàng hóa. Trong năm 2006 và 2007, các bên đã có mối quan hệ hợp đồng liên tục để bán hàng hóa. Bên bán đã lập thư ủy quyền cho bên mua hàng năm chỉ định bên mua là đại lý bán hàng và dịch vụ sau bán hàng với lời hứa hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ toàn diện cho các sản phẩm của Comac. Do đó, các bên đã có mối quan hệ thương mại chặt chẽ. Một mặt, bên mua đã mua sản phẩm từ bên bán thông qua đại lý mà không có bất kỳ tranh chấp nào về nghĩa vụ hợp đồng chính đối với việc giao hàng và thanh toán. Mặt khác, việc cấp thư ủy quyền của bên bán trong năm 2006 và 2007 có thể được coi là thiết lập mối quan hệ giữa các bên. Nội dung của các bức thư ủy quyền nên được coi là một phần của các quyền và nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng bán hàng hóa, do đó ràng buộc đối với cả hai bên.

(ii) Việc lập thư ủy quyền của bên bán là việc thiết lập một tập quán thương mại. CISG không yêu cầu hợp đồng được lập bằng văn bản. Các bên đã không ký một thỏa thuận về phân phối, theo đó, xác định các quyền và nghĩa vụ của họ. Thay vào đó, bên bán đã lập thư ủy quyền đơn phương. Hai thư ủy quyền do bên bán lập vào tháng 8 năm 2006 và tháng 2 năm 2007 có nội dung tương tự nhau. Ngày lập thư ủy quyền không được xác định cố định hàng năm trong thư ủy quyền. Bên bán biết rõ mục đích của bên mua là để bán lại sản phẩm ở Trung Quốc. Do vậy, tòa án bác bỏ lập luận của bên bán rằng các thư ủy quyền chỉ có giá trị trong một khoảng thời gian nhất định vì không phù hợp với thực tế. Bên mua lập luận rằng họ tin bên bán đã ủy quyền cho nhà phân phối/đại lý của mình theo thư ủy quyền và tập quán thương mại giữa họ. Tòa án thấy lập luận của bên mua hợp lý hơn. Thậm chí khi bên bán muốn đơn phương rút lại ủy quyền, thì cũng nên thông báo cho bên mua thời gian hợp lý. Ngày 8 tháng 1 năm 2008, khi bên bán ủy quyền cho Kaibo, lô hàng cuối cùng bên mua đã mua từ bên bán chưa đến và hợp đồng của họ vẫn chưa được thực hiện hoàn toàn.

(iii) Tác động của việc hủy ủy quyền đối với hàng lưu kho của Bên mua. Cả hai bên đã xác định hàng lưu kho chưa bán hiện đang do bên mua nắm giữ. Bên mua lập luận rằng việc hủy bỏ đã ảnh hưởng đến việc bán hàng tại Trung Quốc. Bên bán lập luận rằng việc chỉ định Kaibo không ảnh hưởng đến quyền định đoạt hàng lưu kho của bên mua. Tuy nhiên, theo các bằng chứng, việc hủy bỏ đã gây ra sự chấm dứt hợp tác giữa bên mua và một số nhà phân phối của bên mua, và dẫn đến yêu cầu trả lại hàng hóa và bồi thường của họ. Việc hủy bỏ có tác động trực tiếp đến khả năng bán số hàng lưu kho còn lại ở Trung Quốc của bên mua. Việc này mâu thuẫn với thực tế rằng bên mua đã bán lại sản phẩm tại Trung Quốc sau khi ký hợp đồng bán hàng và được chỉ định làm nhà phân phối/đại lý của bên bán.

Dựa trên ba yếu tố trên, tòa sơ thẩm đã lập luận rằng các giấy ủy quyền cấu thành một phần quyền và nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng và các giấy ủy quyền này không quy định thời hạn hiệu lực. Bên bán đơn phương hủy ủy quyền trước khi hợp đồng hoàn thành mà không thông báo cho bên mua

trước một thời gian hợp lý hoặc thu xếp cho hàng lưu kho. Bên bán đã gửi thư cho các bên ngoài và gây ra tác động bất lợi nghiêm trọng đến khả năng bán lại hàng lưu kho của bên mua. Hành vi của bên bán đã vi phạm nguyên tắc thiện chí và cấu thành hành vi vi phạm hợp đồng.

(iv) Bên bán phải chịu trách nhiệm về nghĩa vụ dân sự của mình:

Thứ nhất, bên mua lập luận rằng bên bán nên chấp nhận trả lại hàng hóa và hoàn trả các khoản thanh toán liên quan, thuế hải quan và phí. Điều 7 (2) của CISG quy định rằng các Câu hỏi liên quan đến các vấn đề được điều chỉnh bởi Công ước này mà không được giải quyết rõ ràng phải được giải quyết phù hợp với các nguyên tắc chung mà nó dựa trên hoặc, nếu không có các nguyên tắc đó, phù hợp với luật áp dụng theo các quy tắc của tư pháp quốc tế. Trong trường hợp này, bên bán đã đơn phương hủy ủy quyền trong quá trình thực hiện hợp đồng và chỉ định Kaibo làm nhà phân phối duy nhất mà không đưa ra thông báo hợp lý cho bên mua hoặc sắp xếp cổ phiếu còn lại cho phù hợp. Mục đích bán sản phẩm với tư cách là nhà phân phối của bên mua không thể thực hiện. Bởi vì bên bán chỉ định nhà phân phối độc quyền mới tại Trung Quốc, nên không thể đưa ra giải pháp khắc phục bằng cách thay thế hàng hóa, sửa chữa, khấu trừ giá, v.v. theo quy định tại CISG. Do đó, dựa trên nguyên tắc thiện chí trong việc bán hàng hóa quốc tế, tòa án ủng hộ lập luận của bên mua liên quan đến việc khắc phục.

Thứ hai, về việc chịu trách nhiệm cho các thiệt hại của bên bán. Theo CISG, bên mua có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại do việcbên bán không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc công ước (Điều 45(1)(b)). Các thiệt hại do vi phạm hợp đồng của một bên bao gồm một khoản tiền tương đương với tổn thất, bao gồm tổn thất lợi nhuận, mà bên kia phải chịu do hậu quả của việc vi phạm. Những thiệt hại như vậy có thể không vượt quá tổn thất mà bên vi phạm đã thấy trước hoặc phải thấy trước tại thời điểm ký kết hợp đồng, dựa trên những sự kiện và vấn đề mà sau đó anh ta biết hoặc phải biết, là hậu quả có thể xảy ra vi phạm hợp đồng (Điều 74 CISG). Nếu một bên không trả giá hoặc bất kỳ khoản tiền nào khác đang bị truy thu, thì bên kia có quyền hưởng lãi, mà không ảnh hưởng đến bất kỳ yêu cầu bồi thường thiệt hại nào có thể thu hồi được theo điều 74, 78 CISG. Trong trường hợp này, bên bán biết rằng bên mua có ý định bán lại các sản phẩm tại Trung Quốc và được ủy quyền đơn phương làm nhà phân phối/đại lý của mình. Bên bán có thể thấy trước rằng việc hủy bỏ đơn phương sau đó vi phạm hợp đồng sẽ khiến bên mua bị thiệt hại. Do đó, bên bán phải chịu trách nhiệm cho việc vi phạm. Hiện tại, yêu cầu của bên mua đối với bên bán để bù đắp tổn thất lợi nhuận với số tiền là 579.886,94 RMB (Nhân dân tệ) cộng với tiền lãi và lưu trữ tại 81.423,63 RMB (Nhân dân tệ) theo tình tiết thực tế và luật pháp. Tòa án ủng hộ lập luận đòi bồi thường thiệt hại của bên mua.

Theo Điều 142 (2) của Nguyên tắc chung của Luật Dân sự của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, và các Điều 7, 9 (1), 45 (1) (b), 74 và 78, của CISG,

tòa án sơ thẩm phán quyết:

+ Bên mua phải trả lại hàng lưu kho đã xác định cho bên bán và bên bán phải hoàn trả giá mua cộng với thuế và phí hải quan trong tổng số tiền 884.500,06 RMB (nhân dân tệ) cộng với tiền lãi;

+ Bên bán phải bồi thường cho bên mua phần lợi nhuận bị mất, trị giá 579.886,94 RMB (nhân dân tệ) cộng với tiền lãi (với tiền gốc là 884.500,06 RMB (nhân dân tệ) và lãi suất hàng năm là 7,56% kể từ ngày 22 tháng 7 năm 2009 đến ngày phán quyết có hiệu lực);

+ Bên bán phải bồi thường phí lưu giữ hàng hóa với số tiền là 81.423,63 RMB (nhân dân tệ).

Phiên phúc thẩm:

Khi kháng cáo quyết định của tòa án sơ thẩm, bên bán lập luận rằng:

+ Bên bán không bao giờ hạn chế bên mua bán hàng lưu kho của mình và không vi phạm hợp đồng. Yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên mua không có cơ sở pháp lý và cơ sở thực tiễn.

+ Tòa án sơ thẩm đã sai lầm trong việc mô tả đặc điểm của mối quan hệ pháp lý của các bên. Các bên có mối quan hệ hợp đồng bán hàng hóa và mối quan hệ pháp lý riêng biệt trong việc ủy quyền phân phối;

+ Việc ủy quyền phân phối được tiến hành đơn phương hàng năm. Bên bán đã thông báo với bên mua về việc hủy ủy quyền và chỉ định Kaibo. Do đó, bên bán đã không vi phạm hợp đồng. Bên bán cũng lập luận rằng tòa phúc thẩm phải bác bỏ quyết định sơ thẩm và yêu cầu bên mua bồi thường 159.000 RMB (nhân dân tệ) cho án phí (chi phí pháp lý, dịch thuật và công chứng cho vụ kiện) sơ thẩm và phúc thẩm.

Bên mua lập luận rằng:

Các giấy ủy quyền không quy định thời hạn hiệu lực cụ thể và các bên có mối quan hệ lâu dài;

Các bên có mối quan hệ hợp đồng theo hợp đồng bán hàng hóa. Bên bán đã đơn phương hủy ủy quyền phân phối khi biết rằng bên mua đã mua các sản phẩm với ý định bán lại chúng, do đó vi phạm lợi ích của bên bán;

Yêu cầu nộp án phí của bên bán không thuộc quyết định sơ thẩm nên bị toà bác bỏ. Bên mua đề nghị bên bán rút đơn kháng cáo và giữ nguyên quyết định sơ thẩm.

Tòa án cấp phúc thẩm đồng ý với các tình tiết vụ việc mà tòa sơ thẩm đã phát hiện. Tòa án cho rằng các tranh chấp chính trong trường hợp này là đặc trưng cho mối quan hệ pháp lý của các bên, cho dù việc hủy bỏ ủy quyền đơn phương của bên bán có cấu thành hành vi vi phạm hợp đồng hay không và liệu bên bán có phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại gây ra cho bên bán hay không.

Đặc điểm mối quan hệ pháp lý giữa các bên:

Dựa trên nội dung về quyền và nghĩa vụ của các bên, bên mua đã mua sản phẩm từ bên bán và thanh toán theo thỏa thuận. Đây là bản chất của một hợp đồng mua bán hàng hóa. Như tòa sơ thẩm đã chỉ ra, bên bán ủy quyền cho bên mua là nhà phân phối/đại lý tại Trung Quốc và hứa sẽ cung cấp hỗ trợ kỹ thuật và phụ tùng thay thế toàn diện vì bên bán muốn duy trì thương hiệu và chất lượng của mình và cung cấp sửa chữa cho Khách hàng Trung Quốc. Điều này không thể thay đổi bản chất của mối quan hệ pháp lý của các bên, phát sinh theo hợp đồng mua bán. Tòa án sơ thẩm đã xác định mối quan hệ pháp lý của các bên là hợp đồng mua bán hàng hóa dựa trên cách thức hợp đồng được ký kết và thực hiện và không phát hiện ra sai sót.

Việc đơn phương hủy bỏ ủy quyền của bên bán có cấu thành hành vi vi phạm hợp đồng hay không và phải chịu trách nhiệm pháp lý.

Theo các tình tiết thực tế, bên mua và bên bán có mối quan hệ liên tục theo hợp đồng mua bán trong năm 2006 và 2007. Mặc dù các giấy ủy quyền không quy định thời hạn uỷ quyền, bên bán đã lập giấy uỷ quyền hàng năm và hứa sẽ tìm cách mở rộng mối quan hệ kinh doanh với bên mua và thiết lập sự hợp tác kinh doanh lâu dài mạnh mẽ. Điều này đủ điều kiện hợp lý để bên mua tin tưởng rằng các bên sẽ có sự hợp tác lâu dài. Tòa án cho rằng bên bán có quyền hủy ủy quyền do các giấy ủy quyền đơn phương không quy định thời hạn uỷ quyền. Tuy nhiên, dựa trên nguyên tắc thiện chí, bên mua cần được thông báo trong thời gian hợp lý, bên bán phải chịu trách nhiệm về các thiệt hại do việc hủy bỏ gây ra. Bên bán không tham khảo ý kiến của bên mua hoặc thu xếp bán hàng tồn kho mà đã hủy ủy quyền và thông báo cho khách hàng của mình tại Trung Quốc vào tháng 1 năm 2008.

Hậu quả là, bên mua không thể tiếp tục bán số lượng lớn hàng lưu kho của mình và yêu cầu trả lại các sản phẩm đã bán. Quyền của bên mua theo các giấy ủy quyền đã bị vi phạm. Hành vi của bên bán đã vi phạm nguyên tắc thiện chí và phải chịu trách nhiệm pháp lý. Toà phúc thẩm giữ nguyên phán quyết của tòa án sơ thẩm rằng bên bán phải chấp nhận trả lại sản phẩm, hoàn trả các khoản thanh toán giá mua và hoàn trả các khoản thuế và phí hải quan, khoản lợi nhuận bị mất, lãi và phí lưu giữ theo quy định của pháp luật.

Lập luận của bên bán về việc họ không bao giờ hạn chế bên mua bán hàng tồn kho của mình nên bên bán không vi phạm hợp đồng bị toà bác bỏ bởi vì việc huỷ bỏ uỷ quyền của bên bán khiến bên mua không thể bán sản phẩm. Tòa án phúc thẩm cũng bác bỏ yêu cầu của bên bán về án phí vì nó không thuộc phạm vi của quyết định sơ thẩm.

Tóm lại, tòa án phúc thẩm không đồng ý với kháng cáo của bên bán vì không đáp ứng các quy định của pháp luật và tình tiết thực tế. Phán quyết của tòa sơ thẩm đã đúng với tình tiết thực tế và phù hợp với quy định của pháp luật. Phán quyết cuối cùng của toà án phúc thẩm là bác bỏ kháng cáo căn cứ theo

Điều 153 (1) và 158 Luật Tố tụng dân sự của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.

3. Bình luận chung

3.1. Bình luận của Ban thư ký trong quá trình soạn thảo Điều 74 CISG[253]

Thứ nhất, về các thiệt hại cơ bản:

Điều 82 Luật Thống nhất về mua bán hàng hóa quốc tế (ULIS) và Điều 74 CISG có nội dung hoàn toàn giống nhau. Do đó, việc giải thích Điều 74 CISG có thể có liên quan đến Điều 82 ULIS.

Điều 70 (dự thảo của Điều 74 của CISG quy định về cách tính toán thiệt hại trong các trường hợp mà điều 71 và 72 (dự thảo của các Điều 75 và 76 CISG) không điều chỉnh. Do đó, Điều 70 (dự thảo của Điều 74 CISG) được áp dụng bất cứ khi nào bên yêu cầu bồi thường thiệt hại tuyên bố hủy hợp đồng cho dù điều đó có thể xảy ra hay không. Nó cũng được áp dụng trong trường hợp hợp đồng đã được hủy nhưng phát sinh thêm thiệt hại ngoài những thiệt hại có thể được tính theo Điều 71 hoặc 72 (dự thảo của Điều 75 hoặc 76 CISG).

Điều 70 (dự thảo của điều 74 CISG) quy định rằng bên bị thiệt hại có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại như "một khoản tiền tương đương với tổn thất, bao gồm tổn thất lợi nhuận, phải chịu... do hậu quả của việc vi phạm". Điều này cho thấy rõ rằng triết lý cơ bản của hành động gây thiệt hại là đặt bên bị thiệt hại vào cùng vị trí kinh tế mà anh ta sẽ có nếu hợp đồng được thực hiện. Việc tham khảo cụ thể về tổn thất lợi nhuận là cần thiết bởi vì trong một số hệ thống pháp luật, khái niệm "tổn thất" không bao gồm tổn thất lợi nhuận.

Do Điều 70 (dự thảo của Điều 74 của CISG) được áp dụng cho các yêu cầu bồi thường thiệt hại của cả bên mua và bên bán và các khiếu nại này có thể phát sinh từ nhiều tình huống khác nhau, bao gồm các yêu cầu bồi thường thiệt hại phụ trợ cho yêu cầu của bên vi phạm thực hiện hợp đồng hoặc tuyên bố hủy hợp đồng, không có quy tắc cụ thể nào được quy định trong Điều 70 (dự thảo của Điều 74 của CISG) mô tả phương pháp thích hợp để xác định "tổn thất... phải chịu... là hậu quả của vi phạm". Tòa án hoặc hội đồng trọng tài phải tính toán tổn thất đó theo cách phù hợp nhất với hoàn cảnh. Các đoạn sau thảo luận về hai tình huống phổ biến có thể xảy ra theo Điều 70 (dự thảo của Điều 74 của CISG) và đề xuất phương pháp tính toán "tổn thất... phải chịu... do hậu quả của việc vi phạm".

Trường hợp vi phạm của bên mua xảy ra trước khi bên bán sản xuất hoặc mua sắm hàng hóa, Điều 70 (dự thảo của Điều 74 CISG) sẽ cho phép bên bán thu hồi lợi nhuận mà anh ta đã thực hiện trên hợp đồng cộng với bất kỳ chi phí nào mà anh ta đã phải chịu trong việc thực hiện hợp đồng. Khoản lợi bị bỏ lỡ do vi phạm của bên mua bao gồm bất kỳ chi phí nào phát sinh từ việc

[253] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-74.html

thực hiện hợp đồng.

Trường hợp bên bán giao hàng và bên mua giữ lại hàng hóa bị lỗi, tổn thất mà bên mua phải chịu có thể được đo lường bằng nhiều cách khác nhau. Nếu bên mua có thể chữa khuyết điểm, tổn thất của anh ta thường sẽ bằng chi phí sửa chữa. Nếu hàng hóa được giao là máy công cụ, tổn thất của bên mua cũng có thể bao gồm tổn thất do giảm năng suất sản xuất trong thời gian các công cụ không thể được sử dụng.

Nếu hàng hóa được giao có giá trị được công nhận có thể thay đổi, thì tổn thất cho bên mua sẽ bằng với chênh lệch giữa giá trị của hàng hóa đang tồn tại và giá trị hàng hóa sẽ có nếu được quy định trong hợp đồng. Vì công thức này nhằm khôi phục anh ta về vị trí kinh tế mà anh ta đã có nếu hợp đồng được thực hiện đúng, giá hợp đồng của hàng hóa không phải là một yếu tố trong tính toán thiệt hại. Đối với số tiền như đã tính ở trên, có thể có các thiệt hại bổ sung, chẳng hạn như các khoản phát sinh từ các chi phí bổ sung phát sinh do vi phạm.

Thứ hai, về tính có thể dự đoán trước của thiệt hại:

Nguyên tắc bồi thường toàn bộ số tiền thiệt hại mà bên không vi phạm bị hạn chế. Số tiền thiệt hại mà bên không vi phạm có thể yêu cầu bồi thường từ bên vi phạm "không được vượt quá mức tổn thất mà bên vi phạm đã thấy trước hoặc phải thấy trước khi ký kết hợp đồng, xét về các sự kiện và vấn đề sau đó anh ta biết hoặc phải biết, như một hậu quả có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng". Nếu một bên tại thời điểm ký kết hợp đồng xem xét rằng việc bên kia vi phạm hợp đồng sẽ khiến anh ta bị tổn thất đặc biệt nặng nề hoặc mất mát có tính chất bất thường, anh ta có thể thông báo cho bên kia biết kết quả là nếu điều đó xảy ra thiệt hại thực sự phải chịu họ có thể được bồi thường. Nguyên tắc loại trừ việc bồi thường các thiệt hại đối với các tổn thất không lường trước được tìm thấy trong phần lớn các hệ thống pháp luật.

Trong một số hệ thống pháp luật, việc giới hạn thiệt hại cho những người "mà bên vi phạm đã thấy trước hoặc phải thấy trước tại thời điểm ký kết hợp đồng" không được áp dụng nếu việc không thực hiện hợp đồng là do bên không thực hiện hợp đồng cố tình không thực hiện và lừa dối. Tuy nhiên, không có quy tắc nào như vậy tồn tại trong Công ước CISG.

3.2. Bình luận chung

Trong hầu hết các án lệ tranh chấp theo CISG thì đòi bồi thường thiệt hại là mục đích chính của bên bị vi phạm khi khởi kiện để bảo vệ quyền lợi cho mình. Do đó, Điều 74 CISG thường được áp dụng trong các án lệ.

Các nội dung chính của Điều 74 được áp dụng bao gồm:

(i) Phạm vi bồi thường: Nếu hàng hóa giao không phù hợp với yêu cầu của hợp đồng thì phạm vi bồi thường thiệt hại được tính với số hàng hóa không phù hợp đó hay toàn bộ lô hàng.

(ii) Xác định loại thiệt hại được bồi thường: Trượt giá đồng tiền thanh toán trong trường hợp chậm thanh toán có được coi là thiệt hại và được bồi thường không;

(iii) Tính có thể dự đoán trước của thiệt hại: Loại thiệt hại nào mà bên vi phạm có thể đoán trước hoặc đáng lẽ phải đoán được tại thời điểm ký kết hợp đồng. Có một số thiệt hại mà bên vi phạm không thể đoán trước như: chi phí gia công hàng hóa ở một nước khác do chậm giao hàng; lợi nhuận bị mất từ hợp đồng của bên mua với bên mua lại hàng hóa mà bên bán là bên vi phạm không biết; chi phí kiểm tra hàng hóa ở nước nhập khẩu mà không phải ở nước xuất khẩu... Bên cạnh đó, một số thiệt hại là rõ ràng có thể dự đoán được như: bên mua là doanh nghiệp bán lẻ thì bên bán phải dự đoán được hàng hóa sẽ được bán lại; bên mua không thanh toán trước tiền hàng theo thỏa thuận được coi là phải dự đoán trước được bên bán hàng hóa có thể thay sẽ bị mất khoản lợi nhuận chính đáng của mình; 10% giá hàng hóa được bồi thường cho bên bán vì đã sản xuất hàng theo đơn đặt hàng riêng của bên mua trong trường hợp bên bán không chứng minh được khoản thiệt hại mà mình phải gánh chịu; bên mua phải dự đoán được việc không mở L/C theo yêu cầu của hợp đồng sẽ khiến bên bán tự động ngừng sử dụng tàu đã được đặt trước để vận chuyển hàng hóa, khi đó thiệt hại mà bên bán phải chịu trong hợp đồng thuê tàu sẽ được bồi thường.

(iv) Khoản lợi bị bỏ lỡ: Các bên tranh chấp về khoản chênh lệch giữa giá hàng hóa theo hợp đồng và giá bán trên thị trường có được coi là khoản lợi bị bỏ lỡ hay không.

Như vậy, Điều 74 CISG quy định hai loại thiệt hại được bồi thường, bao gồm: (i) tổn thất mà bên bị vi phạm đã gánh chịu và (ii) khoản lợi bị bỏ lỡ. Tính chất của thiệt hại được bồi thường được CISG nhấn mạnh đến tính dự đoán trước của thiệt hại. Nghĩa là các thiệt hại được bồi thường không thể cao hơn những tổn thất và khoản lợi bị bỏ lỡ mà bên bị vi phạm có khả năng đã dự liệu được vào lúc giao 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.

Jennifer Offermanns - người đã tham gia cuộc thi Vis Moot quốc tế năm 2005 với tư cách là thành viên của đội Ludwig Maximilians-Universitat, Munich có quan điểm về mối quan hệ giữa Điều 74, 75 và 76 như sau: "*Theo Điều 74 CISG, mọi tổn thất phải chịu do hậu quả của việc vi phạm hợp đồng đều có thể được bồi thường (bao gồm cả tiền bồi thường và khoản lợi bị bỏ lỡ mà các bên có thể thấy trước bởi bên vi phạm tại thời điểm ký kết hợp đồng. Do đó, Điều 74 CISG là hiện thân chính của nguyên tắc bồi thường đầy đủ, tìm cách đặt bên bị tổn thất vào vị trí tương tự như hợp đồng đã được thực hiện đúng. Điều 75 và 76 CISG là quy định riêng (lex Specialis) so với Điều 74 CISG và áp dụng khi một bên làm cho hợp đồng bị vô hiệu và yêu cầu bồi*

thường thiệt hại. Điều 75 và 76 CISG bổ sung cho Điều 74 CISG khi xác định bất kỳ thiệt hại nào".

Theo quan điểm của các cơ quan giải quyết tranh chấp trong Tuyển tập các án lệ theo CISG thì "*Một bên có thể chọn yêu cầu bồi thường theo điều khoản 74 ngay cả khi có quyền yêu cầu bồi thường theo các Điều 75 và 76. Hai Điều 75 và 76 quy định rõ rằng một bên bị thiệt hại có thể được bồi thường các thiệt hại bổ sung theo Điều 74. Theo Điều 50, người mua có thể yêu cầu giảm giá mua do hàng hóa không phù hợp, nhưng cũng có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 74 đối với những khoản lợi bị bỏ lỡ.*

Thiệt hại được bồi thường theo các Điều 74 sẽ bị giảm nếu được xác định rằng bên bị thiệt hại không thực hiện các biện pháp hạn chế thiệt hại theo yêu cầu của Điều 77. Mức giảm thiệt hại chính là số tiền xác định theo mức độ thiệt hại đáng lẽ được hạn chế. Điều 78 CISG quy định về tiền lãi đối với số tiền chậm trả trong từng trường hợp cụ thể không bao gồm quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo Điều 74 CISG. Rất nhiều phán quyết của cơ quan giải quyết tranh chấp đã tính tiền lãi theo Điều 74 CISG. Tiền lãi được bồi thường ngoài các trường hợp quy định tại Điều 78 CISG bởi vì yêu cầu bồi thường tiền lãi không liên quan đến tổng số tiền chưa trả".

Bên cạnh đó, CISG không quy định rõ ràng về tính chất trực tiếp hay gián tiếp của thiệt hại được bồi thường, nhưng yêu cầu về tính dự đoán trước được của thiệt hại cũng sẽ dẫn đến việc các thiệt hại quá "xa", mang tính gián tiếp thường sẽ không thỏa mãn yêu cầu này và thường sẽ không được bồi thường.

Khi áp dụng Điều 74 CISG vào từng án lệ, cơ quan giải quyết tranh chấp căn cứ trên các tình tiết của vụ việc để đưa ra nhận định và quyết định áp dụng nội dung của Điều.

3.2.1. Về việc áp dụng Điều 74 CISG trong án lệ 1 tranh chấp về sản phẩm thực phẩm

Trước hết, cơ quan giải quyết tranh chấp xem xét án lệ có thuộc phạm vi điều chỉnh của công ước CISG căn cứ vào địa điểm đặt trụ sở kinh doanh chính của 2 công ty. Mặc dù thuộc phạm vi áp dụng của CISG nhưng trên thực tế khi xét xử, cơ quan giải quyết tranh chấp vẫn phải dựa trên quy định của pháp luật tại quốc gia có doanh nghiệp đưa ra tranh chấp (trong trường hợp này dựa trên sự đa dạng trong mối quan hệ giữa các công dân và số tiền yêu cầu bồi thường). Bên cạnh đó, cơ quan giải quyết tranh chấp đã vận dụng đúng bản chất nội dung Điều 74 CISG. Theo đó, thiệt hại phải được tính toán và chứng minh một cách hợp lý. Tính hợp lý ở đây được đánh giá một cách khách quan, dựa trên thực tiễn các yếu tố của tranh chấp và của thị trường. Nguyên tắc này không cho phép các bên thổi phồng thiệt hại của mình lên một cách vô căn cứ, bất hợp lý.

3.2.2. Về việc áp dụng Điều 74 CISG trong án lệ 2 tranh chấp về thiết bị điện tử

Đối với án lệ này, tòa án/cơ quan giải quyết tranh chấp đã vận dụng Điều 7(2) ; 9(1) ; 45(1)(b); 74 ; 78 của CISG để giải quyết tranh chấp. Nội dung áp dụng theo Điều 74 CISG là bồi thường thiệt hại (bao gồm cách tính thiệt hại và khoản lợi bị bỏ lỡ) và lãi do chậm thanh toán.

Trong vụ việc này, tòa án đã dựa vào tính tiên liệu trước của thiệt hại tại Điều 74 CISG để xác định cấu thành vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. Sự vi phạm này phải dẫn đến hậu quả là quyền lợi của một hoặc các bên trong hợp đồng không thể đạt được và bên vi phạm hợp đồng có thể nhìn thấy trước được hậu quả dẫn đến nếu có hành vi vi phạm. Nguyên tắc này đưa ra cả tiêu chí chủ quan và khách quan. Tiêu chí chủ quan bao gồm những điều khoản trong hợp đồng, thói quen giữa 2 bên và tập quán thương mại. Tiêu chí khách quan là những kiến thức thông thường mà một bên của giao dịch hợp đồng trong hoàn cảnh tương tự có thể nhận biết. Vận dụng cách suy luận này, tòa án cấp sơ thẩm và cấp phúc thẩm đã lý giải việc bên bán có thể nhìn thấy trước được hậu quả của việc hủy ủy quyền của bên bán mà không thông báo trước cho bên mua một khoảng thời gian hợp lý dù giấy ủy quyền không quy định thời hạn ủy quyền.

XII. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 75 VÀ ĐIỀU 76 CISG "TÍNH TOÁN THIỆT HẠI"

Điều 75:

"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 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."

Điều 76:

"1. 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 hủy 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.

2. 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."

1. Án lệ về tranh chấp hợp đồng mua cam đóng chai[254]

1.1. Các bên tranh chấp

Các bên tham gia vụ việc:

- Nguyên đơn: Bên mua (Đức)

- Bị đơn: Bên bán (Trung Quốc)

- Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc

1.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 18 tháng 10 năm 1994 và tháng 12 năm 1994, người mua đã ký 02 hợp đồng mua 39.900 thùng cam đóng hộp với người bán. Trong đó, theo Hợp đồng số 1, người mua đã mua 30 container cam đóng hộp (30.000 thùng) với đơn giá 11,30 USD/ thùng, C & F Hamburg, với tổng trị giá 339.000 USD; thời gian vận chuyển là từ tháng 12 năm 1994 đến tháng 4 năm 1995. Theo Hợp đồng số 2, người mua đã mua 10 container cam đóng hộp (9,900 thùng) với đơn giá 12 đô la Mỹ / thùng CIF Hamburg, tổng cộng

[254] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/971130c1.html

là 118.800 đô la Mỹ; thời gian vận chuyển là từ tháng 1 năm 1995 đến tháng 3 năm 1995.

Sau khi ký kết hai hợp đồng này, hai bên đã có tranh chấp về việc giao hàng. Bên bán đã giao 2.000 thùng theo Hợp đồng số 2 nhưng 37.900 thùng còn lại chưa được giao. Cụ thể:

(1) Hợp đồng số 1

Sau khi ký hợp đồng này, người bán đã gửi thư cho người mua nói rằng họ chỉ có thể giao 9 container hàng hóa thay vì 30 container theo hợp đồng vì tình hình sản xuất cam đóng hộp không tốt, và chi phí cho nguyên liệu đang tăng lên nhanh chóng, khiến nhà sản xuất không thể thực hiện hợp đồng đã được ký kết. Sau đó, người bán yêu cầu tăng giá hợp đồng vì giá cam đóng hộp quá cao và số lượng hàng hóa bị hạn chế. Người mua đã đồng ý tăng giá cho hàng hóa (đối với hàng không liên quan đến vụ việc này) với điều kiện toàn bộ hàng hóa theo hợp đồng phải được vận chuyển. Tuy nhiên, người bán không giao hàng mà gửi thư nói do lụt lội ở Hồ Nam gây thiệt hại nghiêm trọng trong sản xuất cam, dẫn tới sản lượng cam giảm, làm ảnh hưởng đến việc thực hiện các hợp đồng giữa hai bên. Do đó, người bán yêu cầu hoãn thực hiện hợp đồng.

(2) Hợp đồng số 2

Sau khi ký kết hợp đồng này, người bán không giao được 10 container hàng hóa theo hợp đồng, mà chỉ giao 02 container và người bán chưa bao giờ giải thích về việc không thực hiện hợp đồng, mà chỉ gửi một thư cho người mua về vấn đề này vào ngày 6 tháng 3 năm 1995, nói rằng "*chúng tôi rất tiếc phải thông báo cho bạn rằng chúng tôi chỉ có thể giao 2 can (20FCL) hàng hóa trong mùa này, được bảo đảm bởi chúng tôi từ tỉnh Quảng Tây...*".

Người mua đã khởi kiện lên Trọng tài. Trong các phiên tòa, người mua cho rằng vì người bán không giao hàng đủ 37.900 thùng còn lại nên để đảm bảo việc thực hiện một hợp đồng khác của người mua, người mua phải mua 02 lô hàng hóa thay thế từ nhà cung cấp tại Tây Ban Nha (lô đầu tiên 28.750 thùng hàng và lô thứ hai 9.150 thùng, tổng cộng là 37.900 thùng) nhưng chất lượng cam không được đảm bảo dẫn tới người mua bị thiệt hại vì phải chiết khấu giá, chịu chênh lệch giá giữa hai hợp đồng cũng như mất khoản lợi nhuận đáng lẽ được hưởng nếu hợp đồng giữa các bên được thực hiện. Người mua yêu cầu Trọng tài phán quyết người bán phải bồi thường các khoản thiệt hại nói trên.

1.3. Phân tích án lệ và phán quyết của Trọng tài

Trọng tài lưu ý rằng địa điểm kinh doanh của người mua và người bán là Đức và Trung Quốc, là các quốc gia ký kết của CISG. Do tranh chấp trong trường hợp này là về bán hàng hóa quốc tế, nên Trọng tài đã áp dụng CISG để giải quyết vụ việc.

1.3.1. Lập luận của người mua

Người mua khẳng định rằng thị trường cam thay đổi và tình hình sản xuất cam kém không phải là lý do chính đáng để người bán từ chối thực hiện theo hợp đồng. Hợp đồng giữa hai bên không cấm việc người bán có thể lấy nguồn hàng từ các nhà sản xuất khác thậm chí là các nhà sản xuất ở ngoài tỉnh Hồ Nam, do đó, khi nhà sản xuất của người bán ở tỉnh Hồ Nam không thể cung cấp hàng hóa, người bán có thể lấy các nguồn hàng khác để thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Việc người bán không giao đủ số lượng thùng cam như hợp đồng là vi phạm cơ bản hợp đồng và phải chịu trách nhiệm bồi thường.

Theo Điều 18 của Luật Trung Quốc về hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài quy định rằng: "*Một bên có quyền được bồi thường nếu bên kia không thực hiện hợp đồng dẫn tới vi phạm hợp đồng*." Điều 19 của Luật tương tự quy định rằng: "*Trách nhiệm của một bên phải bồi thường cho việc vi phạm hợp đồng của mình bằng với tổn thất mà bên kia phải gánh chịu do hậu quả của việc vi phạm đó.*"

Các thiệt hại mà người mua yêu cầu người bán bồi thường gồm:

(1) Thiệt hại do chênh lệch giá

Tại các phiên xét xử, người mua đã dẫn chứng rằng ngày 18 tháng 11 năm 1994, người mua đã ký Hợp đồng số 4499 với Công ty Markant tại Hamburg, theo đó người mua phải bán cho Công ty Markant 40 container (1.000 thùng/container và 48 lon/thùng) cam đóng hộp (tỷ lệ bã 7%) với giá: 0,56 mác Đức/lon, CIF Hamburg, bao gồm thuế và phí tái chế. Hàng hóa sẽ được giao vào tháng 1 ~ tháng 4 năm 1995 với 10 container/lô hàng/tháng.

Người mua đã lên kế hoạch thực hiện hợp đồng này bằng cách mua 40 thùng cam đóng hộp theo hai hợp đồng mà họ đã ký kết với người bán. Tuy nhiên, sau khi người bán tuyên bố rằng họ không thể giao hàng, người mua đã phải mua hai lô hàng thay thế để thực hiện Hợp đồng số 4499. Cụ thể:

- <u>Lô hàng thay thế đầu tiên:</u>

Lô này gồm 25 container (28.750 thùng) cam Tây Ban Nha đóng hộp theo Hợp đồng số 4679 được ký ngày 24 tháng 2 đã được mua từ Công ty Perez Escamez S. A (sau đây gọi là "Công ty P"). Dưới đây là những thiệt hại mà người mua phải chịu khi mua 25 container hàng hóa thay thế này:

+ Giá FOB cho mỗi thùng quy đổi sang tiền DM là 25,46 mác Đức/thùng.

+ Phí vận chuyển đường biển: 1,00 mác Đức

+ Phí bảo hiểm 1%, phí chứng từ: 0,26 mác Đức

+ Phí vận chuyển và phí lưu trữ tại kho của người mua: 0,96 mác Đức/ hùng

+ Phí tái chế theo Luật của Đức: 0,0367 mác Đức/can, tức là, 1.762 mác Đức/thùng

Tổng số các khoản trên là 29.442 mác Đức/thùng, tức là 0,6133 mác Đức/lon.

Giá theo Hợp đồng số 4499 là 0,56 mác Đức/lon (giá giao hàng đến kho tại Hamburg), bao gồm phí hải quan và phí tái chế. Tuy nhiên, vì lô hàng thay thế này có chất lượng hàng kém hơn (tỷ lệ bã 20% ~ 25%) so với chất lượng hàng theo yêu cầu tại Hợp đồng số 4499 (tỷ lệ bã 7%), do đó, người mua đã phải bán cam Tây Ban Nha với giá chiết khấu 5%, tức là 0,532 DM / lon (giá để giao hàng đến kho ở Hamburg).

Do đó, chênh lệch giá theo thùng giữa giá của hàng hóa thay thế (0,6133 mác Đức/lon) với giá theo Hợp đồng số 4499 (0,532 mác Đức/lon) là 3,9024 mác Đức/thùng.

Do đó, tổn thất của người mua khi mua lô hàng này là: 28.750 thùng x 3,9024 mác Đức/thùng = 112.194 mác Đức

- Lô hàng thay thế thứ hai

Lô này gồm 30 container hàng hóa thay thế (9.150 thùng) theo Hợp đồng số 4605 được ký bởi người mua và Công ty C vào ngày 9 tháng 1 năm 1995. Dưới đây là những tổn thất mà người mua phải chịu do mua 30 container hàng hóa thay thế này:

+ Giá FOB cho mỗi thùng tính theo tiền mác Đức (DM) là 24,24 DM/thùng

+ Phí vận chuyển đường biển: 1,00 DM

+ Phí bảo hiểm 1%, phí chứng từ: 0,25 DM

+ Phí vận chuyển và phí lưu trữ tại kho của người mua: 0,96 DM/thùng

+ Phí tái chế theo Luật của Đức: 0,0367DM/ lon, tức là, 1,762 DM/thùng

Tổng cộng 26,212 DM/thùng, tức là, 0,588 DM/lon.

Các hàng hóa nói trên cũng được mua để thay thế hàng hóa theo Hợp đồng số 4499. Người mua phải bán hàng hóa với giá chiết khấu 5%, tức là 0,5208 DM/lon (giá để giao đến kho tại Hamburg). Chênh lệch giá giữa giá cho hàng hóa thay thế (0,588DM / lon) và giá theo Hợp đồng số 4499 (0,5208 DM) là 0,0672 USD, tức là 3.2256 DM/thùng. Như vậy, tổng thiệt hại theo Hợp đồng số 4605 là 9.150 thùng x 3.2256 DM/thùng = 29.514,24 DM.

Tổng thiệt hại của bên mua do vi phạm hợp đồng của bên bán như sau: 112.194 DM + 29.514,24 DM = 141.708,24 DM. Dựa trên tỷ giá hối đoái 1 đô la Mỹ = 1,5622 DM, tổng thiệt hại mà bên mua phải chịu là 90.710,69 đô la Mỹ.

(2) Thiệt hại do bị mất lợi nhuận lẽ ra được nhận

Do việc không giao hàng của người bán, người mua đã mất khoản lợi

nhuận mà lẽ ra phải nhận, gồm:

(a) Mất khoản lợi nhuận theo Hợp đồng số 1

Giá thị trường của hàng hóa theo hợp đồng tại thời điểm đó là 12,15 đô la Mỹ/thùng và người mua phải nhận được chênh lệch giá giữa giá này và giá theo Hợp đồng số 1, tức là 11,30 đô la Mỹ/thùng; do đó, tổng thiệt hại cho 30.000 thùng hàng hóa mà người mua phải chịu là 25.500 đô la Mỹ.

(b) Mất khoản lợi nhuận theo Hợp đồng số 2

Người bán đã giao 2.000 thùng theo hợp đồng này với 7.900 thùng còn lại chưa được giao. Giá hợp đồng cho các hàng hóa này là 12 USD/thùng; do đó, tổn thất lợi nhuận là 1.185 đô la Mỹ dựa trên giá thị trường nói trên, tức là, 12,15 đô la Mỹ/thùng.

Do đó, tổng thiệt hại mà người mua phải chịu là 26.685 USD.

Dựa trên các sự kiện nói trên, người mua yêu cầu Trọng tài phán quyết rằng:

- Người bán sẽ thanh toán cho người mua khoản lỗ chênh lệch giá 90.710,69 USD;

- Người bán sẽ trả cho người mua khoản lợi nhuận bị mất là 26.685 USD;

- Người bán sẽ trả phí luật sư của người mua là 42.765,68 USD;

- Người bán sẽ chịu toàn bộ phí trọng tài.

1.3.2. Lập luận của người bán

(1) Người bán cho rằng họ không thể thực hiện nghĩa vụ hợp đồng do "bất khả kháng" và người bán không chịu trách nhiệm pháp lý. Cụ thể, do lượng mưa ở Trung Quốc năm 1994 rất cao và có ba trận lụt ở tỉnh Hồ Nam, nhiều vườn cam đã bị phá hủy. Cam giống khí hậu khô và mưa quá nhiều đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự phát triển của cam, kết quả là sản lượng cam năm 1994 giảm rất nhiều. Ngoài ra, cam năm đó có hàm lượng nước cao, không phù hợp để trữ, kết quả là chi phí cho cam đóng hộp tăng và sản xuất giảm. Một số nhà sản xuất cam đóng hộp không thể sản xuất hàng hóa. Người bán đã làm hết sức và thực hiện một phần của hợp đồng, tuy nhiên, vì lý do không thể tránh khỏi và không kiểm soát được, người bán đã không thực hiện toàn bộ hợp đồng, đây không phải là vi phạm hợp đồng có chủ ý.

Điều 3 của hợp đồng, điều khoản bất khả kháng, được ký bởi người mua và người bán quy định rằng: "*Nếu người bán không thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ hợp đồng do bất khả kháng, thời gian vận chuyển phải được hoãn lại một cách hợp lý hoặc hợp đồng có thể bị hủy bỏ một phần hoặc toàn bộ và người bán nên được miễn trách nhiệm nếu nó cung cấp cho người mua bằng chứng bất khả kháng*". Và Điều 24 của Luật Trung quốc về hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài quy định rằng: "*Một bên không thể thực hiện một phần hoặc toàn bộ hợp đồng do bất khả kháng nên được miễn trừ khỏi việc mang một phần hoặc toàn bộ trách nhiệm*".

Bởi vị trí của bên bán là bất khả kháng khiến bên bán không thể thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, bên bán nên được miễn trách nhiệm đối với mọi yêu cầu của bên mua.

(2) Ngoài ra, người bán đã thông báo cho người mua về các lý do nêu trên, yêu cầu được miễn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, nhưng đã bị người mua từ chối. Người bán đề nghị tăng giá hợp đồng để giải quyết vấn đề, điều này cũng bị người mua từ chối và đặt người bán vào tình huống cực kỳ không công bằng.

(3) Việc mua hàng hóa thay thế của người mua từ Tây Ban Nha là không hợp lý và không thể thấy trước được bởi người bán.

- Hàng hóa được mua bởi người mua từ Tây Ban Nha không nên được coi là hàng hóa thay thế vì:

+ Người mua không cung cấp bằng chứng cho thấy hàng hóa mua từ Tây Ban Nha sẽ được bán lại cho Hợp đồng số 4499 (bao gồm hợp đồng, B/L, tờ khai Hải quan, chứng từ thanh toán ngân hàng). Người mua không thể chứng minh rằng có bất kỳ mối liên hệ nào giữa hàng hóa được mua từ Tây Ban Nha và hàng hóa không được giao theo Hợp đồng số 1 và Hợp đồng số 2 của người mua và người bán.

+ Có sự khác biệt về loại hàng giữa các hợp đồng: Người mua thừa nhận trong đơn đăng ký trọng tài rằng hàng hóa được mua từ Tây Ban Nha là loại bình thường với tỷ lệ bã 20% ~ 25%; tuy nhiên, hàng hóa không được giao bởi người bán chỉ có tỷ lệ bã 7% (thực tế nó chỉ là 5%). Hàng hóa thay thế phải là hàng hóa có số lượng và chất lượng có thể thay thế cho hàng hóa trong hợp đồng ban đầu; nói cách khác, chúng không phải là hàng hóa thay thế.

+ Có sự khác biệt về thời hạn giao hàng giữa các hợp đồng: Thời hạn giao hàng trong Hợp đồng số 4499 là tháng 1 ~ tháng 4 năm 1995 và người mua không thể cung cấp hàng hóa cho khách hàng đúng thời hạn do việc không giao hàng của người bán. Ngày giao hàng trong hai hợp đồng đối với hàng hóa thay thế do người mua cung cấp là tháng 1 ~ tháng 6 năm 1995; tuy nhiên, người mua không cung cấp bằng chứng cho thấy họ đã đạt được thỏa thuận với khách hàng về việc chậm giao hàng.

- Người mua đã không đảm bảo các điều kiện để mua hàng hóa thay thế theo CISG. Điều 39 và 46 của CISG quy định rằng người mua phải thông báo cho người bán trước khi mua hàng hóa thay thế. Đồng thời, Điều 75 của CISG quy định rằng: "*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*".

Quy định này yêu cầu: i) Người mua phải hủy hợp đồng; ii) người mua có thể mua hàng hóa thay thế trong một thời gian hợp lý sau khi huỷ hợp đồng; iii) người mua phải mua hàng hóa thay thế một cách hợp lý; iv) người mua phải mua "hàng hóa thay thế".

Tuy nhiên, trong trường hợp này:

+ Người mua đã không huỷ hợp đồng bằng mọi cách; thay vào đó, họ đã thúc giục người bán giao hàng ngay cả vào ngày 20 tháng 9 năm 1996;

+ Người mua đã mua "hàng hóa thay thế" trước khi huỷ hợp đồng;

+ Người mua có thể đã tìm thấy hàng hóa ở các tỉnh khác ở Trung Quốc có chất lượng tương đương với hàng hóa hợp đồng với giá cả hợp lý. Hơn nữa, người mua chưa bao giờ tuyên bố rằng hợp đồng bị vô hiệu hoặc huỷ bỏ hợp đồng và không thông báo cho người bán rằng họ mua "hàng hóa thay thế" khác loại so với hàng hóa theo hợp đồng. Nếu người mua đã thông báo cho người bán rằng họ sẽ mua hàng hóa ở mức bình thường từ Tây Ban Nha và sẽ yêu cầu chênh lệch giá nếu người bán không giao hàng đúng hạn, người bán sẽ cân nhắc lấy biện pháp hợp lý để giảm thiểu tổn thất. Mãi đến khi nhận được đơn xin trọng tài, người bán mới biết về "hàng hóa thay thế".

(4) Cơ sở cho các yêu cầu bồi thường của bên mua là không hợp lý và tính toán thiệt hại là không hợp lý:

- Như đã nêu ở trên, người mua không cung cấp bằng chứng cho thấy hàng hóa được mua từ Tây Ban Nha sẽ được bán cho người mua lại theo Hợp đồng số 4499.

- Người mua không nên yêu cầu phí bảo hiểm, phí lưu trữ và phí tái chế từ người bán, mà nên tự chịu trách nhiệm;

- Người mua cáo buộc rằng họ đã mua hàng hóa từ Tây Ban Nha với chất lượng kém và phải bán chúng với giá chiết khấu 5%; do đó, người mua nên yêu cầu bồi thường từ nhà cung cấp Tây Ban Nha và không nên chuyển trách nhiệm sang người bán;

- Người mua đã tính toán tổn thất lợi nhuận dựa trên giá trong hợp đồng ban đầu, tức là 11,3 USD/thùng; tuy nhiên, người mua đã tăng giá lên 11,8 đô la Mỹ/thùng trong L/C, và cho đây là cơ sở để tính toán tổn thất lợi nhuận;

- Điều khoản giá trong hợp đồng ban đầu giữa người mua và người bán là CNF Hamburg; tuy nhiên, hàng hóa được mua từ Tây Ban Nha theo một điều khoản FOB Cacrtarna. Người mua đã tính chênh lệch giá mà không thay đổi thành điều khoản cùng giá, do đó, việc tính toán này là nhầm lẫn.

(5) Người mua không có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại ở mức độ rộng.

Vào ngày 1 tháng 11 năm 1994, người bán đã thông báo cho người mua rằng họ chỉ có thể cung cấp 09 container hàng hóa, tuy nhiên, vào ngày 18 tháng 11 năm 1994, người mua đã bán 40 container hàng cho khách hàng của

mình, đó là một sai lầm phần lớn bởi người mua. Điều 22 của Luật Hợp đồng kinh tế có yếu tố nước ngoài và Điều 114 của các nguyên tắc chung của Luật Dân sự quy định rằng: "*Một bên bị thiệt hại do vi phạm hợp đồng của bên kia nên có biện pháp hợp lý để giảm thiểu tổn thất, nếu không, họ sẽ mất quyền yêu cầu bồi thường*". Người mua đã không có hành động hợp lý để giảm thiểu tổn thất; do đó, nó phải chịu toàn bộ tổn thất xảy ra.

(6) Người bán không vi phạm Hợp đồng số 2 và không chịu trách nhiệm cho các tổn thất của bên mua theo hợp đồng này:

Sau khi ký kết Hợp đồng số 2, vì không có hàng hóa tại tỉnh Hồ Nam, người bán đã phải mua 02 container hàng hóa từ một tỉnh khác và thông báo cho người mua về việc cung cấp hàng hóa và chất lượng của hàng hóa qua fax và điện thoại, đặc biệt là khi người mua đang có mặt ở Hồ Nam, người bán đã thương lượng vấn đề này với người mua. Hai bên cuối cùng đã đồng ý rằng người bán chỉ cần giao 2 container hàng hóa. Sau khi giao những hàng hóa này, người bán đã hoàn thành nhưng không vi phạm Hợp đồng số 2; do đó, người bán không chịu trách nhiệm về các tổn thất của người mua.

1.3.3. Quan điểm của Trọng tài

(1) Về lý do bất khả kháng

Như đã nêu ở trên, hai bên không đồng ý về lý do không thực hiện hợp đồng. Người bán cáo buộc rằng việc không thực hiện hợp đồng là do những lý do không thể tránh khỏi và không thể kiểm soát được. Người mua không đồng ý với điều đó.

Dựa trên Điều 79 (1), (2), (3), (4) của CISG[255] và điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng, Tòa án Trọng tài quyết định rằng lý do bất khả kháng của Bên bán không được chấp nhận cho các điều sau đây lý do:

- Toà án Trọng tài đã kiểm tra toàn bộ tài liệu, đặc biệt là "Tóm tắt về thời tiết mùa hè ở tỉnh Hồ Nam năm 1994" do người bán đệ trình, trong đó

[255] Điều 79: "1. Một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kỳ một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện ấy là do một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lý rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc ký kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục các hậu quả của nó.

2. Nếu một bên không thực hiện nghĩa vụ của mình do người thứ ba mà họ nhờ thực hiện toàn phần hay một phần hợp đồng cũng không thực hiện điều đó thì bên ấy chỉ được miễn trách nhiệm trong trường hợp:

a. Được miễn trách nhiệm chiếu theo quy định của khoản trên, và.

b. Nếu người thứ ba cũng sẽ được miễn trách nếu các quy định của khoản trên được áp dụng cho họ.

3. Sự miễn trách được quy định tại điều này chỉ có hiệu lực trong thời kỳ tồn tại trở ngại đó.

4. Bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình thì phải báo cáo 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

5. Các sự quy định của điều này không cản trở từng bên được sử dụng mọi quyền khác ngoài quyền được bồi thường thiệt hại chiếu theo Công ước này".

chỉ ra rằng thời tiết ở tỉnh Hồ Nam đã trở nên bất thường từ tháng 4 và tháng 5 năm 1994; nói cách khác, thảm họa tự nhiên đã xảy ra trước khi ký kết hợp đồng. Do đó, người bán có thể thấy trước khả năng có thể không thực hiện được hợp đồng. Người bán có thể tiên đoán trước nhưng không tiên đoán và có thể tránh được nhưng không tránh; do đó, người bán không có quyền viện lý do bất khả kháng để tránh trách nhiệm;

- Người bán chưa bao giờ cung cấp bất kỳ bằng chứng hợp lệ nào cho thấy sự bất khả kháng trong toàn bộ quá trình thực hiện hợp đồng;

- Hai bên không quy định trong hợp đồng rằng hàng hóa hợp đồng phải là cam Hồ Nam; do đó, mặc dù đã có lũ lụt ở tỉnh Hồ Nam, nơi gây ra tình trạng khan hàng hoá là quýt đóng hộp, nhưng đó không phải là rào cản để người bán có được hàng hóa hợp đồng từ các tỉnh khác.

Do đó, Trọng tài không chấp nhận lý do bất khả kháng của bên bán. Người bán không thực hiện nghĩa vụ giao hàng, điều này đã cấu thành vi phạm hợp đồng và người bán phải chịu trách nhiệm pháp lý.

(2) Cơ sở để tính toán thiệt hại

a. Trọng tài đã kiểm tra và xác nhận bằng chứng được gửi bởi người mua về Hợp đồng số 4499 với Công ty Markant tại Hamburg. Về vấn đề này, Toà án Trọng tài cho rằng 02 hợp đồng giữa người mua và người bán có thể được kết nối với Hợp đồng số 4499 là hợp đồng giữa người mua và khách hàng của mình và người bán phải chịu trách nhiệm với người mua vì không có khả năng giao hàng cho khách hàng do vi phạm hợp đồng của người bán.

Tuy nhiên, dựa trên bằng chứng do người mua cung cấp, các hợp đồng mà người mua đã ký với Công ty C và Công ty P để mua cam Tây Ban Nha vào ngày 9 tháng 1 năm 1995 và ngày 24 tháng 2 năm 1995, không thể được kết nối với Hợp đồng số 4499 mà người mua đã ký với khách hàng của mình.

Do đó, Trọng tài không chấp nhận các lập luận của người mua rằng hai lô hàng mua từ Tây Ban Nha nói trên là hàng hóa thay thế và chúng phải là cơ sở để tính toán chênh lệch giá và mất lợi nhuận vì những lý do sau:

- Tên, thông số kỹ thuật, nguồn gốc và ngày sản xuất của hàng hóa trong Hợp đồng số 4605 mà người mua đã ký với Công ty C và Hợp đồng số 4679 mà người mua đã ký với Công ty P khác với Hợp đồng số 4499 mà Người mua đã ký với khách hàng của mình; do đó, chất lượng của hàng hóa không thể so sánh được;

- Số lượng hàng hóa theo hợp đồng nói trên khác với số lượng theo Hợp đồng số 4499. Chỉ có 40 container hàng hóa theo Hợp đồng số 4499, tức là, 40.000 thùng; tuy nhiên, người mua đã mua tổng cộng 55 container theo hai hợp đồng, đó là 63.250 thùng dựa trên các hợp đồng do người mua cung cấp, và vượt xa quy định theo Hợp đồng số 4499;

- Ngày giao hàng trong Hợp đồng số 4605 và Số 4679 khác với ngày giao hàng trong Hợp đồng số 4499. Ngày giao hàng theo Hợp đồng số 4499 là tháng 1 đến tháng 4 năm 1995 với 10 container/tháng, tức là 10.000 thùng. Ngày giao hàng theo Hợp đồng số 4605 là tháng 1 đến tháng 6 năm 1995 với 5 container/tháng; ngày giao hàng theo Hợp đồng số 4679 là tháng 3 ~ tháng 4 năm 1995 với số lượng trung bình/tháng.

Do đó, Trọng tài đã bác bỏ ý kiến cho rằng chúng nên là cơ sở để tính toán tổn thất chênh lệch giá và tổn thất lợi nhuận.

b. Tuy nhiên, Trọng tài lưu ý rằng người bán vẫn phải chịu tổn thất chênh lệch giá do vi phạm hợp đồng.

Trọng tài nhận định rằng vào tháng 9 năm 1995, người bán đã chỉ ra rằng họ không thể giao hàng theo quy định trong hợp đồng, điều đó có nghĩa là họ đã yêu cầu đơn phương huỷ hợp đồng. Do đó, khoản chênh lệch giá phải được tính dựa trên giá thị trường tại Trung Quốc tại thời điểm đó.

Tuy nhiên, Trọng tài chưa bao giờ nhận được bất kỳ bằng chứng nào cho thấy giá thị trường của hàng hóa hợp đồng tại thời điểm đó, nhưng Trọng tài nhận thấy rằng ngày 1 tháng 11 năm 1995, người mua đã gửi thư cho người bán, đồng ý tăng giá cho hàng hóa lên 12,50 đô la Mỹ ~ 12,70 đô la Mỹ/thùng, C&F Hamburg. Trọng tài cho rằng mức giá này phải là mức giá chấp nhận được của người mua đối với cam đóng hộp tại thị trường Trung Quốc tại thời điểm đó. Dựa trên điều này, sẽ là hợp lý khi tính toán tổn thất chênh lệch giá dựa trên mức giá cao hơn được thỏa thuận bởi người mua, tức là, 12,70 USD/trường hợp C&F Hamburg, và điều này cũng hợp lý cho người bán.

(3) Tính toán thiệt hại của người mua

- Đối với Hợp đồng số 1

Điều khoản giá theo Hợp đồng số 1 là 11,30 USD/thùng, C & F Hamburg. Sau đó, hai bên đã đồng ý tăng giá lên 11,8 USD/thùng và người mua đã sửa đổi L/C dựa trên giá này, điều này cho thấy rằng người mua đã chấp nhận thay đổi giá này đối với hàng hóa theo Hợp đồng số 1 từ 11,30 USD/thùng đến 11,80/thùng.

Người bán không thực hiện nghĩa vụ giao hàng theo hợp đồng này, điều này gây ra thiệt hại cho người mua. Điều 74 của CISG quy định rằng: "*Các thiệt hại do vi phạm hợp đồng của một bên bao gồm một khoản tiền tương đương với tổn thất, bao gồm tổn thất lợi nhuận, mà bên kia phải chịu do hậu quả của việc vi phạm*". Do đó, tổn thất của người mua sẽ được chia thành hai phần, tức là, khoản chênh lệch giá và mất cơ hội lợi nhuận.

+ Khoản chênh lệch giá giữa giá của hợp đồng 1 với giá thị trường:

Chênh lệch giá giữa giá 12,70 đô la Mỹ - giá các bên đã thoả thuận tại thời điểm giá thị trường tăng và giá theo hợp đồng trong trường hợp này, tức

là, 11,8 đô la Mỹ, với số lượng đáng lẽ phải được giao. Cụ thể:

12,70 - 11,80 x 30.000 = 27.000 USD.

+ Khoản lợi nhuận đáng lẽ được hưởng:

Trọng tài cho rằng Hợp đồng số 4499 sử dụng đơn vị tiền tệ mác Đức (DM); do đó, chúng nên được sửa đổi thành giá bằng USD/thùng. Ngoài ra, thuế Hải quan và phí tái chế đã được bao gồm trong giá hợp đồng theo Hợp đồng số 4499, nên được khấu trừ vào lợi nhuận.

Khoản lợi nhuận/thùng = (Giá bằng đô la Mỹ/thùng theo Hợp đồng số 4499 - thuế hải quan - phí "tái chế") - 11,80 đô la Mỹ) x số lượng thùng cần được giao.

Trong đó: Giá theo DM/thùng: 0,56 DM/lon x 48 lon/thùng = 26,88 DM/ thùng (a); Thuế hải quan/thùng: Thuế suất hải quan là 22%, do đó, 26,88 DM x 0,22 = 5,9136 DM (b); Phí "tái chế" cho mỗi thùng: 1.762 DM (c)

- (b) + (c) = 5.9136 + 1.762 = 7.6756 DM (d)

- (a) - (d) = 26,88 DM - 7.6756 DM = 19.2044 DM (e)

Tỷ giá hối đoái vào tháng 9 năm 1994 là 1 đô la Mỹ = 1,5605 DM. Do đó, khoản thiệt hại = 19.2044 DM x 1.5605 DM/USD = 12,30 USD

Do đó, khoản lợi nhuận bị mất ở đây:
= (12,30 USD - 11,80 USD) x 30.000 = 15.000 USD.

- Khoản thiệt hại theo Hợp đồng số 2

Trọng tài đã kiểm tra thêm bằng chứng do hai bên đệ trình, phát hiện ra rằng sau khi ký kết Hợp đồng số 2, do thiếu nguồn cung ở tỉnh Hồ Nam, để thực hiện hợp đồng trong thời gian quy định, người bán tìm thấy nguồn cho một phần hàng hóa từ tỉnh Quảng Tây, tổng cộng 2.000 thùng. Hai bên đã thảo luận về số lượng hàng hóa thông qua thư và điện thoại.

Cụ thể, vào ngày 21 tháng 2 năm 1995, người bán đã gửi thư cho người mua, nói rằng "*Chúng tôi đã cố gắng hết sức để có được 2.000 thùng cam quýt đóng hộp từ Quảng Tây... nếu bạn đồng ý với chúng tôi, vui lòng xác nhận trước ngày 20 tháng 2 năm 95; để chúng tôi có thể gửi chúng cho bạn kịp thời".* Người mua sau đó đã fax cho người bán vào ngày 3 tháng 3 năm 1995, hỏi người bán về số lượng hàng hóa có thể giao và vào ngày 6 tháng 3 năm 1995, người bán trả lời rằng họ chỉ có thể cung cấp 2.000 thùng hàng hóa và yêu cầu người mua sửa đổi L/C. Người mua đã trả lời vào ngày 6 tháng 3 năm 1995, cho rằng họ đã đồng ý sửa đổi L/C, cho biết rõ ràng "*để không gặp rắc rối nào cho bạn khi gửi ít nhất 2.000 thùng hàng đó*";

Do đó, Trọng tài cho rằng hai bên đã đạt được thỏa thuận về số lượng hàng hóa sau khi người bán đưa ra yêu cầu như vậy; do đó, khẳng định của bên bán rằng không nên chịu trách nhiệm cho các thiệt hại của bên mua theo Hợp đồng số 2 là có thể chấp nhận được.

(4) Các khoản phí khác

- Phí luật sư của người mua: Trọng tài cho rằng phí luật sư do người mua phải chịu là do vi phạm hợp đồng của Bên bán, do người bán chịu. Tuy nhiên, đối với số tiền cụ thể, theo Điều 59 của Quy tắc Trọng tài, 8% số tiền thắng của người mua là hợp lý, tức là, 3.360 đô la Mỹ. Người bán sẽ thanh toán số tiền nói trên cho người mua.

- Người mua phải chịu 30% phí trọng tài và người bán phải chịu 70%;

- Hai bên phải tự trả các chi phí phát sinh khác để phục vụ vụ kiện.

Phán quyết của Trọng tài

Trọng tài đã phán quyết rằng:

- Người bán sẽ phải trả khoản lỗ chênh lệch giá 27.000 đô la Mỹ và khoản thiệt hại do mất cơ hội lợi nhuận là 15.000 đô la Mỹ cho người mua;

- Người bán sẽ trả phí luật sư của người mua cho trường hợp này là 3.360 USD;

- Các khiếu nại trọng tài khác của người mua bị bác bỏ;

- Người mua sẽ chịu 30% phí trọng tài và người bán sẽ chịu 70%;

- Chi phí thực tế phát sinh bởi các trọng tài viên không phải là người địa phương sẽ do hai bên tự chịu;

Người bán sẽ thanh toán các khoản mục 1, 2 và 4 nêu trên trong vòng 45 ngày kể từ ngày nhận quyết định này, nếu không sẽ phải chịu 8% tiền lãi hàng năm.

2. Án lệ tranh chấp hợp đồng mua thép giữa công ty Trung Quốc và công ty Singapore[256]

2.1. Các bên tranh chấp

Nguyên đơn: Bên mua (Trung Quốc)

Bị đơn: Bên bán (Singapore)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế Trung Quốc

2.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 2 tháng 2 năm 1999, bên mua (Trung Quốc) và bên bán (Singapore) đã ký hợp đồng số DCGA99101 (sau đây gọi là "Hợp đồng") để mua bán 7.600 tấn thép vít xuất xứ từ Nga với giá 185 đô la Mỹ mỗi tấn. Địa điểm vận chuyển là tỉnh Sán Đầu, Trung Quốc. Việc thanh toán qua hai hình thức, gồm khoản thanh toán 175 đô la Mỹ/ tấn bằng L/C và 10 đô la Mỹ/ tấn gửi vào tài khoản do người bán chỉ định (số tiền thanh toán qua chuyển khoản

[256] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020204c2.html

là 80.000 đô la Mỹ). Bên bán sẽ chuyển hàng sau khi bên mua chuyển tiền, hàng phải được chuyển trước ngày 5 tháng 3 năm 1999.

Sau khi ký hợp đồng, bên mua đã phát hành L/C theo đúng thỏa thuận, nhưng khoản thanh toán qua chuyển khoản ngân hàng vào tài khoản của người bán, vì nhiều lý do đã bị trì hoãn. Các bên đã trao đổi qua fax và điện thoại nhiều lần về việc bên mua phải chuyển tiền còn lại, bên bán phải giao hàng và bên bán đề nghị sửa đổi L/C để gia hạn thời gian vận chuyển tải tàu và thời hạn hiệu lực của chính L/C. Người mua đã đồng ý sửa đổi L/C hai lần.

Ngày 3 tháng 3 năm 1999, người bán mới nhận được khoản thanh toán 80.000 đô la Mỹ đã được chuyển vào ngân hàng (sau khi trừ các khoản phí ngân hàng, số dư là 79.995 đô la Mỹ). Ngày 5 tháng 3 năm 1999, người bán đã thông báo cho người mua tên của tàu chở hàng và thời gian khởi hành (10 đến 14 tháng 3) và yêu cầu người mua sửa đổi thời gian vận chuyển (trước đó là 16 tháng 3 năm 1999) trên L/C.

Ngày 10 tháng 3 năm 1999, người mua đã gọi điện yêu cầu người bán hoãn thời gian vận chuyển cho tới khi nhận được thông báo mới vì người mua không xin được giấy phép nhập khẩu. Đồng thời yêu cầu chuyển từ hàng thép vít sang hàng thép cuộn với lý do "*... bởi vì tỷ lệ trùng khớp với thông số kỹ thuật của thép mà người bán cung cấp rất khác so với trước và dưới 8.000 tấn, nên hiện giờ công ty chúng tôi yêu cầu thay đổi loại thép vít 7.600 (8.000) tấn thành thép cuộn 7.600 (8.000) tấn ...*"

Ngày 9 tháng 4 năm 1999, người bán đã fax cho người mua và nói rằng hàng hóa đã được chuẩn bị trước từ lâu, hàng hóa sẽ được gửi đến người mua muộn nhất trước ngày 14 tháng 4 năm 1999 và, nếu hàng hóa không thể được nhận, người bán phải bán hàng hóa cho người mua khác và yêu cầu bồi thường chênh lệch giữa giá trong hợp đồng và giá bán lại. Đáp lại những khó khăn về giấy phép nhập khẩu mà người mua nêu qua điện thoại, người bán trả lời rằng nếu người mua không thể nhận được giấy phép nhập khẩu trước ngày 14 tháng 4 năm 1999, người mua nên bán lại hàng hóa cho người mua khác để thực hiện thỏa thuận này.

Hai bên sau đó đã không đạt được thỏa thuận. Người mua cho rằng người bán đã chậm trong việc đặt tàu để giao hàng, trong khi người bán cho rằng người mua chậm trễ trong việc thanh toán và nhận hàng. Người bán sau đó nói rằng họ đã bán lại hàng cho người mua khác.

Người mua đã kiện ra Ủy ban Trọng tài và Kinh tế Quốc tế Trung Quốc theo điều khoản trọng tài trong hợp đồng yêu cầu người bán hoàn trả lại số tiền mà người mua đã trả cộng với lãi suất. Người bán đã phản tố lại, yêu cầu người mua trả tiền chênh lệch giữa giá hợp đồng của hai bên với giá hợp đồng bên bán bán lại thép cộng với lãi suất.

2.3. Phân tích và phán quyết của Trọng tài

Địa điểm kinh doanh của người mua là ở Trung Quốc và người bán tại Singapore. Cả Trung Quốc và Singapore đều là các quốc gia ký kết Công ước CISG. Các bên đều đưa ra tuyên bố hoặc không phản đối việc áp dụng Công ước để điều chỉnh tranh chấp. Do đó, trong vụ việc này Trọng tài đã áp dụng Công ước.

Trong tranh chấp này, Trọng tài đã dựa vào việc xem xét cụ thể trách nhiệm của mỗi bên đối với việc vi phạm hợp đồng để xác định và tính toán mức thiệt hại của từng bên theo Điều 75 và Điều 76 Công ước CISG.

2.3.1. Lập luận của bên mua

a. Về việc chậm thanh toán 80.000 đô la Mỹ

Người mua cho rằng họ đã hoàn thành cơ bản nghĩa vụ của hợp đồng khi đã phát hành L/C kịp thời và số tiền L/C chiếm 94,6% tổng số thanh toán và do đó họ đã đảm bảo thực hiện cơ bản nghĩa vụ theo hợp đồng.

Người mua đã viện dẫn lý do bất khả kháng cho việc họ chưa chuyển số tiền 76.000 đô la Mỹ tương đương với 5,4 % khoản thanh toán. Cụ thể, bên mua đã viện dẫn đến chính sách kiểm soát ngoại hối của Trung Quốc yêu cầu bên mua phải có hoá đơn gốc từ bên bán để được mua ngoại hối để chuyển khoản ra nước ngoài cho bên bán. Sau khi người mua thông báo cho người bán về việc này, người bán đã gửi hóa đơn gốc cho người mua, nhưng việc này đã bị trì hoãn cho đến ngày 12 tháng 2 năm 1999 là ngày thứ sáu. Các ngày tiếp theo là ngày nghỉ cuối tuần và nghỉ lễ hội mùa xuân Trung Quốc, ngân hàng đã không tiếp tục làm việc cho đến ngày 22 tháng 2. Vào ngày 22 tháng 2, người mua đã liên lạc ngay với ngân hàng và chuyển 80.000 đô la Mỹ cho người bán vào thứ năm. Người mua cho rằng mặc dù họ đã không gửi 76.000 đô la Mỹ theo thỏa thuận nhưng người mua đã không trì hoãn bất kỳ lúc nào trong việc chuyển 76.000 đô la Mỹ do các biện pháp kiểm soát ngoại hối của Trung Quốc mà người mua và người bán đã biết.

b. Về các vi phạm của người bán đối với việc chậm giao hàng

Người mua cho rằng người bán đã vi phạm hợp đồng khi người bán đã không chuẩn bị hàng và đã không vận chuyển hàng trước ngày 10 tháng 3 theo L/C đã sửa đổi. Cụ thể, mặc dù người mua đã thúc giục người bán sắp xếp cho lô hàng hai lần vào ngày 26 tháng 2 và ngày 1 tháng 3, nhưng người bán vẫn không tìm tàu cho đến ngày 3 tháng 3 khi người bán nhận được 80.000 đô la Mỹ thông qua chuyển khoản từ người mua. Việc vận chuyển sau đó của người bán đã không thể theo đúng ngày giao hàng được quy định trong L/C. Người bán, vì lợi ích của 5,4% khoản thanh toán, đã từ bỏ nghĩa vụ hành động một cách thiện chí trong việc tích cực tìm kiếm tàu chuyển hàng để đảm bảo lô hàng được vận chuyển trong thời hạn quy định trên L/C đã sửa đổi, do đó họ đã vi phạm cơ bản hợp đồng.

Người mua cũng cho rằng người bán không có ý định huỷ hợp đồng khi họ vẫn tiếp tục yêu cầu người mua sửa đổi L/C để chuyển hàng trong điều kiện không nhận được khoản thanh toán 76.000 USD, và điều này chứng tỏ rằng người bán đã chấp nhận rằng lô hàng đó sẽ trước ngày 10 tháng 3 trong điều kiện không nhận được khoản thanh toán 76.000 đô la Mỹ. Do sự chấp nhận này, người bán đã từ bỏ quyền phản tố về việc không giao hàng cho đến khi nhận được khoản thanh toán; việc người bán có thể đổi ngày giao hàng vào ngày 10 tháng 3 năm 1999, mặc dù chưa nhận được khoản thanh toán 76.000 USD được CISG cho phép.

c. Về Giấy phép nhập khẩu và việc không sửa đổi L/C theo yêu cầu của người bán

Việc người mua từ chối yêu cầu sửa L/C lần thứ ba của người bán và sau đó huỷ hợp đồng được người mua viện dẫn lý do bất khả kháng. Theo đó, tại thời điểm người bán sau đó đã yêu cầu sửa đổi L/C một lần nữa, chính phủ Trung Quốc đã thông báo rằng giấy phép nhập khẩu do người mua nắm giữ sẽ hết hạn vào ngày 31 tháng 3 năm 1999. Xem xét hành trình từ cảng Nga đến Cảng Sán Đầu Trung Quốc và thực tế là con tàu mà người bán dùng để vận chuyển không phù hợp để neo đậu tại cảng Sán Đầu nên không thể gia hạn hiệu lực của giấy phép nhập khẩu của người mua vì vậy sau khi giải thích hoàn cảnh kể trên, người mua đã từ chối yêu cầu sửa đổi L/C từ người bán và hủy hợp đồng.

Vì hợp đồng đã bị hủy bỏ, đơn xin sửa đổi L/C gửi cho người mua thực sự là một đề nghị mới, nhưng đề nghị này không được người mua chấp nhận. Hợp đồng mới chưa được ký kết; không có mối quan hệ pháp lý mới giữa các bên.

d. Người bán không có đủ cơ sở để chứng minh được hàng hoá mà người bán bán lại chính là hàng hoá theo hợp đồng hai bên đã ký kết

Người mua cũng cho rằng người bán đã thay đổi thông số kỹ thuật của hàng hóa nhiều lần mà không có sự đồng ý từ người mua và hàng hóa được bán cho bên thứ ba không phải là những hàng hoá theo hợp đồng được ký bởi người mua và người bán do những thông số kỹ thuật và số lượng giữa các hợp đồng bán lại này không khớp với hợp đồng người mua và người bán đã ký kết. Do đó, người bán không thể kết hợp các hợp đồng này để yêu cầu người mua bồi thường thiệt hại.

Trên cơ sở này, người mua đã nộp đơn lên trọng tài yêu cầu:

(1) Người bán trả lại ngay 80.000 USD mà người mua đã trả;

(2) Người bán phải trả lãi 8,946,85 USD cho số tiền đó (tạm thời tính đến ngày 15 tháng 12 năm 2000 cho đến ngày thanh toán thực tế);

(3) Người bán phải bồi thường cho người mua phí luật sư là 1.067,40 đô la Mỹ (chuyển đổi thành đồng 8,859,42 Nhân dân tệ), chi phí đi lại 2.000 Nhân dân tệ trong quá trình xét xử;

(4) Người bán phải chịu toàn bộ phí trọng tài.

2.3.2. Lập luận của người bán

a. Đối với việc gửi hoá đơn gốc theo yêu cầu của người mua trong việc thanh toán 80.000 đô la Mỹ

Người bán không có lỗi trong việc trì hoãn gửi hóa đơn gốc. Theo hợp đồng, người mua phải gửi 80.000 đô la Mỹ vào tài khoản do người bán chỉ định trong vòng bảy ngày làm việc sau khi ký hợp đồng; không có điều kiện kèm theo là người bán phải xuất hóa đơn gốc và gửi hóa đơn cho người mua trước khi chuyển tiền. Sau đó, người mua đã yêu cầu người bán gửi hóa đơn gốc trước khi chuyển tiền dẫn đến một loạt các sự chậm trễ tiếp theo.

b. Các vi phạm của bên mua trong việc huỷ hợp đồng một cách vô lý, không chấp nhận sửa đổi L/C dẫn tới người bán phải bán lại hàng hoá và bị thiệt hại kinh tế

Cụ thể, người mua viện lý do (1) tỷ lệ thép theo thông số kỹ thuật mà người bán gửi là rất khác so với trước đây và (2) số lượng ít hơn 8.000 tấn. Trong đó, lý do thứ hai không phù hợp vì hợp đồng quy định 7.600 tấn. Đối với lý do thứ nhất, theo hợp đồng, có ít nhất 05 loại có đường kính 12 đến 25 milimet có số lượng xấp xỉ bằng nhau, đối với loại có đường kính 25 mm thì số lượng nhiều nhất là 1.000 tấn. Theo bản fax mà người bán gửi người mua ngày 30 tháng 3 năm 1999, sự khác biệt duy nhất trong bản fax này là hàng hóa có kích thước 25 milimet lên tới 1.500 tấn. Đây không phải là lý do để cho phép người mua hủy hợp đồng. Điều 52 (2) CISG quy định rằng: "*Nếu người bán giao một số lượng nhiều hơn số lượng quy định trong hợp đồng, thì người mua có thể chấp nhận hay từ chối việc giao số lượng phụ trội. Nếu người mua chấp nhận toàn bộ hoặc một phần số lượng phụ trội thì người mua phải trả tiền hàng phụ trội theo giá hợp đồng quy định"*. Theo điều khoản số lượng của hợp đồng, người bán được quyền giao dưới 10% số lượng quy định, ít nhất là 6.840 tấn (7.600 - 7.600 * 10%); do đó, người bán vẫn phù hợp với các yêu cầu của hợp đồng dù đã giao 7.500 tấn. Và trong bản fax ngày 30 tháng 3 năm 1999, người bán không bày tỏ rằng người mua không có lựa chọn nào trong việc chấp nhận giao hàng theo thông số kỹ thuật được ghi trong bản fax. Nếu người mua không muốn nhận hàng theo thông số kỹ thuật này, người mua nên thông báo cho người bán và cho người bán cơ hội thay đổi hàng hóa. Hành vi từ chối chấp nhận giao hàng của người mua mà không có bất kỳ thương lượng nào là không có thiện chí.

Điều quan trọng hơn là hai bên đã đồng ý thực hiện hợp đồng trong điều kiện việc vận chuyển vẫn bị trì hoãn. Trong trường hợp này, việc trì hoãn gửi không phải là cơ sở hợp lệ để người mua từ chối gia hạn thời gian hiệu lực của L/C và thời gian giao hàng.

Việc người mua không gia hạn L/C sau ngày 5 tháng 3 năm 1999 được coi một sự từ chối chấp nhận giao hàng và người mua đã vi phạm hợp đồng

một cách cơ bản. Dẫn tới người bán phải bán lại hàng và bị thiệt hại về kinh tế. Người bán đã tuyên bố trong phiên điều trần bằng lời nói rằng người bán bán lại là hàng hóa theo hợp đồng và đã nộp bằng chứng toàn diện để chứng minh việc này. Bằng chứng chỉ ra rằng tỷ lệ đo lường của 8.000 tấn hàng hóa được bán lại cho Công ty Campuchia và Công ty Singapore giống như tỷ lệ đo lường trong hợp đồng với người mua.

Trên cơ sở Điều 75 CISG, người bán yêu cầu:

(1) Người mua bồi thường cho chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá bán lại với số tiền là 259.768 đô la Mỹ. Số tiền này được tính toán như sau:

- Đơn giá của hàng hóa theo hợp đồng là 185 đô la Mỹ mỗi tấn CNF Sán Đầu;

- Hợp đồng bán lại lần đầu tiên (sau đây, Hợp đồng bán lại I) đã ký ngày 20 tháng 5 năm 1999 quy định rằng đơn giá của hàng hóa là 178 đô la Mỹ mỗi tấn CIF Kampongsom; cần phải trừ đi số dư của phí bảo hiểm và cước phí để so sánh giá hợp đồng với giá bán lại trong trường hợp này. Phí bảo hiểm cho việc vận chuyển thép từ Nga đến các khu vực châu Á là từ 1-3‰ và được tính theo mức 2‰, Hợp đồng bán lại I có phí bảo hiểm 0,36 đô la Mỹ/tấn (178 đô la Mỹ/tấn * 2), nếu vận chuyển hàng hóa từ cảng Nakhodka ở Nga đến Campuchia là 27 đô la Mỹ / tấn, nhưng cước vận chuyển theo hợp đồng (từ Nga đến Trung Quốc) chỉ là 13 đô la Mỹ/tấn; số dư của cả hai là 14 đô la Mỹ mỗi tấn (27 trừ 13). Do đó, sau khi điều chỉnh phí bảo hiểm và cước vận chuyển, giá sẽ là 163,64 đô la Mỹ/tấn (178 - 0,36 - 14).

- Hợp đồng bán lại lần thứ hai (sau đây, Hợp đồng bán lại II) được ký ngày 14 tháng 10 năm 1999 quy định rằng đơn giá là 150 đô la Mỹ/tấn, CFR Singapore, cước vận chuyển là 25 đô la Mỹ/tấn, cao hơn 12 đô la Mỹ/tấn so với cước vận chuyển sang Trung Quốc (25 trừ 13). Do đó, giá bán lại của Hợp đồng này sau khi giá bán lại Hợp đồng II trừ đi số dư cước vận chuyển theo giá hợp đồng trong trường hợp này, là 138 USD/tấn (150 trừ 12).

- Giá trung bình của Hợp đồng bán lại I và Hợp đồng bán lại II là 150,82 USD/tấn CNF [(163,64 + 138)/2]. Khoản lỗ của người bán bằng cách bán lại hàng hóa là: 185 - 150,82 = 34,18 đô la Mỹ/tấn.

Do đó, tổng số tiền lỗ của người bán khi bán lại là 259.768 đô la Mỹ (34,18 đô la Mỹ/tấn * 7.600 tấn).

(2) Người mua phải trả khoản lợi nhuận mà người mua đáng lẽ được hưởng nếu hợp đồng được thực hiện. Cụ thể:

- Nếu người mua không vi phạm hợp đồng và đã gia hạn L/C theo yêu cầu từ người bán qua fax vào ngày 30 tháng 3 năm 1999, hàng hóa có thể đã được gửi đi trước ngày 14 tháng 4 năm 1999, và người bán có thể đã nhận được khoản thanh toán trước ngày 30 tháng 4 năm 1999. Do đó, người bán có quyền được người mua bồi thường tổn thất lãi phát sinh do việc chậm trễ của người mua. Cụ thể:

Hàng hóa theo Hợp đồng bán lại đã được vận chuyển vào ngày 6 tháng 6 năm 1999, hợp đồng quy định việc thanh toán phải được thực hiện trong vòng 120 ngày sau ngày giao hàng, vì vậy ngày nhận thanh toán phải là ngày 4 tháng 10 năm 1999. Hàng hóa theo Hợp đồng bán lại II đã được vận chuyển vào ngày 9 tháng 11 năm 1999. Theo thông lệ chung trong giao dịch, người bán sẽ nhận được chuyển khoản vào ngày 24 tháng 11 (15 ngày sau ngày vận đơn). Ngày giữa theo hai hợp đồng là ngày 29 tháng 10 năm 1999, thời gian trì hoãn nhận thanh toán là sáu tháng (từ ngày 30 tháng 4 năm 1999 đến ngày 29 tháng 10). Theo hai hợp đồng bán lại, giá bán lại trung bình là 150,82 USD/tấn; tổng giá bán lại theo hợp đồng của trường hợp này là 1.146.232 đô la Mỹ (150,82 đô la Mỹ/tấn * 7.600). Nếu số tiền gốc để tính lãi là 1.146.232 USD và thời gian tính lãi là sáu tháng và lãi suất là 8% mỗi năm, thì khoản mất lãi của người bán vì sự chậm trễ trong việc bán lại hàng hóa là: 1.146.232 USD x 6 tháng x 8%/12 = 45.849,28 USD.

- Khoản lãi đối với số tiền thiệt hại 259,768 đô la Mỹ đã nói trên của người bán: Vì người bán không nhận được số tiền này, người bán có quyền yêu cầu bồi thường cho số tiền lãi đối với khoản thiệt hại này. Tiền lãi này phải được tính từ ngày 1 tháng 5 năm 1999 (nếu người mua không vi phạm hợp đồng, khoản thanh toán này sẽ được nhận trước ngày 30 tháng 4 năm 1999). Lãi suất là 8%. Tiền lãi phải được tính cho đến ngày phán quyết trọng tài được thi hành.

(3) Người mua phải chịu phí luật sư cho vụ việc là 90.000 Nhân dân tệ.

Người bán đã nhận được khoản thanh toán 80.000 đô la Mỹ từ người mua. Do đó, người mua phải trả khoản bồi thường (không bao gồm tiền lãi của số tiền bị thiệt hại) là 225,617,28 đô la Mỹ (259,768 + 45,849,28 - 80.000) và 90.000 Nhân dân tệ sau khi trừ 80.000 đô la Mỹ.

2.3.3. Lập luận của Trọng tài

a. Trách nhiệm cho sự chậm trễ trong thanh toán 80.000 đô la Mỹ

Trong vụ việc này Trọng tài đã xem xét việc người mua có lỗi trong việc chậm thanh toán 80.000 đô la Mỹ hay không và liệu người bán có lý do chính đáng để hoãn giao hàng hay không.

Theo quy định của hợp đồng, người mua phải gửi 80.000 đô la Mỹ được tính là 10 đô la Mỹ/tấn vào tài khoản do người bán chỉ định trước ngày 9 tháng 2 năm 1999. Người bán đã thông báo cho người mua về tài khoản ngân hàng của mình vào ngày 6 tháng 2 năm 1999. Nhưng người mua đã không chuyển 80.000 đô la Mỹ vào tài khoản này cho đến ngày 3 tháng 3 (là ngày người bán nhận được khoản tiền chuyển này).

Người bán cho rằng đó là vi phạm hợp đồng của người mua trong khi người mua lập luận rằng việc họ không chuyển đúng thời hạn là vì lý do bất khả kháng là chính sách kiểm soát ngoại hối của Trung Quốc yêu cầu người

mua phải lấy hóa đơn gốc của người bán, nhưng người mua không nhận được hóa đơn gốc từ người bán cho đến ngày 12 tháng 2, và do Lễ hội mùa xuân, ngân hàng của người mua đã không thực hiện giao dịch cho đến ngày 26 tháng 2. Do đó, người mua cho rằng họ không chịu trách nhiệm cho sự chậm trễ này.

Trọng tài đã phán quyết rằng:

- Hợp đồng không quy định rằng người bán phải gửi hóa đơn gốc trước khi nhận khoản thanh toán 80.000 USD;

- Người mua phải biết yêu cầu kiểm soát ngoại hối của Trung Quốc yêu cầu hóa đơn gốc, nhưng người bán không biết quy định này (và người mua đã không đưa ra bất kỳ bằng chứng nào để chứng minh rằng người bán đã biết về quy định đó).

Do đó, việc chậm chuyển tiền liên quan đến hóa đơn gốc là lỗi của người mua vì người mua không quy định nội dung này trong hợp đồng, nên đó không phải là nghĩa vụ của người bán. Kể cả sự kiện ngày lễ hội mùa xuân, cũng không phải lỗi của người bán. Do đó, vì người mua phải chịu trách nhiệm cho sự chậm trễ trong việc chuyển 80.000 đô la Mỹ, và người mua đã vi phạm hợp đồng.

b. Đối với việc hoãn giao hàng của người bán

Trọng tài đã xem xét đến mối liên quan giữa việc người mua vi phạm hợp đồng liên quan đến việc chậm thanh toán 80.000 đô la Mỹ với việc bên bán chậm giao hàng. Về vấn đề này, người bán tuyên bố rằng họ không có nghĩa vụ gửi hàng trước khi nhận 80.000 USD.

Trọng tài cho rằng theo hợp đồng, người mua sẽ nộp khoản thanh toán được tính là 10 đô la Mỹ mỗi tấn trước ngày 9 tháng 2 năm 1999 và phát hành L/C được tính là 175 đô la Mỹ/tấn vào ngày 11 tháng 2. Thực tế là người mua đã phát hành L/C đúng hạn (ngày 10 tháng 2 năm 1999) với số tiền thanh toán tương đương 95% giá trị hợp đồng và khoản tiền chưa được chuyển tương đương với 5% giá trị hợp đồng. Trong trường hợp này, là một thương gia, người bán có hai lựa chọn:

(1) Chịu tối đa 5% rủi ro, giao hàng và nộp hóa đơn đúng hạn; hoặc là

(2) Chọn không chịu bất kỳ rủi ro nào và chỉ giao hàng sau khi nhận đủ 80.000 đô la Mỹ.

Người bán có thể chọn phương án (1), nhưng không có nghĩa vụ hoặc nghĩa vụ phải chọn phương án (1). Người mua đã không trả 80.000 đô la Mỹ đúng hạn và đó là vi phạm hợp đồng. Việc người bán chọn phương án (2) là hợp lý từ lập trường của người bán là có thể chấp nhận được. Người bán được quyền hoãn giao hàng vì sự chậm trễ của người mua đối với việc thanh toán toàn bộ 80.000 USD.

c. Về việc sửa đổi L/C trong mười ngày cuối tháng 2 năm 1999

Người bán đã yêu cầu sửa đổi L/C nhiều lần, đặc biệt là sửa đổi thời gian giao hàng trên L/C. Người mua đã cáo buộc rằng điều này nên được coi là bằng chứng cho thấy người bán đã không chuẩn bị hàng hóa kịp thời và do đó người bán không thể giao hàng kịp thời.

Việc sửa đổi L/C là từ ngày 22 đến 25 tháng 2 năm 1999. Đối với yêu cầu của người bán ngày 22 tháng 2 năm 1999, nội dung sửa đổi chủ yếu phải thực hiện với thông số kỹ thuật và số lượng của hàng hóa ngoại trừ một số từ chính tả và thời gian giao hàng đã được thay đổi từ ngày 5 tháng 3 năm 1999 thành ngày 11 tháng 3 năm 1999. Người mua đã xin ngân hàng phát hành L/C sửa đổi vào ngày 23 tháng 2 về đặc điểm kỹ thuật và số lượng hàng hóa vào ngày 25 tháng 2, nhưng thời gian giao hàng được sửa đổi là ngày 10 tháng 3 năm 1999.

Trọng tài lưu ý rằng trong bán hàng hóa quốc tế, thông thường các bên phải sửa đổi L/C và một bên có thể đưa ra yêu cầu sửa đổi, bên kia có thể (1) từ chối, tức là không đồng ý sửa đổi; (2) các bên đàm phán để sửa đổi, và bên yêu cầu phải chịu phí sửa đổi cũng như thiệt hại phát sinh khác; (3) các bên đồng ý sửa đổi, nhưng bảo lưu quyền yêu cầu bồi thường; hoặc (4) các bên có thể đồng ý sửa đổi vô điều kiện.

Từ ngày 22 đến 25 tháng 2 năm 1999, tất cả bốn ngày, người mua đã đồng ý sửa đổi L/C vô điều kiện. Cần xem xét rằng việc sửa đổi ngân hàng phát hành vào ngày 25 tháng 2 năm 1999 là kết quả của việc xác định cụ thể hơn, số lượng và tỷ lệ trùng khớp của hàng hóa và thời gian giao hàng mà hai bên đã thỏa thuận. Do hai bên sửa đổi L/C vô điều kiện, không cần thiết phải điều tra lý do sửa đổi L/C (Có thể có nhiều lý do, không chắc chắn là việc chuẩn bị hàng hóa).

d. Về sự chậm trễ của bên bán trong việc sắp xếp tàu vận chuyển

Người mua đã cáo buộc rằng vào ngày 26 tháng 2 năm 1999 và ngày 1 tháng 3 năm 1999, người mua đã yêu cầu người bán sắp xếp cho tàu và giao hàng nhiều lần, nhưng người bán đã không chủ động thực hiện. Người mua đã cáo buộc rằng người bán bắt đầu tìm tàu sau khi nhận được 80.000 đô la Mỹ và trì hoãn thời gian vận chuyển, vì vậy người bán phải chịu trách nhiệm pháp lý.

Thư của người bán về tên của con tàu đã được gửi vào ngày 5 tháng 3 năm 1999, tức là, trong vòng hai ngày kể từ khi nhận được 80.000 đô la Mỹ.

Trọng tài cho rằng sự chậm trễ này là chấp nhận được. Toà án lưu ý rằng người mua đã viết rằng họ sẽ fax biên lai chuyển tiền cho người bán "chiều nay" trong thư ngày 26 tháng 2. Nhưng bản fax có thể đến người bán vào ngày 2 tháng 3. Vào ngày này, người mua vẫn chưa gửi fax biên lai chuyển tiền cho người bán. Do vậy, lỗi ở đây thuộc về người mua, vì mặc dù đã trả

lời nhưng nó đã không gửi fax biên lai chuyển tiền cho người bán tại thời điểm đó. Do đó, trách nhiệm cho sự chậm trễ về thời gian vận chuyển không nên được đặt ra cho người bán; nguyên nhân là do lỗi của người mua. Trên thực tế, Trọng tài xem xét rằng người bán chỉ nhận được 80.000 đô la Mỹ từ ngân hàng vào tài khoản của mình vào ngày 3 tháng 3 nên thư từ được gửi cho người mua vào ngày 5 tháng 3 là kịp thời và hợp lý.

đ. Về các lý do huỷ hợp đồng của bên mua

Thư từ người bán vào ngày 5 tháng 3 năm 1999, ngoài việc cung cấp tên và trọng tải của tàu cũng yêu cầu thay đổi thời gian giao hàng trước ngày 16 tháng 3 năm 1999. Người bán đã yêu cầu người mua xác nhận điều đó. Người bán đã fax cho người mua và thúc giục người mua tiếp vào ngày 8 tháng 3 và ngày 10 tháng 3, nhưng người mua đã không trả lời bất kỳ thông tin nào. Toà án Trọng tài lưu ý rằng có nội dung sau trong bản fax từ người bán đến người mua vào ngày 10 tháng 3 năm 1999: "*... chúng tôi rất ngạc nhiên khi biết tin của bạn hôm nay rằng bạn muốn trì hoãn việc gửi hàng đến một ngày sau đó sẽ được thông báo sau*. " Điều này cho thấy rằng đó là người mua, không phải người bán, đã yêu cầu trì hoãn việc giao hàng.

Người mua đã không gửi bất kỳ thư nào cho người bán cho đến ngày 29 tháng 3 và viết rằng: "*... bởi vì tỷ lệ trùng khớp của thanh thép do công ty của bạn cung cấp rất khác so với trước đây và dưới 8.000 tấn, bây giờ Công ty chúng tôi đã yêu cầu thay đổi thanh thép ren 7.600 (8.000) tấn sang thanh cuộn 7.600 (8.000) tấn ...*". Thật khó để hiểu nội dung này trong thư từ người mua đến người bán vào ngày 29 tháng 3. Theo yêu cầu của đặc điểm kỹ thuật và số lượng của thanh thép theo hợp đồng, hợp đồng quy định rằng "với năm loại có đường kính 12 đến 25 milimet thì số lượng bằng nhau, nếu có thông số kỹ thuật 25 mm thì tối đa là 1.000 tấn". L/C được phát hành phù hợp với nội dung này. Khi người bán yêu cầu sửa đổi L/C vào ngày 22 tháng 2 năm 1999, thông số kỹ thuật của hàng hóa được đưa ra bởi người bán là: 12 milimet - 1.800 tấn, 14 milimet - 1.600 tấn, 16 milimet - 1.800 tấn , 22 milimét - 1.800 tấn, 25 milimét - 1000 tấn, tổng cộng 8.000 tấn. Khi người mua nộp đơn xin ngân hàng phát hành sửa đổi L/C vào ngày 23 tháng 2 năm 1999 và ngân hàng phát hành đã sửa đổi L/C, nội dung là: 12 milimet - 1.700 tấn, 14 mm 1.500 tấn, 16 milimet 1.700 tấn, 22 milimet 1.700 tấn, 25 milimet 1.000 tấn, tổng cộng 7.600 tấn. Không có bất kỳ thay đổi nào cho đến ngày 29 tháng 3 năm 1999. Điều đó có nghĩa là thông số kỹ thuật của thép và số lượng 7.600 tấn là do chính người mua quyết định. Theo đó, việc người mua nói "thông số kỹ thuật của thép khác so với trước và dưới 8.000 tấn" là quan điểm riêng của người mua, mà không thể đổ lỗi cho người bán.

Về nội dung thư của người mua vào ngày 29 tháng 3 năm 1999, về bản chất thể hiện hành vi đơn phương hủy hợp đồng của người mua vì một lý do không tồn tại. Do thép ren và thép cuộn là hai loại thép khác nhau, nếu có thay đổi thì phải làm thành hợp đồng mới thay vì sửa đổi hợp đồng.

e. Về Giấy phép nhập khẩu hàng hóa của người mua

Người mua nói rằng vào ngày 10 tháng 3 năm 1999, họ đã gửi fax cho người bán và nói rằng "Giấy phép nhập khẩu của người mua đối với hàng hóa cụ thể có thể bị vô hiệu vì sự chậm trễ trong việc thuê tàu vận chuyển của người bán... và nếu người bán không thể vận chuyển hàng hóa lên tàu đúng hạn, người mua sẽ chấm dứt hợp đồng". Tuy nhiên, trong các tài liệu được gửi bởi người mua và người bán, không có bằng chứng nào cho thấy người mua đã gửi một bản fax như vậy. Chỉ có một thư từ người bán gửi cho người mua vào ngày 10 tháng 3 có nội dung liên quan đến điều này là: "*... thật ngạc nhiên khi chúng tôi nghe tin từ bạn hôm nay rằng bạn muốn trì hoãn việc gửi hàng đến một ngày sau đó để được thông báo*". Nhưng từ câu đó, trọng tài không thể tìm thấy thông tin về giấy phép nhập khẩu của người mua và hiệu lực của giấy phép.

Trọng tài lưu ý rằng chứng nhận từ Ủy ban kinh tế Sán Đầu vào ngày 12 tháng 7 năm 2001 đã chứng minh rằng giấy phép nhập khẩu của người mua thực sự đã tồn tại. Sau đó, có một vấn đề liệu Giấy phép nhập khẩu có thể được coi là một hành động của chính phủ miễn cho người mua khỏi trách nhiệm pháp lý hay không. Điều khoản hợp đồng về "bất khả kháng về nguồn lực" là quyền lợi của người bán. Giả sử rằng quy định bất khả kháng theo hợp đồng cũng được áp dụng cho người mua, thì, người mua cần phải: (1) thông báo kịp thời; (2) nộp giấy chứng nhận từ chính phủ hoặc phòng thương mại trong vòng 15 ngày, nếu người mua thực sự đã fax (có thể qua điện thoại) về vấn đề với Giấy phép nhập khẩu vào ngày 10 tháng 3 năm 1999, nhưng người mua không nộp giấy phép từ chính phủ hoặc phòng thương mại trong vòng 15 ngày. Giấy chứng nhận từ ủy ban kinh tế Sán Đầu cho thấy được cấp ngày 12 tháng 7 năm 2001; nó không được gửi bởi người mua trong vòng 15 ngày mà là 825 ngày.

Ngoài ra, trong thư của người mua vào ngày 29 tháng 3, lý do người mua đưa ra để đổi chủng loại hàng hóa là về việc không trùng khớp đặc điểm kỹ thuật và số lượng ít hơn 8.000 tấn, thay vì Giấy phép nhập khẩu vô hiệu. Do đó, Trọng tài kết luận rằng người mua đã đơn phương hủy hợp đồng và vi phạm cơ bản hợp đồng.

Trên cơ sở này, việc tính toán mức thiệt hại được Toà án xác định như sau:

Việc xác định việc bồi thường này phụ thuộc vào việc người mua hay người bán đã vi phạm hợp đồng. Trọng tài đã khẳng định rằng lý do hợp đồng không được thực hiện và người bán không giao hàng là do người mua đã đơn phương chấm dứt hợp đồng và vi phạm hợp đồng về cơ bản. Theo CISG, người mua phải bồi thường cho người bán về tổn thất xảy ra vì điều này. Người bán đã bán lại hàng hóa. Theo CISG, người bán có quyền yêu cầu người mua bồi thường tổn thất.

Tuy nhiên, người mua đã phản đối việc người bán bán lại 4.000 tấn thép

vào ngày 20 tháng 5 năm 1999 và 4000 tấn một lần nữa vào ngày 14 tháng 10 không phải là bán lại hàng hóa mà hai bên đã ký kết vì cho rằng các thông số kỹ thuật và số lượng khác với thông số kỹ thuật và số lượng mà hai bên đã ký kết vào ngày 25 tháng 2 năm 1999, và cũng khác với thông số kỹ thuật và số lượng do hai bên quy định vào ngày 30 tháng 3 năm 1999. Người mua cho rằng người bán đã không cung cấp bằng chứng nào về việc hàng hóa mà người bán bán lại là hàng hóa theo hợp đồng các bên đã ký kết.

Phản hồi của người bán là: Hợp đồng quy định rằng "có năm loại có đường kính 12 đến 25 milimet có số lượng bằng nhau, nếu có thông số kỹ thuật 25 milimet, thì số lượng nhiều nhất là 1.000 tấn, số lượng 7.600 tấn (+/- 10%)". Hàng hóa đáp ứng các thông số này sẽ được coi là hàng hóa theo hợp đồng của hai bên.

Trọng tài lưu ý rằng cáo buộc của người mua ở đây liên quan đến việc "hàng hóa theo hợp đồng" ở đây là gì. Trọng tài cho rằng hợp đồng chỉ quy định phạm vi của đặc điểm kỹ thuật và nguyên tắc tỷ lệ khớp số lượng, không quy định đặc biệt về thông số kỹ thuật và số lượng cụ thể, và đã không quy định cách xác định việc đảm bảo các thông số kỹ thuật cụ thể và số lượng. Do đó, cho dù đó là "hàng hóa hợp đồng" hay không dựa có thể được suy luận trên cơ sở mô tả về hàng hóa theo hợp đồng. Các hàng hóa mà người bán đã bán cũng như cách bán lại của người bán đều phù hợp với mô tả hàng hóa này. Do đó, Toà án kết luận rằng thép được bán lại bởi người bán là hàng hóa theo hợp đồng.

Do đó, theo CISG, người bán có quyền yêu cầu người mua bồi thường cho việc mất chênh lệch giá.

Trọng tài đã xem xét yêu cầu phản tố đầu tiên của bên bán về việc tính toán tổn thất của khoản bồi thường. Toà án cho rằng người bán đã xem xét chênh lệch giá giữa giá CNF của hợp đồng trong trường hợp này và giá CIF của Hợp đồng bán lại đầu tiên; và xem xét khoản khấu trừ 80.000 đô la Mỹ; hơn nữa, mặc dù người bán đã bán lại 4.000 + 4.000 = 8.000 tấn, nhưng mức bồi thường được tính trên 7.600 tấn theo hợp đồng, vì vậy cách tính này là hợp lý.

Trong yêu cầu bồi thường của mình, người bán cũng đã tính lãi do chậm trễ trong việc nhận thanh toán. Trọng tài cho rằng theo CISG, người bán nên bán lại hàng hóa trong một khoảng thời gian hợp lý. Trong thực tế, thời gian bán lại là rất muộn. Mặc dù việc bán lại phụ thuộc vào nhu cầu của loại thép đó trên thị trường nhưng sự chậm trễ khi bán lại không phải do người mua gây ra. Do đó, Trọng tài bác bỏ việc tính lãi và phán quyết rằng người mua sẽ trả khoản bồi thường 179,768 đô la Mỹ.

- Khiếu nại của người mua yêu cầu bên bán trả lãi đối với khoản 80.000 đô la Mỹ và yêu cầu của người bán về việc người mua phải trả tiền lãi cho khoản bồi thường: Trọng tài cho rằng việc trả lãi của bên mua hay bên bán

đối với các khoản này phụ thuộc vào bản án của Trọng tài sau này. Nói cách khác, mối quan hệ trả lãi giữa các bên sẽ xảy ra sau khi phán quyết được thực hiện. Do đó, Toà án Trọng tài không phán quyết đối với các yêu cầu này của cả bên mua và bên bán.

- Các yêu cầu còn lại của các bên liên quan đến phí trọng tài và các khoản phí khác liên quan đến việc giải quyết tranh chấp: Trọng tài cho rằng phí trọng tài cho các khiếu nại của người mua sẽ do người mua chịu. Phí trọng tài cho các yêu cầu phản tố của người bán sẽ do người mua chịu 90% và người bán chịu 10%. Phí luật sư và phí đi lại của người mua sẽ do người mua chịu; Phí luật sư của người bán là 90.000 Nhân dân tệ nên được bồi thường bởi người mua.

Phán quyết của Trọng tài

Trọng tài đã phán quyết về vụ việc như sau:

(1) Bác bỏ tất cả các khiếu nại của người mua;

(2) Người mua sẽ trả cho người bán 179.768 đô la để bồi thường cho người bán khi mất chênh lệch giá bằng cách bán lại hàng hóa;

(3) Người mua sẽ trả 90.000 Nhân dân tệ để bồi thường cho phí luật sư mà người bán phải trả cho vụ kiện;

(4) Phí trọng tài cho các khiếu nại của người mua với số tiền 39.640 Nhân dân tệ sẽ do người mua chịu hoàn toàn. Phí trọng tài phản tố của vụ kiện này là 7.116 đô la Mỹ, trong đó người mua phải chịu 6.404,40 đô la Mỹ và bên bán sẽ chịu 7.116 đô la Mỹ.

(5) Người mua sẽ thanh toán số tiền trên, tổng cộng là 186.172,40 đô la Mỹ và 90.000 Nhân dân tệ trong vòng ba mươi ngày sau ngày nhận phán quyết này, cộng với lãi suất hàng năm là 4%.

3. Bình luận

3.1. Ý nghĩa và mục đích của các quy định này

Theo bình luận của Ban Thư ký UNCITRAL[257], Điều 75 quy định trong trường hợp hợp đồng bị huỷ bỏ bởi người mua, người bán được tự do bán lại hàng hoá. Tương tự, nếu hợp đồng bị vi phạm bởi người bán, người mua sẽ có quyền mua hàng hoá tương tự từ người bán khác nếu có thể. Đây là sự tôn trọng lợi ích đương nhiên của các bên. Nếu bên không vi phạm thành công trong việc bán lại hoặc thay thế hàng hoá, việc mất mát sẽ bị giảm bớt. Điều 75 nhận thức được vấn đề này và đưa ra các quy tắc đặc biệt để tính toán thiệt hại trong các trường hợp đó.

Trong khi đó, Điều 76 quy định một phương thức khác để xác định thiệt

[257] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-75.html và http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-76.html

hại khi hợp đồng bị huỷ bỏ. Phương thức thay thế này, dựa trên nguyên tắc tương tự như quy định tại Điều 75, áp dụng trong các trường hợp hợp đồng bị huỷ bỏ nhưng bên bị thiệt hại không bán lại hàng hóa hoặc, đã không mua bất kỳ hàng hóa nào thay thế một cách hợp lý và trong một thời gian hợp lý sau khi hợp đồng bị huỷ bỏ. Lý do cho sự không hành động của bên bị thiệt hại là không liên quan theo Điều 76 (mặc dù chúng có thể có liên quan theo Điều 77). Quy định của Điều 76 xuất phát từ thực tế là, vì việc huỷ bỏ hợp đồng giải phóng cả hai bên khỏi nghĩa vụ của họ, bên bị thiệt hại đã tuyên bố hủy hợp đồng thường sẽ tìm kiếm một giao dịch thay thế. Do đó, người mua thường được dự kiến sẽ mua hàng hóa thay thế hoặc người bán bán lại hàng hóa cho người mua khác. Trong những trường hợp như vậy, biện pháp bồi thường thiệt hại thường được dự kiến là chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá bán lại hoặc mua lại, như được quy định trong Điều 75.

Điều 75 và Điều 76 là các áp dụng cụ thể của Điều 74 và giải quyết lần lượt hai phương thức đo lường thiệt hại trực tiếp của bên bị thiệt hại khi một hợp đồng bị huỷ bỏ. Điều 75 xác lập một phương thức "chắc chắn"khi quy định quyền của người bán hoặc người mua, tùy theo từng trường hợp, yêu cầu bồi thường thiệt hại dựa trên chênh lệch giữa giá hợp đồng với kết quả bán lại hàng hóa sau khi đã trừ đi các chi phí khác nếu có như bảo hiểm. Điều 76 quy định trong trường hợp hàng hoá có giá thị trường, bên bị thiệt hại có thể đo lường thiệt hại của mình một cách trừu tượng tức là giả định rằng một giao dịch đã không được thực hiện liên quan đến hợp đồng bị vi phạm. Có thể có một số nghi ngờ về việc trong thực tế, bên vi phạm sẽ biết rằng bên bị thương đã chọn biện pháp khắc phục cụ thể vì bên bị thương không bắt buộc phải thông báo trước cho cuộc bầu cử của mình. Câu hỏi chứng cứ này có thể chứng minh đặc biệt rắc rối khi bên bị thương thường xuyên tham gia vào việc mua hoặc bán hàng hóa cùng loại và không có mối liên hệ rõ ràng nào giữa việc mua hoặc bán sau vi phạm của bên bị thiệt hại và hợp đồng đã bị vi phạm. Trên thực tế, một số ý kiến cho rằng bên bị hại có thể sẽ thường chọn phương thức "chắc chắn" khi mà bên bị hại không phải thông báo trước về sự lựa chọn của mình. Điều này còn trở nên phức tạp hơn khi mà bên bị thiệt hại thường tham gia vào việc mua hoặc bán hàng hoá cùng loại và không có một mối liên hệ rõ ràng nào giữa một việc mua hoặc bán sau vi phạm bởi bên bị thiệt hại với hợp đồng vừa bị huỷ bỏ.

Một vấn đề phổ biến đối với cả Điều 75 và Điều 76 là liệu bên bán có quyền được đòi bồi thường hiệt hại nhiều hơn khi mà những thiệt hại được bù đắp bởi các điều này không đủ để giúp người bán nếu so sánh với lợi ích mà họ lẽ ra có được nếu hợp đồng được thực hiện. Công ước đã không giải quyết rõ ràng vấn đề này nhưng cả Điều 75 và Điều 76 đều quy định rõ ràng rằng bên bị thương có thể đòi hỏi đối với "bất kể những thiệt hại nào khác... theo Điều 74" khác với những thiệt hại được đo lường trong các điều sau đó. Nói một cách khác, Điều 75 và 76 chỉ là các ứng dụng cụ thể của các nguyên tắc

được ghi trong Điều 74 và rằng bất kỳ vấn đề chưa được giải quyết nào phải được trả lời theo các điều khoản chi phối là Điều 74.

Dựa trên quy tắc về giới hạn thiệt hại cơ bản được xác lập tại Điều 74 rằng các bên khi ký kết hợp đồng sẽ có thể tính toán rủi ro và trách nhiệm pháp lý mà họ phải gánh chịu theo thỏa thuận của họ, nghĩa là là những thiệt hại mà bên vi phạm thấy trước hoặc phải thấy trước tại thời điểm ký kết hợp đồng.

3.2. Các lưu ý chung

Điều 75 và 76 quy định cách tính thiệt hại khi có hành vi hủy hợp đồng. Điều 75 và 76 không thay thế cho Điều 74. Thay vào đó, các điều này cung cấp cho bên bị thiệt hại các phương pháp thay thế có thể sử dụng được để đo lường thiệt hại khi có hành vi hủy hợp đồng. Nói một cách khác, bên bị thiệt hại chỉ ra được thiệt hại theo Điều 75, Điều 76 cũng có thể đòi bồi thường bất kỳ thiệt hại nào khác theo Điều 74.

Khi xác định các thiệt hại được bồi thường theo Điều 75 hoặc 76 không được đặt bên bị thiệt hại ở vị thế tốt hơn so với việc hợp đồng được thực hiện đúng cách.

3.3. Các lưu ý đối với Điều 75[258]

a. Trong các trường hợp được nêu trong Điều 75, bên bị thiệt hại chỉ có thể thu hồi chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá trong giao dịch thay thế (trừ các thiệt hại có thể thu hồi thêm theo Điều 74). Nói cách khác, người bán có thể thu hồi chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá thu được cho hàng bán lại, với điều kiện giá này thấp hơn giá theo hợp đồng; người mua có thể, thu hồi chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá trả cho hàng hóa thay thế, với điều kiện là giá sau cao hơn giá theo hợp đồng.

b. Nếu giao dịch thay thế xảy ra ở một nơi khác với giao dịch ban đầu hoặc theo các điều khoản khác nhau, số tiền thiệt hại phải được điều chỉnh để bù cho bất kỳ sự gia tăng nào về chi phí (chẳng hạn như vận chuyển tăng) trừ mọi chi phí nếu có do hậu quả của các vi phạm.

c. Điều 75 quy định rằng bên bị thiệt hại có thể dựa vào chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá trong giao dịch thay thế chỉ khi việc bán lại hoặc mua hàng thay thế được thực hiện một cách hợp lý. Để giao dịch thay thế được thực hiện một cách hợp lý trong bối cảnh của Điều 75, nó phải được thực hiện theo cách có khả năng mang lại mức giá cao nhất của việc bán lại một cách hợp lý có thể trong điều kiện cụ thể hoặc mua hàng thay thế với giá thấp nhất hợp lý có thể. Do đó, giao dịch thay thế không cần phải có các điều khoản bán hàng giống hệt nhau đối với các vấn đề như số lượng, tín dụng hoặc thời gian giao hàng miễn là giao dịch thực tế thay thế cho giao dịch bị huỷ bỏ.

---

[258] Bình luận của Victor Knapp trích tại in Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987) 549-551

d. Khi xác định chênh lệch giá để bồi thường theo Điều 75, các giá được xác định như sau:

- Giá trong hợp đồng là giá xác định trong hợp đồng hoặc giá được xác định theo nguyên tắc suy đoán ngành công nghiệp tương tự tại Điều 55 CISG.

- Giá trong bất kỳ giao dịch thay thế nào đều có thể được sử dụng để tính toán thiệt hại theo Điều 75 với điều kiện bên bị thiệt hại thực hiện giao dịch thay thế một cách hợp lý và trong thời gian hợp lý.

e. Để xác định quyền bồi thường theo Điều 75, phải chứng minh được mối liên hệ giữa giao dịch thay thế của bên bị thiệt hại với giao dịch của các bên đang tranh chấp. Trường hợp giao dịch thay thế của bên bị thiệt hại là không hợp lý, thiệt hại có thể được tính toán theo Điều 76 hoặc Điều 74

g. Cũng cần lưu ý rằng, để làm cơ sở tính toán thiệt hại theo Điều 74, việc bán lại hoặc mua hàng thay thế phải được thực hiện trong một thời gian hợp lý sau khi hợp đồng bị huỷ bỏ. Do đó, tính hợp lý của khoảng thời gian để bán lại hoặc mua hàng thay sẽ không bắt đầu cho đến khi bên bị thiệt hại thực tế đã tuyên bố hủy hợp đồng.

h. Nếu việc bán lại hoặc mua lại không được thực hiện một cách hợp lý hoặc trong một thời gian hợp lý sau khi hợp đồng bị huỷ bỏ, thiệt hại sẽ được tính như thể không có giao dịch thay thế nào được thực hiện. Do đó, phương sách sẽ được thực hiện theo Điều 76 và, nếu có thể, đối với Điều 74.

i. Điều 75 quy định rằng bên bị thiệt hại có thể phải chịu thêm thiệt hại mà sẽ không được bồi thường theo công thức của điều này nhưng có thể được bồi thường theo Điều 74.

k. Điều 75 chỉ áp dụng nếu người bán thực tế đã bán lại hàng hóa hoặc nếu người mua thực tế đã mua hàng hóa thay thế. Khả năng bán lại hàng hóa hoặc mua hàng hóa thay thế sẽ không chứng minh được việc áp dụng Điều 75. Tuy nhiên, nếu người bán hoặc người mua không tận dụng được cơ hội đó, thì có thể coi đó là một hình thức không thực hiện các biện pháp giảm thiểu mất mát theo quy định của Điều 77.

l. Cả người bán và người mua đều không có nghĩa vụ chờ đợi khoảng thời gian hợp lý theo Điều 75 để yêu cầu bồi thường thiệt hại. Họ có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại ngay sau khi chúng xảy ra. Yêu cầu như vậy sẽ được xem xét, tương ứng, theo Điều 74 hoặc Điều 76. Tuy nhiên, nếu người bán bán lại hàng hóa hoặc người mua mua hàng hóa thay thế trong quá trình khởi kiện, thì yêu cầu bồi thường cho những thiệt hại này sẽ được xem xét theo Điều 75, với điều kiện là một khoảng thời gian hợp lý vẫn chưa trôi qua

m. Một lưu ý quan trọng là Điều 75 không quy định người bán phải có nghĩa vụ thông báo cho người mua về ý định bán lại hàng hoá của mình trừ khi việc bán lại hàng hoá đã được quy định đã được quy định cụ thể trong hợp đồng tại thời điểm bên mua vi phạm.

3.4. Một số lưu ý đối với việc áp dụng Điều 76

a. Điều 76 cho phép sử dụng một công thức tương tự mặc dù trên thực tế không có bán lại hoặc mua bảo hiểm, hoặc khi việc bán lại hoặc mua hàng thay thế không được thực hiện một cách hợp lý hoặc trong một thời gian hợp lý sau khi hợp đồng bị huỷ bỏ.

b. Điều 76 cũng được áp dụng trong trường hợp không thể xác định chắc chắn liệu giao dịch thay thế đã được thực hiện hay giao dịch nào là bán lại hay mua hàng hoá thay thế khi hợp đồng bị vi phạm. Nếu người bán có nguồn cung cấp hữu hạn đối với hàng hóa đang được đề cập hoặc người mua có nhu cầu hữu hạn đối với hàng hóa đó, có thể rõ ràng rằng người bán đã bán lại hoặc người mua đã mua hàng hoá thay thế. Tuy nhiên, nếu bên bị thiệt hại liên tục giao dịch trên thị trường đối với "loại hàng đang được đề cập, có thể khó hoặc không thể xác định được hợp đồng mua hoặc bán nào trong số nhiều hợp đồng là giao dịch thay thế cho một bên bị vi phạm. Điều 75 có thể là không khả thi và Điều 76 (1) sẽ được áp dụng với điều kiện là hợp đồng đã được huỷ bỏ.

c. Thiệt hại theo Điều 76 bao gồm một khoản tiền bằng với chênh lệch giữa giá hợp đồng và giá hiện tại của hàng hóa được đề cập. Các ý tưởng cơ bản của công thức này là:

- Nếu người bán huỷ hợp đồng do vi phạm của người mua và giá thị trường của hàng hoá thấp hơn giá cố định của hợp đồng, thì người bán, khi bán lại hàng hóa, sẽ bị lỗ khi bán lại với giá thấp hơn mức dự kiến hợp pháp theo hợp đồng bị vi phạm: và

- Nếu người mua huỷ hợp đồng do vi phạm của người bán và giá thị trường cao hơn giá cố định của hợp đồng, người mua, khi mua hàng thay thế, sẽ bị lỗ do trả giá cao hơn giá anh ta sẽ có nghĩa vụ thanh toán theo hợp đồng.

d. Điều 76 cũng quy định các tổn thất bổ sung mà bên bị thiệt hại có thể phải chịu và có thể được bồi thường ngay cả khi bên bị thiệt hại không phải chịu bất kỳ tổn thất cơ bản nào theo Điều 76 (1) (nghĩa là khi giá hiện tại có liên quan bằng với hợp đồng giá bán).

Các khoản lỗ bổ sung là tất cả các khoản lỗ, bao gồm tổn thất lợi nhuận mà bên bị thiệt hại phải chịu do hậu quả của việc vi phạm hợp đồng và có thể thấy trước bởi bên vi phạm với điều kiện là họ sẽ không được bồi thường theo công thức của Điều 76 (1). Các thiệt hại khác có thể được bồi thường theo Điều 74 trong trường hợp thoả mãn với điều kiện của quy định này.

đ. Khi tính toán thiệt hại, vấn đề cũng có thể phát sinh theo thời gian. Bởi vì giá hiện tại thay đổi theo thời gian, một vấn đề chính là xác định thời điểm thích hợp để chỉ định giá thị trường hoặc giá thị trường thay thế, nếu một trong số đó được sử dụng để tính toán thiệt hại theo Điều 76. Khi dự thảo Công ước, đã có quan điểm cho rằng thời điểm thích hợp để xác định mức giá

thị trường phải là thời điểm mà bên bị thiệt hại trước tiên có quyền tuyên bố hủy hợp đồng nói cách khác, thời điểm hợp đồng có thể bị huỷ bỏ. Tại Hội nghị Vienna, một số đoàn đã phản đối công thức này vì từ ngữ được đề xuất là không đủ rõ ràng và quá linh hoạt dẫn tới trên thực tế khó áp dụng. Qua nhiều đề xuất và sửa đổi câu chữ, công thức đã được thông qua như là quy tắc chung để xác định giá hiện tại là quy định tại Điều 76 sử dụng thời điểm huỷ hợp đồng làm thời gian tham chiếu để xác định giá thị trường (bao gồm giá thị trường của hàng được thay thế).

Tuy nhiên, có một ngoại lệ đối với quy tắc chung nêu trên, khi bên yêu cầu bồi thường thiệt hại đã huỷ hợp đồng sau khi nhận hàng hóa. Trong những trường hợp như vậy, thời gian thích hợp để xác định giá hiện tại sẽ là thời điểm tiếp quản hàng hóa, nghĩa là thời gian trước thời điểm hợp đồng bị huỷ. Lý do đằng sau quy định này là để ngăn chặn sự đầu cơ về biến động giá của bên bị thiệt hại đã huỷ hợp đồng sau khi tiếp quản hàng hóa. Đầu cơ như vậy có thể có hình thức hoãn hợp đồng hoặc tránh hợp đồng cho đến khi dự kiến tăng hoặc giảm giá thị trường của hàng hóa được đề cập.

e. Bên bị thiệt hại có quyền được bồi thường thiệt hại đối với sự chênh lệch giữa giá xác định bởi hợp đồng và giá hiện tại theo Điều 76. Để các thiệt hại được tính toán theo Điều 76, hợp đồng phải xác định, một cách rõ ràng hoặc ngầm định, một mức giá cho hàng hóa.

Giá thị trường là giá thường được tính cho loại hàng hóa đó khi được bán ở các hoàn cảnh thương mại tương đương.

Thời điểm mà giá thị trường được thiết lập là thời điểm hủy hợp đồng, chính là thời điểm việc hủy đó được tuyên bố, đưa ra; tuy nhiên, trường hợp bên bị thiệt hại hủy hợp đồng sau khi nhận hàng hóa, thì giá hiện tại được xác định tại thời điểm tiếp nhận hàng hóa.

Địa điểm mà giá thị trường được thiết lập là nơi việc giao hàng phải được diễn ra. Trường hợp không có giá hiện tại tại địa điểm diễn ra việc giao hàng, giá hiện tại được thiết lập tại một địa điểm thay thế hợp lý.

Trường hợp hợp đồng không xác định giá hoặc không có giá hiện tại như quy định tại Điều 76, thiệt hại có thể được tính toán theo Điều 74.

XIII. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 77 CISG "BIỆN PHÁP HẠN CHẾ TỔN THẤT"

Điều 77:

"*Bên nào viện dẫn sự vi phạm hợp đồng của bên kia thì phải áp dụng những biện pháp hợp lý căn cứ vào các tình huống cụ thể để hạn chế tổn thất kể cả khoản lợi bị bỏ lỡ do sự vi phạm hợp đồng gây ra. Nếu họ không làm điều đó, bên vi phạm hợp đồng có thể yêu cầu giảm bớt một khoản tiền bồi thường thiệt hại bằng với mức tổn thất đáng lẽ đã có thể hạn chế được".*

1. Án lệ tranh chấp khoai tây[259]

1.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn: Cộng hòa Séc (bên bán)

- Bị đơn: Cộng hòa Slovakia (bên mua)

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án quận Komarno - Cộng hòa Slovakia ngày 24/02/2009.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Tranh luận giữa các bên:

Bên bán đã yêu cầu bên mua bồi thường chi phí trong quá trình tố tụng từ ngày 30 tháng 8 năm 2005 với tổng số tiền là 1.005,65 EURO, lãi suất 13% hàng năm (tính từ ngày 16 tháng 7 năm 2004 cho đến khi thanh toán). Bên bán lập luận rằng bên mua đã không thanh toán số tiền bồi thường theo quy định. Bên mua phản đối Lệnh trả tiền của Toà án ngày 26/10/2005 và cho rằng quyền của bên bán đối với phần còn lại được yêu cầu của giá mua đã chấm dứt vì bên mua được giảm giá khi giao hàng bị lỗi.

Bên bán cho biết yêu cầu khởi kiện liên quan đến một phần chưa thanh toán theo hóa đơn số 320626 với tổng số tiền 138.700.- Kc (đồng Koruna). Bên bán cho biết hàng hóa được giao cho bên mua bằng xe tải và bên mua đã nhận hàng bằng cách ký CMR vào ngày 10/6/2004. Bên mua đã trả một phần tiền hàng sau ngày đáo hạn (01/11/2004). Do đó, bên bán yêu cầu thanh toán phần còn lại của tiền hàng lên tới 34.960.- Kc (đồng Koruna). Bên mua cho rằng yêu cầu của bên bán là không chính đáng. Bên mua cho rằng bên đó đã khấu trừ từ số tiền hóa đơn là 138.700.- kc 1 phần 34.960.-kc (đồng Koruna) mà chưa được điều chỉnh. Việc khấu trừ do bên mua đơn phương thực hiện ứng với quyền giảm giá mua hàng (12.000 kg khoai tây mới) được giao ngày 11/4/2004 khi bên mua từ chối nhận 144 kg hàng hóa vì hàng có khiếm khuyết và sau đó thông báo cho bên bán về việc không phù hợp của 3.680kg khoai tây do bị hỏng. Bên mua tranh luận rằng mình đã gửi thông báo kịp thời về sự thiếu phù hợp của hàng hóa. Vì bên mua đã trả một phần tiền hàng

[259] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090224k1.html

theo hóa đơn số 320651 một khoản là 103.147 kc bên mua yêu cầu có quyền giảm giá hàng.

Bên bán cho rằng bên mua đã thông báo muộn về việc hàng hóa không phù hợp và đề nghị Tòa án xem xét yêu cầu này. Tuy nhiên, bên mua không đồng ý vì cho rằng sau ngày giao hàng, bên bán mới thông báo về việc giao hàng không đúng yêu cầu, đồng thời, đề nghị tòa thẩm vấn nhân chứng để chứng minh. Bên mua lập luận rằng, yêu cầu giảm giá của họ xuất phát từ thực tế tại thời điểm giao hàng, họ chỉ kiểm tra hàng ngẫu nhiên, do đó ban đầu họ phát hiện hàng giao không đúng yêu cầu chỉ với 144kg khoai tây. Sau khi bên mua phân loại hàng hóa thì mới phát hiện thêm nhiều hàng giao không phù hợp và thông báo về lượng hàng hóa không phù hợp. Theo hướng dẫn của nhân viên của bên bán, bên mua đã rửa hàng hóa và phân loại chúng để giảm thiểu thiệt hại phát sinh do việc giao hàng không đúng chất lượng. Do đó, bên mua chỉ có thể xác định mức giảm giá sau khi bán lại hàng hóa cho khách hàng của mình. Sau khi bán lại, bên mua đã yêu cầu giảm giá theo số tiền hàng bằng tin nhắn telefax gửi cho bên bán vào ngày 29 tháng 6 năm 2004.

Ngày 25 tháng 3 năm 2008, Tòa án đã đưa ra phán quyết số 5Cb/114/2006-116. Theo đó, tòa bác bỏ yêu cầu của bên bán và yêu cầu bên bán trả cho bên mua chi phí tố tụng. Bên bán đã kháng cáo lên tòa phúc thẩm. Tòa phúc thẩm trả hồ sơ để điều tra lại. Tòa phúc thẩm cho rằng tòa sơ thẩm đã phân tích tình tiết không phù hợp vì tòa sơ thẩm áp dụng Bộ luật Thương mại SLovak thay vì áp dụng CISG.

Tòa án cấp sơ thẩm sau đó đã quyết định xét xử công khai vào ngày 24 tháng 2 năm 2009. Bên bán chỉ ra rằng Tòa án đã thực hiện các cuộc điều tra mở rộng có liên quan đến vụ án này và không có cuộc điều tra nào được đề xuất bởi bên bán. Cuối cùng, bên bán đã đề xuất kiểm tra công ty TS tại kho của mình ở T., nơi phần thứ hai của hàng hóa đã được dỡ xuống, để xác định xem những hàng hóa đó có bị lỗi như hàng hóa đã giao không. Bên mua cho rằng việc kiểm tra này không khách quan.

Tòa sơ thẩm đã kiểm tra lại các chứng cứ được đưa ra theo yêu cầu của tòa phúc thẩm và xác định diễn biến thực tế và hoàn cảnh pháp lý như sau:

Ngày 11 tháng 6 năm 2004, bên bán đã giao cho bên mua hàng hóa 12.000 kg khoai tây mới. Khi khoai tây đang được bàn giao, vào tối muộn thứ Sáu, tài xế và nhân viên kho đã phát hiện số lượng khoai tây được giao không đúng theo hợp đồng, mỗi bao giảm 40 kg.

Ngày làm việc tiếp theo (thứ Hai), bên mua đã kiểm tra chi tiết hàng hóa và phát hiện ra rằng các túi bị ướt và khoai tây đã bắt đầu quá trình lên men. Cùng ngày, nhân viên của bên mua. Ing. S.S., gọi điện thoại cho bà S, một nhân viên của bên bán và thông báo về việc hàng hóa không đáp ứng tiêu chuẩn hợp đồng và không thể nhận hàng hóa vì đây là vi phạm cơ bản hợp đồng. Nhân viên của bên bán hướng dẫn bên mua rửa khoai tây tại cơ sở để

giảm thiểu thiệt hại. Bên mua đồng ý làm theo nhưng cảnh báo rằng việc này sẽ phát sinh chi phí cho bên mua và các thiệt hại phát sinh sẽ chỉ được tính toán sau khi phân phối hàng hóa cho các cửa hàng. Ngày 17/6/2004, các bên trong hợp đồng đã gặp và thương lượng về chi phí bồi thường bổ sung cho bên mua vì hàng hóa không phù hợp tiêu chuẩn. Bên mua và công ty C.S đã yêu cầu nhân viên của bên bán thông báo cho bà S - nhân viên của bên bán về những kết luận này.

Bên mua đã trả tiền cho số khoai tây được giao vào ngày 11 tháng 6 năm 2004 với giá 103.147,20 Kc (đồng Koruna) vào ngày 11 tháng 6 năm 2004. Số tiền được tính sau khi người mua giảm giá 1.252,80 Sk cho 144 kg hàng hóa được đề cập trong hóa đơn số 320651.

Bên mua gửi các tính toán thiệt hại cho bên bán vào ngày 29/6/2004. Trong khi đó, bên bán đã thực hiện giao hàng khác cho bên mua vào ngày 8/6/2004. Theo đó, bên bán yêu cầu giá là 138.700.- Kc (đồng Koruna) theo hóa đơn số: 320626. Bên mua đã thanh toán một phần tiền hàng vào ngày 11/11/2004 với số tiền là 103.740. - Kc (đồng Koruna). Bên mua đã bồi thường thiệt hại đơn phương đối với mức giá này lên tới 34.960. - Kc (đồng Koruna).

1.3. Quyết định của Tòa án quận Komarno

Liên quan đến các bằng chứng thu thập được, Tòa án quyết định rằng yêu cầu của bên bán đề nghị thanh toán phần còn lại của tiền hàng là không chính đáng. Tòa nhấn mạnh rằng thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa đã được đưa ra một cách hợp lệ và đúng thời hạn. Sự thật này được chứng minh bằng lời khai của nhân chứng - đại diện kinh doanh của bên mua Ing. S. đã gọi điện thoại cho nhân viên của bên bán và bên bán đã có đại diện kiểm tra hàng hóa vào ngày làm việc tiếp theo. Nhân chứng của bên mua đã mô tả chính xác cách thức thông báo về hàng hóa không phù hợp và thể hiện mục đích của bên mua rằng hợp đồng vô hiệu và bên mua chỉ đồng ý với số tiền được giảm sau khi rửa khoai tây và bán lại cho bên mua.

Thực tế này không gây cản trở việc xét xử khi nhân chứng bà S tuyên bố không nhớ tình tiết vì sự việc đã xảy ra rất lâu. Nhân chứng P.G khẳng định trong trường hợp giao hàng thường xuyên, thông báo về hàng hóa không phù hợp có thể thực hiện bằng cuộc gọi điện thoại. Nhân chứng cũng xác nhận rằng các cuộc thương lượng giữa các bên tham gia tố tụng liên quan đến hàng hóa không phù hợp được thông báo.

Bên mua đưa ra các lập luận chống lại bên bán đối với các hóa đơn chưa thanh toán nhưng không chứng minh được cơ sở pháp lý theo quy định. Tính toán thiệt hại đã được giao cho bên bán thực hiện từ 29/6/2004. Tòa quyết định rằng tất cả các yêu cầu áp dụng theo điều 50 của CISG, nghĩa là dù tiền hàng đã được trả hay chưa người mua có thể giảm giá hàng theo tỷ lệ căn cứ vào sự khác biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị của hàng hóa nếu hàng phù hợp với hợp đồng vào lúc giao hàng.

Tòa xác định rằng bên mua đã đáp ứng các yêu cầu của khoản (1) và (2) của Điều 39 của Công ước, vì đã thông báo cho bên bán về sự không phù hợp của hàng hóa, nêu rõ bản chất của các khiếm khuyết, trong một thời gian hợp lý sau khi họ phát hiện ra hoặc phải phát hiện ra các khiếm khuyết. Tòa cũng đề cập đến đặc tính của hàng hóa - khoai tây mới, không bị suy giảm nhanh chóng. Tòa đã bác bỏ đề nghị điều tra bằng chứng về việc bán kho của T. Người bán của Công ty T.S., vì công ty này là công ty con của bên bán và lời khai của họ có thể bị ảnh hưởng bởi thực tế này. Tòa án phán quyết về việc bồi hoàn chi phí tố tụng có liên quan đến mục 142 CPC phần 1 và bên mua được hoàn trả đầy đủ chi phí của mình vì đã thắng kiện.

Cuối cùng, tòa kết luận rằng: Bác bỏ yêu cầu của bên bán và bên bán có nghĩa vụ bồi thường 1.005,65 Euro cho bên mua trong vòng ba ngày kể từ ngày phán quyết có hiệu lực.

2. Tranh chấp giữa Công ty Hoa Kỳ và công ty Nga[260]

2.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn: Công ty Hoa Kỳ (bên mua)

- Bị đơn: Công ty Nga (bên bán)

- Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa Trọng tài thương mại quốc tế tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga ngày 24/01/2000.

2.2. Diễn biến tranh chấp

Bên mua kiện bên bán liên quan đến hợp đồng được ký kết giữa 2 bên vào tháng 1/1998. Hợp đồng liên quan đến việc giao hai lô hàng theo hình thức FCA (miễn phí vận chuyển), phù hợp với Incoterms theo hợp đồng. Bên bán có nghĩa vụ kiểm tra chất lượng hàng hóa trước khi gửi đi và nộp các chứng từ xác nhận với hàng hóa cho bên mua. Theo tuyên bố của bên bán, việc kiểm tra lô hàng đầu tiên được thực hiện, vì lý do kỹ thuật, tại quốc gia đích đến. Kiểm tra cho thấy sự sai lệch so với yêu cầu hợp đồng, do đó lô hàng đầu tiên đến tay người dùng cuối cùng giảm đáng kể về giá trị. Tại lô hàng đầu tiên, bên mua đã tìm cách giảm giá bằng với số tiền mà người dùng cuối cùng chưa trả. Đối với lô hàng thứ hai, bên mua yêu cầu bồi thường thiệt hại với khoản lợi bị bỏ lỡ với lý do việc giao hàng kém chất lượng tại lô hàng đầu tiên đã làm tổn hại danh tiếng của họ trên thị trường, do đó doanh số bị giảm đáng kể. Trước tiên, bên bán khẳng định rằng, bên mua đã không chứng minh rằng hàng hóa bị lỗi, và thứ hai, yêu cầu của bên mua đã được gửi sau thời hạn được thiết lập bởi hợp đồng.

2.3. Quyết định của Tòa Trọng tài thương mại quốc tế tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga

Toà trọng tài cho rằng bên mua khi kiểm tra lô hàng đầu tiên đã sử dụng

[260] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000124r1.html

các phương pháp không được quy định trong hợp đồng. Liên quan đến sự vi phạm của bên mua trong thời gian yêu cầu đã thỏa thuận, tòa phán quyết rằng bên mua, bằng cách gửi thư cho bên bán với các yêu cầu về việc thay thế hàng hóa bị lỗi, đã hành động phù hợp với các quy định của Điều 46 CISG. Tuy nhiên, tòa trọng tài đã không đồng ý với lập luận của bên mua rằng bên bán đã thất bại trong việc chỉ ra trong tài liệu đi kèm với lô hàng về việc hàng hóa chưa đạt yêu cầu vì không thể đưa ra kết luận như vậy từ bản chất và mức độ của khuyết điểm và đánh giá của mỗi bên. Toà cho thấy việc kiểm tra hàng hóa tại cảng bốc hàng là không đáp ứng đủ điều kiện về mặt kinh tế và kỹ thuật. Do đó, việc hoãn kiểm tra chất lượng cho đến khi đến cảng đích có hợp lý không do Tòa quyết định.

Liên quan đến số tiền thanh toán mà người bán phải trả cho người mua, tòa kết luận rằng không thể xác định chính xác từ các tài liệu do bên mua gửi cho dù tất cả các hàng hóa bị lỗi được kiểm tra có khiếm khuyết theo các điều khoản của hợp đồng. Ngoài ra, tòa kết luận rằng các khiếu nại liên quan đến lô hàng chỉ có thể được xem xét liên quan đến hàng hóa đã được kiểm tra thực tế, vì phương pháp kiểm tra bằng cách lấy mẫu không phù hợp với các quy định của hợp đồng (mặc dù thực tế là phương pháp kiểm tra này thường được công nhận trong thương mại thế giới). Hơn nữa, tòa án lưu ý rằng bên mua không thể dựa trên yêu cầu theo Điều 75 và 76 CISG[261] để áp dụng cho các trường hợp vô hiệu của hợp đồng, trong khi bên mua đã thực hiện quyền của mình theo Điều 50 CISG[262] để yêu cầu giảm giá. Do đó, bên mua cũng không thể yêu cầu bồi thường thiệt hại và họ đã không đưa ra yêu cầu bao gồm chi phí hải quan trong việc tính toán giảm giá. Hơn nữa, bên mua đã không chứng minh rằng họ chỉ có thể sử dụng hàng hóa cho các mục đích đã được thống

[261] Điều 75 CISG: "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".
Điều 76 CISG:
"1. 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 hủy 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.
2. 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".
[262] Điều 50 CISG: "Trong trường hợp hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, dù tiền hàng đã được trả hay chưa người mua có thể giảm giá hàng theo tỷ lệ căn cứ vào sự sai biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị của hàng hóa nếu hàng phù hợp hợp đồng vào lúc giao hàng. Tuy nhiên, nếu người bán loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ chiếu theo Điều 37 hoặc Điều 48 hoặc nếu người mua từ chối chấp nhận việc thực hiện của người bán chiếu theo các điều này thì người mua không được giảm giá hàng".

nhất (bán cho người dùng được chỉ định). Toà áp dụng Điều 77 CISG vì bên mua đã không có hành động để giảm thiểu tổn thất phát sinh do vi phạm hợp đồng. Đối với lô hàng đầu tiên, hội đồng xét xử xác định rằng việc giảm giá nên được cố định ở mức 50 phần trăm chênh lệch giữa giá của hàng hóa tranh chấp theo hợp đồng và giá thỏa thuận giữa người mua và người tiêu dùng cuối. Đối với lô hàng thứ hai, hội đồng xét xử xác định rằng bên mua đã không chứng minh được thiệt hại gây ra cho uy tín của mình. Hội đồng xét xử lưu ý rằng vi phạm hợp đồng của bên bán không thể dẫn đến tổn hại nghiêm trọng đến uy tín của hàng hóa hoặc những khó khăn trong việc bán lô hàng thứ hai.

Trên cơ sở phân tích trên và quy định của Điều 74 CISG, hội đồng xét xử bác bỏ các khiếu nại của bên mua liên quan đến lô hàng thứ hai. Đối với lô hàng đầu tiên, hội đồng xét xử đã yêu cầu bên bán trả cho bên mua 50 phần trăm chênh lệch giữa giá của hàng hóa theo hợp đồng và giá thỏa thuận giữa bên bán và người dùng cuối.

3. Bình luận chung

3.1. Bình luận của Ban thư ký[263]

Bình luận của Ban thư ký là về Dự thảo năm 1978 của CISG, chứ không phải Văn bản chính thức, được đánh số lại hầu hết các điều của Dự thảo năm 1978. Bình luận của Ban thư ký về Điều 73 của Dự thảo 1978 tương ứng với Điều 77 của CISG. Dự thảo Điều 73 và Điều 77 CISG hoàn toàn giống nhau.

Điều 73 (dự thảo của Điều 77 CISG) là một trong một số các điều nêu rõ nghĩa vụ của bên bị thiệt hại đối với bên vi phạm. Trong trường hợp này, nghĩa vụ nợ là nghĩa vụ của bên bị thiệt hại phải thực hiện các hành động để giảm thiểu thiệt hại mà anh ta sẽ phải chịu do vi phạm để giảm thiểu thiệt hại mà anh ta sẽ yêu cầu theo Điều 41 (1) (b) hoặc 57 (1) (b) (dự thảo của Điều 45 (1) (b) hoặc 61 (1) (b) CISG). "Nếu anh ta không thực hiện các biện pháp như vậy, bên vi phạm có thể yêu cầu giảm thiệt hại về số tiền mà đáng lẽ phải được giảm thiểu".

Chế tài xử phạt được quy định tại Điều 73 (dự thảo của Điều 77 CISG) trong trường hợp một bên không giảm thiểu thiệt hại của mình chỉ cho phép bên kia yêu cầu giảm thiệt hại. Điều đó không ảnh hưởng đến yêu cầu về giá của bên bán theo Điều 58 (dự thảo của Điều 62 CISG) hoặc giảm giá của bên mua theo Điều 46 (dự thảo của Điều 50 CISG).

Nghĩa vụ giảm thiểu thiệt hại được áp dụng nhằm phòng ngừa khả năng vi phạm hợp đồng theo Điều 63 (dự thảo của Điều 72 CISG) cũng như vi phạm đối với nghĩa vụ thực hiện hiện tại. Nếu chắc chắn rằng một bên sẽ vi phạm cơ bản hợp đồng, bên kia không thể chờ đến ngày thực hiện hợp đồng mới tuyên bố hủy hợp đồng và thực hiện các biện pháp để giảm tổn thất phát sinh do vi phạm bằng cách mua bảo hiểm, bán lại hàng hóa hoặc cách khác.

[263] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-77.html

Việc sử dụng quy trình được nêu trong Điều 62 (dự thảo của Điều 71 CISG), nếu có thể, sẽ là một biện pháp hợp lý mặc dù nó có thể trì hoãn việc hủy hợp đồng và mua bảo hiểm, bán lại hàng hóa.

3.2. Bình luận chung

Trước khi đưa ra các bình luận về Điều 77, một số cụm từ được sử dụng trong Điều 77 cần được thống nhất hiểu theo bình luận của Prof. Dr. jur. Dr. sc. oec. Fritz Enderlein và Prof. Dr. jur. Dr. sc. oec. Dietrich Maskow như sau[264]:

- "*Mọi biện pháp hợp lý":* Nếu một bên thực sự đã tham gia ký kết hợp đồng thì không thể ngồi và đợi bên kia vi phạm hợp đồng mà phải thực hiện mọi biện pháp để giảm thiểu tổn thất hoặc ngăn chặn tất cả.

Không loại trừ những nỗ lực yêu cầu của bên vi phạm, bên bị vi phạm chỉ phải thực hiện những biện pháp phù hợp với từng hoàn cảnh. Các biện pháp như vậy có thể thường xuyên bao gồm mua hoặc bán bìa. Nó cũng có thể bao gồm khả năng chính người mua khắc phục hàng hóa bị lỗi được giao cho người mua.

Các chi phí mà bên bị đe dọa mất mát phải chịu đối với các biện pháp mà bên đó thực hiện để giảm thiểu thiệt hại cũng có thể được yêu cầu bồi thường ngay cả khi các biện pháp hợp lý khác được thực hiện.

Mặc dù không có nghĩa vụ hủy bỏ hợp đồng ngay cả khi bên kia đã cam kết hoặc dự kiến sẽ vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 49 và 64), hủy bỏ hợp đồng có thể là một trong những biện pháp hợp lý giúp giảm thiểu tổn thất của bên bị thiệt hại. Nếu các biện pháp hợp lý có thể được thực hiện trước khi vi phạm hợp đồng sắp xảy ra, chúng phải được thực hiện bởi bên bị đe dọa thiệt hại. Các biện pháp như vậy có thể bao gồm việc đình chỉ nghĩa vụ theo Điều 71. Chúng ta có nghĩa vụ phải xác định khoản lợi bị lỡ. Nhưng việc một bên không thực hiện nghĩa vụ này không đòi hỏi phải bồi thường thiệt hại mà dẫn đến trường hợp bên nào thực hiện đúng hợp đồng không thể yêu cầu bồi thường toàn bộ cho các thiệt hại. Các quy tắc điều chỉnh giảm thiểu thiệt hại phù hợp với thông lệ thương mại thông thường (Honnold, 420) và có thể được tìm thấy trong nhiều hệ thống pháp lý.

- "*Nếu họ không làm điều đó, bên vi phạm hợp đồng có thể yêu cầu giảm bớt một khoản tiền bồi thường thiệt hại bằng với mức tổn thất đáng lẽ đã có thể hạn chế được":* Một câu hỏi quan trọng được đặt ra trong Hội nghị ngoại giao là liệu nghĩa vụ giảm thiểu thiệt hại có thực sự chỉ đề cập đến việc giảm thiệt hại hay không? Phía Mỹ đề nghị mở rộng phạm vi đến các biện pháp khác nhưng không được chấp nhận. Ví dụ được đưa ra giải thích như sau "Bên bán vẫn tiếp tục sản xuất máy móc dù bên mua đã thông báo rằng bên mua không còn sử dụng máy móc đó và sẽ từ chối nhận hàng. Nếu bên bán không tiếp tục sản xuất máy móc và kiện bên mua về việc thực hiện hợp đồng

[264] Oceana Publications, 1992, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein-art77.html

(như giao hàng và thanh toán) và bên bán không có nghĩa vụ hạn chế tổn thất bởi vì bên bán kiện về giá và không có thiệt hại". Do đó, các nước thành viên tham gia soạn thảo CISG nhận thấy cần phải bổ sung nghĩa vụ hạn chế tổn thất tại Điều 77 và nếu vi phạm sẽ phải bồi thường. Trong trường hợp ví dụ được đưa ra, bên mua sẽ phải trả toàn bộ giá, nhưng bên mua cũng có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Các tác giả khác rõ ràng không thấy bất kỳ giải pháp nào cho vấn đề này mà chỉ tin rằng nghĩa vụ hạn chế tổn thất không được ưu tiên hơn quyền thực hiện.

Người ta cũng có thể tưởng tượng việc thực hiện Điều 77 trên cơ sở nguyên tắc thiện chí.

3.2.1. Mục đích và ý nghĩa của Điều 77 CISG

Nội dung của Điều 77 CISG tương tự như Điều 88 của ULIS (Luật Thống nhất về mua bán hàng hóa quốc tế năm 1964) cùng quy định: Bên dựa vào việc vi phạm hợp đồng sẽ áp dụng mọi biện pháp hợp lý để giảm thiểu tổn thất do vi phạm. Nếu anh ta không áp dụng các biện pháp như vậy, bên vi phạm có thể yêu cầu giảm thiệt hại.

Điều 77 yêu cầu bên bị vi phạm yêu cầu bồi thường thiệt hại phải thực hiện các bước hợp lý để giảm thiểu thiệt hại; nếu anh ta không làm như vậy, bên vi phạm có thể yêu cầu giảm mức bồi thường thiệt hại bằng với số tiền mà tổn thất đáng lẽ phải được giảm nhẹ. Tuy nhiên, Điều 77 không được áp dụng trong trường hợp bên bị vi phạm không yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Mục đích của Điều 77 là quy định nguyên tắc phòng ngừa được áp dụng trong một số hệ thống pháp luật. Theo nguyên tắc này, bên bị đe dọa tổn thất là do hậu quả của việc vi phạm cơ bản hoặc vi phạm không cơ bản hợp đồng của bên kia. Bên bị đe dọa tổn thất không được thụ động chờ đợi tổn thất xảy ra mà phải có nghĩa vụ thực hiện các biện pháp hạn chế tổn thất.

Các biện pháp phù hợp là những biện pháp nhằm giảm thiểu tổn thất càng nhiều càng tốt. Các biện pháp như vậy thường sẽ là bán lại hàng hóa của người bán hoặc mua bảo hiểm của người mua. Các biện pháp khác cũng có thể được áp dụng để giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng. Ví dụ, biện pháp hạn chế tổn thất tốt nhất là do bên mua tự khắc phục những khiếm khuyết hàng hóa do bên bán giao hoặc trong một hợp đồng liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa mà bên bán không thể giao hàng theo thời gian quy định hợp đồng vận chuyển, để bên mua nhận hàng hóa tại địa điểm kinh doanh của bên bán.

Các biện pháp mà bên bị thiệt hại dự kiến sẽ thực hiện để giảm thiểu tổn thất trong mọi trường hợp phải hợp lý. Bên bị thiệt hại không có nghĩa vụ thực hiện các biện pháp hạn chế tổn thất vượt quá giá trị hàng hóa. Nếu bên bị vi phạm không thực hiện các biện pháp đó thì vẫn được coi là đã thực hiện các biện pháp hạn chế tổn thất theo Điều 77 CISG.

Có thể lấy một ví dụ minh họa như sau[265]: Giả sử bên mua mua hàng với giá 20.000 và giao ngày 1 tháng 7. Vào ngày 1 tháng 2, bên mua thông báo cho bên bán rằng bên mua sẽ không thể sử dụng hàng đã đặt và không nhận hàng. Bên bán cho rằng hợp đồng vô hiệu do vi phạm Điều 72 CISG và sau đó đã thành công trong việc bán lại hàng hóa với giá hợp lý là 18.000. Khi bán hàng thay thế, bên bán đã trả 1.000 chi phí môi giới. Việc tính toán thiệt hại mà bên bán có thể yêu cầu bồi thường như sau:

Giá hợp đồng: 20.000

Môi giới: 1.000

Tổng cộng: 21.000

Giá bán lại: 18.000

Thiệt hại: 3.000

Mục đích của việc tổ chức Hội nghị Vienna nhằm giải thích Điều 77 theo hướng mở rộng nhưng không cho phép hoặc khuyến khích các bên trong hợp đồng từ bỏ nghĩa vụ theo hợp đồng. Hai ý lớn mà các đại biểu trong Hội nghị Vienna muốn giải thích Điều 77 là:

(a) Bên bị thiệt hại có thể hủy bỏ hợp đồng trong trường hợp bên kia vi phạm hợp đồng, và

(b) Bên bị thiệt hại hủy hợp đồng và bán lại hàng hóa cho bên thứ 3 và việc bán lại hàng hóa được coi là biện pháp hợp lý để giảm thiểu tổn thất theo Điều 77 trong trường hợp bên yêu cầu thực hiện cụ thể có thể thấy trước rằng bên khác sẽ không tuân thủ nghĩa vụ của mình theo hợp đồng và sẽ gây ra tổn thất cho bên bị thiệt hại do bên kia không thực hiện.

Cố vấn pháp lý cao cấp cho Tổ chức nghiên cứu khoa học và công nghiệp khối thịnh vượng chung, Úc, và Tổng biên tập Tạp chí Vindobona của Luật trọng tài thương mại quốc tế, Elisabeth Opie có quan điểm rằng:

"*Mục đích của Điều 77 là để tránh cho bên bị thiệt hại thụ động chờ đợi để được bồi thường cho thiệt hại mà nó có thể tránh hoặc giảm bớt. Bất kỳ tổn thất nào mà bên bị thiệt hại có thể tránh được bằng cách thực hiện các bước hợp lý sẽ không được bồi thường. Rõ ràng, một bên đã phải chịu hậu quả của việc không thực hiện hợp đồng không thể được yêu cầu thực hiện các biện pháp tốn thời gian và tốn kém. Mặt khác, về mặt kinh tế sẽ là không hợp lý khi cho phép sự gia tăng thiệt hại có thể được giảm bớt bằng cách thực hiện các bước hợp lý*".

3.2.2. Mối quan hệ giữa Điều 77 và các Điều khác trong CISG[266]:

---

[265] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/knapp-bb77.html

[266] Tham khảo quan điểm và bình luận của Luật sư Victor Knapp trong Bình luận Bianca-Bonell về Luật Bán hàng Quốc tế, Giuffrè: Milan (1987) 559-567. Tái xuất bản với sự cho phép của Dott.A Giuffrè Editore, S.p.A.

- Điều 77 được quy định trong mục II (Thiệt hại) Chương V phần III nên không chỉ áp dụng đối với các biện pháp bồi thường thiệt hại (trừ những thiệt hại công ước đã quy dịnh). Chi phí thực hiện các bước hợp lý để giảm thiểu thiệt hại có thể được tính là một phần của yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên bị thiệt hại theo Điều 74.

- Quy tắc giảm thiểu bắt buộc người mua phải mua hàng hóa thay thế nếu có thể. Bên mua sau đó được hưởng các khoản bồi thường thiệt hại được tính toán theo Điều 75[267].

- Các điều khoản khác của Công ước có thể yêu cầu các bên thực hiện các biện pháp cụ thể để hạn chế tổn thất. Ví dụ khi áp dụng Điều 85 đến 88, bên mua và bên bán phải thực hiện các bước hợp lý để bảo quản hàng hóa thuộc quyền sở hữu của họ khi họ vi phạm.

- Căn cứ vào điều 6, bên bán và bên mua có thể đồng ý giảm hoặc thay đổi công thức được nêu trong Điều 77.

- Điều 77 không nêu rõ tại thời điểm nào trong quá trình tố tụng, vấn đề hạn chế tổn thất được cơ quan giải quyết tranh chấp xem xét. Việc hạn chế tổn thất nên được xem xét trong thủ tục bồi thường hoặc tách thành một thủ tục riêng để xác định thiệt hại là thủ tục được điều chỉnh bởi luật pháp trong nước chứ không phải bởi Công ước.

3.2.3. Một số ví dụ minh họa cách tính thiệt hại theo Điều 77 CISG[268]

Mặc dù Điều 77 CISG không quy định cách tính toán thiệt hại nhưng một số ví dụ sau có thể được các cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng cho việc tính toán thiệt hại trong một số trường hợp điển hình theo Điều 77. Hai ví dụ đầu tiên là từ Bình luận của Ban thư ký (Hồ sơ chính thức, I, 61):

(i) Ví dụ 1: Theo hợp đồng, bên bán giao 100 máy công cụ trước ngày 1 tháng 12 với giá 50.000. Ngày 1 tháng 7, bên bán thông báo cho bên mua rằng, do giá sẽ tăng đến hết cuối năm nên ông sẽ không giao các công cụ này trừ khi bên mua đồng ý trả 60.000. Bên mua trả lời rằng bên bán phải giao các công cụ theo giá hợp đồng là 50.000. Ngày 1/7 và khoảng thời gian hợp lý sau đó, bên mua giao kết hợp đồng với một bên bán khác để giao hàng với giá 56.000. Ngày 15/12, bên mua sau khi hủy bỏ hợp đồng, đã bán lại với giá 61.000 và giao hàng ngày 1/3. Do chậm trễ trong việc nhận máy công cụ nên bên mua phải chịu lỗ 3.000.

---

[267] Điều 75 CISG: "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."

[268] Tham khảo quan điểm và bình luận của luật sư Victor Knapp trong Bình luận Bianca-Bonell về Luật Bán hàng Quốc tế, Giuffrè: Milan (1987) 559-567. Tái xuất bản với sự cho phép của Dott.A Giuffrè Editore, S.p.A.

Trong ví dụ này, cách tính toán như sau:

Thiệt hại mà bên mua phải chịu là:	11.000
Mức chênh lệch giá:	3.000 14.000
Giảm bởi chênh lệch giữa giá vào ngày 1 tháng 7 hoặc một thời điểm nhất định sau đó và giá vào ngày 15 tháng 12:	5.000
Số tiền tổn thất bổ sung sẽ không xảy ra nếu bên mua đã mua hàng hóa thay thế vào ngày 1 tháng 7 hoặc một thời gian nhất định sau đó:	3.000
Tổng mức giá giảm là:	8.000
Bên mua sẽ bị giới hạn trong việc thu hồi các khoản bồi thường thiệt hại:	14.000 - 8.000 = 6.000

(ii) Ví dụ 2: Ngay sau khi nhận được thông báo của bên bán ngày 1 tháng 7, tương tự như trong ví dụ A, bên mua đã đưa ra yêu cầu đối với bên bán theo Điều 72 để đảm bảo rằng bên bán sẽ thực hiện hợp đồng vào ngày 1 tháng 12 như đã thống nhất trong hợp đồng. Bên bán không đảm bảo cung cấp hàng hóa trong khoảng thời gian hợp lý do bên mua chỉ định. Bên mua cố gắng không làm hợp đồng vô hiệu và thực hiện hợp đồng mua bán khác theo giá thị trường là 57.000. Trong trường hợp này, bên mua có thể thu hồi 7.000 tiền bồi thường thay vì 6.000 như trong ví dụ A vì bên mua đã thực hiện các biện pháp hợp lý và hiệu quả theo Điều 77 để giảm thiểu tổn thất của mình, vì vậy bên mua có quyền thu hồi số tiền thua lỗ mà bên mua đã phải chịu hậu quả do bên bán vi phạm hợp đồng.

Giá phải trả cho hàng hóa thay thế	57.000
Giá theo hợp đồng	50.000
Thiệt hại bồi thường	7.000

(iii) Ví dụ 3: Bên bán giao hàng với giá 30.000. Tuy nhiên, bên bán giao hàng bị lỗi nên giá giảm xuống còn 25,000 theo Điều 50 CISG. Bên mua phải chịu khoản lợi bị lỡ là 6,000 do chất lượng hàng hóa bên bán giao không đáp ứng yêu cầu. Do lỗi của bên bán không được khắc phục sau đó, giá đã giảm xuống còn 25.000 theo Điều 50. Ngoài ra, bên mua phải chịu khoản lỗ 6.000 do chất lượng hàng hóa bị lỗi do bên bán giao. Trong trường hợp này, bên

mua có trách nhiệm thực hiện các biện pháp để hạn chế tổn thất với giá 1,500 và khoản lợi bị bỏ lỡ 3,000 nhưng bên mua đã không thực hiện như vậy.

Khoản lợi bị bỏ lỡ trên thực tế	6.000
Chi phí khắc phục hàng hóa (nếu có)	1.500
Tổng số tiền mà bên mua bị mất	6.000 + 1.500 = 7.500
Chênh lệch giữa tổn thất trên thực tế và tổn thất sau khi bên mua đã áp dụng các biện pháp hạn chế tổn thất:	3.000
Số tiền thiệt hại được bồi thường	7.500 - 3.000 = 4.500

Qua các ví dụ và phân tích trên đây, có thể thấy bên không thực hiện nghĩa vụ có nghĩa vụ chứng minh rằng bên bị thiệt hại không tuân thủ nghĩa vụ giảm thiểu tổn thất (bao gồm cả khoản lợi bị bỏ lỡ) theo Điều 77 CISG. Theo Elisabeth Opie - Cố vấn pháp lý cao cấp cho Tổ chức nghiên cứu khoa học và công nghiệp khối thịnh vượng chung, Úc, và Tổng biên tập Tạp chí Vindobona của Luật Trọng tài thương mại quốc tế, hai yếu tố khác nhau được quy định tại Điều 7.4.8 Nguyên tắc UNIDROIT là: (i) nghĩa vụ hạn chế tổn thất và (ii) quyền được bồi thường cho các chi phí hợp lý. Căn cứ theo Điều 7.4.8 Nguyên tắc UNIDROIT, trách nhiệm chứng minh sẽ thuộc về bên không thực hiện nghĩa vụ để chứng minh rằng bên bị thiệt hại đã không giảm được thiệt hại bằng cách thực hiện các bước hợp lý. Vì chính bên bị thiệt hại sẽ khẳng định rằng các chi phí phát sinh từ các hành động của mình để giảm thiểu thiệt hại là hợp lý trong các tình huống, nên gánh nặng chứng minh điều này sẽ thuộc về bên bị thiệt hại.

Nếu các ý kiến trên về phạm vi thực hiện các biện pháp hạn chế tổn thất theo Điều 77 CISG được chấp nhận, trách nhiệm sẽ thuộc về bên không thực hiện theo Điều khoản này liên quan đến cả tổn thất và chi phí phát sinh trong việc giảm thiểu tổn thất đó. Điều đó có nghĩa trách nhiệm chứng minh không phải bên bị thiệt hại.

Theo kết luận của cơ quan giải quyết tranh chấp trong các án lệ trên, tại vụ kiện thứ 4, tòa trọng tài Nga đã đưa ra kết luận rằng thiệt hại, đáng lẽ phải được hạn chế được phân chia giữa bên vi phạm và bên bị vi phạm. Kết quả này phù hợp với nguyên tắc rộng rãi và thường được chấp nhận do sơ xuất. Nguyên tắc này cả luật Dân sự và lĩnh vực trách nhiệm hợp đồng chấp nhận. Tuy nhiên, nó dường như mâu thuẫn với câu 2 Điều 77 CISG. Câu đầu tiên quy định rằng một bên dựa vào vi phạm hợp đồng phải thực hiện các biện pháp như vậy là hợp lý trong các trường hợp để giảm thiểu tổn thất. Câu thứ hai có nội dung: "Nếu anh ta không thực hiện các biện pháp như vậy, bên vi phạm có thể yêu cầu giảm thiệt hại về số tiền mà tổn thất đáng lẽ phải được giảm nhẹ".

XIV. CÁC ÁN LỆ VỀ ĐIỀU 78 CISG "TIỀN LÃI ĐỐI VỚI SỐ TIỀN CHẬM TRẢ"

Điều 78:

"Nếu một bên chậm thanh toán tiền hàng hay mọi khoản tiền thiếu khác, bên kia có quyền đòi tiền lãi trên số tiền chậm trả đó mà không ảnh hưởng đến quyền đòi bồi thường thiệt hại mà họ có quyền đòi hỏi chiếu theo Điều 74".

1. Án lệ về Caffeine giữa Cộng hòa nhân dân Trung Hoa và Hồng Kong[269]

1.1. Các bên tranh chấp

- Nguyên đơn: Hong Kong XX Pharma & Chemical Co, Ltd. (bên mua);

- Bị đơn: China XX Construction Co - Cộng hòa nhân dân Trung Hoa (bên bán);

- Cơ quan giải quyết tranh chấp: Ủy ban Trọng tài Kinh tế và Thương mại quốc tế Trung Quốc (CIETAC) ngày 19/3/1996.

1.2. Diễn biến tranh chấp

Ngày 4 tháng 1 năm 1995, bên mua đã mua 9.000 kg caffeine từ bên bán với giá CIF EMP là 7,45 đô la Mỹ và cả 2 bên đã xác nhận việc này thông qua fax. Các điều khoản khác của hợp đồng vẫn giữ nguyên. Ngày 5/01/1995, bên bán đã in và ký hợp đồng số CNCE/9509006 và gửi fax cho bên mua. Bên mua đã thêm cụm từ "CIF EMP" sau "7,45 đô la Mỹ/MT" trong cột "Giá" của hợp đồng do bên bán cung cấp và gửi lại cho bên mua.

Thời gian vận chuyển theo hợp đồng là "Từ cuối tháng 3 đến đầu tháng 4 năm 1995".

Ngày 22 tháng 2 năm 1995, bên bán đã thông báo bằng văn bản cho bên mua rằng họ không thể xác định ngày giao hàng cụ thể vì nhà sản xuất caffeine không thể sản xuất caffeine như bình thường do sự cố kỹ thuật. Bên bán đề nghị bên mua "mua hàng hóa từ một nguồn khác và bù đắp thiệt hại từ các đơn đặt hàng sau này".

Ngày 1 tháng 3 năm 1995, bên mua và bên bán đã đàm phán về việc giao hàng tại Bắc Kinh. Bên mua cáo buộc rằng các bên đã đạt thỏa thuận rằng bên bán sẽ liên hệ với nhà sản xuất và cố gắng giao một phần hoặc toàn bộ hàng hóa vào cuối tháng 3. Bên mua cũng cáo buộc rằng bên bán đã đồng ý cung cấp cho bên mua thư trả lời không muộn hơn ngày 15 tháng 3 năm 1995 để thông báo cho bên mua về ngày giao hàng cụ thể. Bên bán không chấp nhận cáo buộc này của bên mua.

Ngày 15 tháng 3 năm 1995, bên mua đã viết thư cho bên bán yêu cầu vào ngày 15/3/1995 để thông báo cho bên mua về ngày giao hàng nhưng bên

[269] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960329c1.html

bán không trả lời.

Ngày 22 tháng 3 năm 1995, bên mua đã gửi thư lần 2 cho bên bán và nêu rõ: "Chúng tôi đang chờ câu trả lời xác định của quý công ty về Hợp đồng số CNCE/9509006. Chúng tôi có thể gia hạn đến 6:00 tối, ngày 23 tháng 3 năm 1995. Vui lòng thông báo cho chúng tôi về ngày giao hàng xác định hoặc đồng ý bồi thường cho chúng tôi về chênh lệch giá cho hàng hóa thay thế giá cao hơn. Nếu chúng tôi không nhận được trả lời của quý công ty, chúng tôi sẽ ủy quyền cho luật sư của chúng tôi giải quyết vấn đề này và nộp đơn lên trọng tài theo điều khoản trọng tài trong hợp đồng".

Ngày 23 tháng 3 năm 1995, bên bán có thư trả lời bên mua với nội dung Hợp đồng số CNCE/9509006 chưa được hình thành do bên mua đã thay đổi điều khoản về giá trong hợp đồng mà chưa được bên bán xác nhận bằng văn bản. Theo đó, bên bán không chịu trách nhiệm về vấn đề này.

Ngày 29 tháng 3 năm 1995, bên mua đã viết thư cho bên bán yêu cầu trả lời trước ngày 5 tháng 4 và thông báo để giao hàng trước ngày 15 tháng 4 hoặc bồi thường cho bên mua. Nếu bên bán không thực hiện thì bên mua sẽ nộp đơn lên trọng tài xét xử.

Ngày 6 tháng 4 năm 1995, bên mua đã gửi thông báo yêu cầu của mình cho bên bán với xác nhận mua caffeine của bên mua từ Công ty Protech Resources ký ngày 5 tháng 4 năm 1995. Bên mua đề nghị mức giá 57.150 đô la Mỹ. Mức giá hàng hóa thay thế này chênh với giá hợp đồng 13,9 đô la Mỹ/kg, do bên bán không thực hiện Hợp đồng số CNCE/9509006. Vì bên bán không đáp ứng yêu cầu của bên mua nên bên mua đã nộp đơn lên trọng tài vào ngày 2 tháng 5 năm 1995.

Lập luận của bên mua:

Bên mua khiếu nại 3 nội dung sau:

- Đề nghị tuyên bố Hợp đồng số CNCE/9509006, được thực hiện vào ngày 5 tháng 1 năm 1995 vô hiệu.

- Bên bán bồi thường cho bên mua về khoản lợi bị bỏ lỡ (chi phí gia tăng), 57.150 đô la Mỹ và 2.900 đô la Mỹ chi phí hợp lý.

- Bên bán phải trả toàn bộ phí trọng tài trong trường hợp này.

Ngoài ra, bên mua cho rằng Hợp đồng số CNCE/9509006 được lập theo quy định của pháp luật nên bên bán phải bồi thường cho bên mua các thiệt hại do vi phạm của bên bán gây ra.

Bên mua lập luận rằng sau khi ký hợp đồng, bên mua đã yêu cầu bên bán về ngày giao hàng xác định và bên bán đã thông báo cho bên mua rằng họ không thể giao hàng đúng hẹn. Ngày 23 tháng 3 năm 1995, bên bán tuyên bố bằng văn bản rằng hợp đồng không được thiết lập và bên bán không chịu trách nhiệm về vấn đề này. Khi bên bán tuyên bố không thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng, bên mua phải thực hiện các biện pháp để giảm thiểu

thiệt hại. Ngày 5 tháng 4 năm 1995, bên mua đã mua hàng hóa thay thế với mức giá 13,8 đô la Mỹ/Kg. Do đó, bên mua phải chịu mức chênh lệch giá là 6,35 đô la Mỹ/Kg và tổng thiệt hại là 57.150 đô la Mỹ. Bên mua khẳng định rằng tổn thất này là do bên bán không thực hiện hợp đồng đã thiết lập; bên bán không muốn mạo hiểm trong kinh doanh. Bên bán do đó phải chịu trách nhiệm pháp lý và bảo đảm chi phí đi lại và phí luật sư của bên mua cho vụ kiện này.

Biện hộ của bên bán:

Đối với khiếu nại của bên mua, bên bán biện hộ rằng:

Thứ nhất, bằng chứng của bên mua về hàng hóa thay thế chưa đủ thuyết phục; Bên mua đề nghị bồi thường 57.150 đô la Mỹ do chênh lệch giá giữa giá hợp đồng và giá cho hàng hóa thay thế là không hợp lý. Bên bán lập luận rằng, với xác nhận bán hàng ngày 5/4/1995 do bên mua cung cấp không thể làm căn cứ chứng minh sự chênh lệch giá 57.150 đô la Mỹ, đồng thời, xác nhận bán hàng không thể hiện rằng bên mua đã mua hàng thay thế. Do đó, khiếu nại này thiếu chứng cứ.

Bên bán đã đề nghị Trọng tài xét xử yêu cầu bên mua cung cấp B/L, biên nhận kho, hóa đơn, chứng nhận xuất xứ, chứng nhận bao bì hoặc bằng chứng khác để chứng minh rằng giao dịch đó thực sự diễn ra.

Thứ hai, thời điểm bên mua mua hàng hóa thay thế không phù hợp hoặc không công bằng đối với bên bán nếu bên mua thực sự đã mua hàng hóa thay thế vì các lý do:

+ Điều 18 Luật Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa về Hợp đồng Kinh tế có yếu tố nước ngoài quy định rằng vi phạm của một bên là tiền đề của "các biện pháp khắc phục hợp lý". Hợp đồng trong trường hợp này quy định rằng thời gian giao hàng là "Từ cuối tháng 3 đến đầu tháng 4 năm 1995", có nghĩa là ngày giao hàng muộn nhất là ngày 10 tháng 4. Ngày 5 tháng 4 (ngày bên bán cho rằng bên mua mua hàng hóa thay thế) không phải là ngày giao hàng muộn nhất nên bên bán không vi phạm hợp đồng và bên mua không phải thực hiện hành động mua hàng hóa thay thế.

Bên bán có quyền mua hàng hóa để thực hiện nghĩa vụ giao hàng với giá thấp hơn, nếu biết bên mua dự định mua hàng hóa thay thế với mức giá 13,80 đô la Mỹ/Kg. Tuy nhiên, bên mua đã không thông báo cho bên bán trước khi mua hàng hóa thay thế, điều này không công bằng với bên bán.

Ngoài ra, bên bán dẫn Điều 47 CISG như sau:

"(1) Bên mua có thể ấn định một khoảng thời gian bổ sung có độ dài hợp lý để thực hiện nghĩa vụ của bên bán".

(2) Trừ khi bên mua đã nhận được thông báo từ bên bán rằng anh ta sẽ không thực hiện trong khoảng thời gian đã cố định, trong thời gian đó, bên mua không được sử dụng bất kỳ biện pháp khắc phục nào cho vi phạm hợp đồng".

Trong trường hợp này, bên mua chưa chốt một khoảng thời gian hợp lý

nhưng việc mua hàng hóa thay thế trước ngày giao hàng muộn nhất mà không thông báo cho bên bán rằng bên mua không thực hiện hợp đồng là không hợp lý.

Bên bán cho rằng bên mua có thể yêu cầu bồi thường theo giá thị trường khi hàng hóa được giao nhưng không phải mức chênh lệch giá mà bên mua đưa ra. Trong suốt phiên xét xử, bên bán thừa nhận rằng hợp đồng số CNCE/9509006 là hợp lệ.

Sau phiên tòa, bên mua đã bổ sung bằng chứng liên quan đến hàng hóa thay thế và bên bán đã thẩm vấn chéo bằng chứng. Theo đó, bên bán cho rằng hàng hóa thay thế quy định thời hạn thanh toán là "D/P", có nghĩa là giao dịch này là tài liệu đối lập với thanh toán và các tài liệu sẽ bao gồm biên nhận kho, hóa đơn, chứng nhận xuất xứ, bao bì chứng nhận. Nếu bên mua thực sự hoàn thành giao dịch, sẽ dễ dàng cung cấp các tài liệu theo giao dịch này. Tuy nhiên, trong số các tài liệu do bên mua cung cấp, hóa đơn không được đóng dấu và ký tên, và biên nhận kho đã được thay thế bằng một lệnh giao kho. Các tài liệu khác đã được thay thế bởi các tài liệu trong một giao dịch khác. Do vậy, bên bán khẳng định rằng bên mua không cung cấp đủ bằng chứng để chứng minh giao dịch thay thế.

Bên bán trong phần biện hộ bổ sung và bằng chứng cáo buộc rằng bên mua đã mua hàng hóa thay thế một cách bất hợp lý và không thể chứng minh giao dịch thực sự xảy ra. Theo Điều 76 CISG, bên bán sẽ bồi thường cho bên mua theo mức giá hiện tại tại nơi giao hàng hóa xác định. Địa điểm giao hàng là Trung Quốc (theo giao dịch CIF) và bên bán chỉ chấp nhận chênh lệch giá giữa giá trong hợp đồng và giá xuất khẩu caffeine là 9.03 đô la Mỹ/Kg, theo báo giá của Hải quan Trung Quốc vào tháng 4 năm 1995. Số tiền được bồi thường là số lượng theo Hợp đồng x (giá FOB theo Hải quan Trung Quốc thông báo + cước và Bảo hiểm/Kg - giá hợp đồng), tức là 9.000 Kg x (9.03 đô la Mỹ/Kg + 0,2 đô la Mỹ/Kg - 7,45 đo la Mỹ/Kg) = 16,020 đô la Mỹ. Bên bán đã cung cấp giá thị trường Hồng Kông vào tháng 4 năm 1995, tức là, 65 đô la Hồng Kông. Bên bán khẳng định rằng giá này tương tự với giá do Hải quan Trung Quốc thông báo và tương đương giá thị trường tại thời điểm giao hàng theo hợp đồng.

1.3. Phân tích và quyết định của Ủy ban Trọng tài Kinh tế và Thương mại quốc tế Trung Quốc

Thứ nhất, về Luật áp dụng, các bên không quy định luật áp dụng trong hợp đồng. Tuy nhiên, khi nộp đơn lên trọng tài, các bên đồng ý rằng công ước CISG nên được áp dụng cho trường hợp này. Căn cứ theo các tình tiết trên thực tế, phiên xét xử và ý chí của các bên, CISG được áp dụng cho vụ kiện này.

Thứ hai, về hiệu lực của hợp đồng, trong vụ kiện này, hợp đồng đã được các bên ký kết. Bên bán không phản đối thuật ngữ "CIF EMP" do bên mua bổ sung khi nhận được hợp đồng do bên mua gửi. Ngoài ra, các bên đã xác nhận

điều khoản về giá vào ngày 4 tháng 1 năm 1995. Trong suốt phiên tòa, bên bán thừa nhận rằng hợp đồng được lập hợp lệ. Dựa trên cơ sở thực tế và ý chí của các bên, tòa trọng tài quyết định rằng hợp đồng được lập hợp lệ.

Thứ ba, về trách nhiệm pháp lý của bên bán do vi phạm có thể lường trước, bên bán đã thông báo cho bên mua vào ngày 22 tháng 2 năm 1995 rằng họ không thể quyết định ngày giao hàng cụ thể và đề nghị bên mua"mua hàng hóa từ một nguồn khác và khắc phục thiệt hại từ các đơn đặt hàng sau". Sau đó, bên mua đã thúc giục bên bán chỉ định ngày giao hàng. Ngày 23 tháng 3 năm 1995, bên bán có văn bản gửi bên mua khẳng định rằng Hợp đồng số CNCE/9509006 không được lập, vì bên mua đã thay đổi điều khoản về giá trong hợp đồng mà bên bán chưa có xác nhận bằng văn bản. Bên mua không chịu trách nhiệm về vấn đề đó. Mặc dù trước đầu tháng 4 năm 1995 là ngày giao hàng được quy định trong hợp đồng, nhưng hành động trên của bên bán chỉ ra rằng họ sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm pháp lý nào, điều này tạo thành một vi phạm có thể lường trước. Do vậy, bên bán chịu trách nhiệm cho vi phạm này.

Thứ tư, về giao dịch thay thế, bên mua có quyền thực hiện các biện pháp hợp lý để giảm thiểu thiệt hại khi bên bán cho biết rằng họ sẽ không thực hiện nghĩa vụ. Toà Trọng tài không đồng ý với quan điểm của bên bán rằng việc bên mua mua hàng hóa thay thế trước thời điểm giao hàng là không hợp lý.

Thứ năm, về thiệt hại, một khi hợp đồng được thiết lập, các bên có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Bên bán vi phạm hợp đồng trong trường hợp này, vì vậy bên bán sẽ chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Bên mua khẳng định rằng họ đã mua hàng hóa thay thế ở mức giá 13,8 đô la Mỹ và yêu cầu bên bán bồi thường mức chênh lệch giá. Toà Trọng tài cho rằng bên mua phải cung cấp đủ bằng chứng để chứng minh giao dịch thay thế. Tuy nhiên, bằng chứng được cung cấp bởi bên mua không thể chứng minh rằng họ đã mua hàng hóa thay thế. Do đó, Trọng tài không đồng ý với biện hộ của bên mua rằng họ đã mua hàng hóa thay thế và bên bán phải bồi thường ở mức chênh lệch giá.

Trọng tài quyết định rằng bên bán sẽ bồi thường cho bên mua theo mức chênh lệch giá giữa giá hợp đồng và giá tại nơi hàng hóa được giao vào tháng 4 năm 1995. Theo đó, bên mua sẽ được bồi thường theo số lượng theo Hợp đồng x Giá FOB + cước phí và Bảo hiểm/Kg - giá hợp đồng, tức là 9.000 Kg x (9.03 đô la Mỹ/Kg + 0,2 đô la Mỹ/Kg - 7,45 đô la Mỹ/Kg) = 16.020 đô la Mỹ. Hơn nữa, theo Điều 78 CISG, bên bán phải trả lãi cho bên mua với lãi suất 9% hàng năm cho khoản chênh lệch giá trên từ tháng 4 năm 1995 đến ngày thanh toán được thực hiện.

Đối với yêu cầu chi phí hợp lý của bên mua, Tòa Trọng tài yêu cầu bên bán sẽ trả cho bên mua 1.600 đô la Mỹ để bồi thường cho bên mua cho các chi phí khi tham gia vụ kiện.

Theo phân tích nêu trên, Ủy ban Trọng tài Kinh tế và Thương mại quốc tế Trung Quốc đưa ra phán quyết cuối cùng như sau:

- Hợp đồng số CNCE/9509006 được ký bởi các bên vào ngày 5 tháng 1 năm 1995 vô hiệu.

- Bên bán trả cho bên mua khoản chênh lệch giá là 16.020 đô la Mỹ và lãi suất 9% kể từ tháng 4 năm 1995 đến ngày thanh toán được thực hiện.

- Bên bán trả cho bên mua 1.600 đô la Mỹ để bồi thường cho các chi phí của vụ kiện.

- Bên bán trả phí trọng tài trong vụ kiện này. Bên mua đã trả trước khoản phí này. Do đó, bên bán sẽ hoàn trả lại cho bên mua khoản phí này.

- Bên bán sẽ thanh toán số tiền trên trong vòng 45 ngày khi phán quyết này có hiệu lực. Trường hợp không thanh toán đúng hạn, bên bán sẽ phải chịu lãi suất 9%/năm.

2. Bình luận chung

2.1. Bình luận của Ban thư ký

Theo các tài liệu được tổng hợp từ Hội nghị Ngoại giao[270], liên quan đến lịch sử soạn thảo Điều 78 CISG, Ban thư ký không có bình luận.

Tuy nhiên, trong Nhận xét về Cách thức mà Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế có thể được sử dụng để Giải thích hoặc bổ sung Điều 78 của CISG của *Sieg Eiselen*[271] như sau: Quyền yêu cầu trả lãi đối với các khoản tiền đến hạn và không được trả bởi một bên tham gia hợp đồng theo CISG được điều chỉnh bởi Điều 78 và 84. Vấn đề lợi ích là một trong những chủ đề không thể đạt được sự đồng thuận thực sự trong việc soạn thảo CISG. Một nhà bình luận đã nhận xét rằng[272] "Điều 78 dễ thấy hơn đối với những câu hỏi mà nó không trả lời được so với những câu hỏi mà nó trả lời. Thực tế là một quyền như vậy bao gồm cả sự thỏa hiệp giữa các nhóm lợi ích khác nhau xuất phát từ quan điểm không tương thích về sở thích. Cuối cùng, qua nhiều tranh luận, Điều 78 đã được thống nhất trong giai đoạn cuối của Hội nghị.

Điều 78 được xây dựng theo các điều khoản chung nhưng còn một số vấn đề đang để "mở" hoặc chưa được giải quyết như tỷ lệ lãi suất; liệu có phải trả lãi khi vi phạm của bên vỡ nợ được miễn trách theo Điều 79 hay không; liệu số tiền đến hạn cần được thanh lý trước khi tích lũy lãi; liệu tiền lãi có phải trả cho bất kỳ khoản bồi thường thiệt hại nào hay không và có thể yêu cầu lãi kép hay không. Việc xác định mức lãi suất được cố tình bỏ ngỏ

---

[270] http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-78.html

[271] *Sieg Eiselen,* Giáo sư Luật tư pháp quốc tế, Đại học Nam Phi; luật sư của Tòa án tối cao Nam Phi, tháng 9/2004, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni78.html

[272] Ziegel J. & Samson C., 'Báo cáo tại Hội nghị Luật thống nhất Canada về Công ước về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế' (1981) 149, http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html

trong quá trình soạn thảo của CISG vì không đạt được sự thỏa thuận thống nhất về cách tiếp cận.

Do chưa có sự thống nhất về Điều 78 nên các quy định của Nguyên tắc UNIDROIT được dùng để giải quyết những vấn đề này. Điều này đã được đề xuất bởi một số nhà bình luận và thậm chí đã được các tòa trọng tài sử dụng để biện minh cho một cách tiếp cận nhất định đối với việc bồi thường lãi suất và được những người khác đề cập đến. Việc sử dụng Nguyên tắc UNIDROIT trong những trường hợp này có hợp lý hay không sẽ được xem xét dưới đây:

Các nguyên tắc UNIDROIT đã được sử dụng trong hai trường hợp để "lấp đầy khoảng trống" trong Điều 78. Trọng tài viên duy nhất trong một trường hợp ở Áo[273], ví dụ, được đề cập đến Điều 7.4.9 (2) của UP để biện minh cho quyết định của mình để trao một lợi ích hợp lý về mặt thương mại. Tuy nhiên, đây vẫn là những trường hợp riêng biệt và các quyết định không thể được chứng minh dựa trên các nguyên tắc liên quan.

Do mục đích của những người soạn thảo CISG là CISG không điều chỉnh cách tính tỷ lệ lãi suất và các nguyên tắc UNIDROIT không thể đóng vai trò trong việc lấp đầy khoảng trống này và do đó chỉ được quan tâm cho bất kỳ sự phát triển hoặc thay đổi nào trong tương lai của CISG.

Điều 7.4.9 (2) của Nguyên tắc UNIDROIT quy định về việc trả lãi với lãi suất cho vay ngắn hạn trung bình của ngân hàng đối với những người vay chính chiếm ưu thế đối với loại tiền thanh toán tại nơi thanh toán. Đặt tỷ lệ tương tự trong trạng thái của loại tiền thanh toán sẽ được áp dụng. Trong trường hợp không có mức giá như vậy, được giải quyết bằng cách áp dụng tỷ lệ cố định theo luật của tiểu bang về loại tiền thanh toán. Giải pháp này dường như phù hợp nhất với nhu cầu của thương mại quốc tế và phù hợp nhất để đảm bảo bồi thường thỏa đáng cho tác hại được duy trì.

Cả CISG và Nguyên tắc UNIDROIT đều không có bất kỳ điều khoản nào quy định về việc liệu một bên có được hưởng lãi kép đối với bất kỳ khoản tiền nào vì không giống như dự thảo Luật Bán hàng thống nhất (ULIS) hay không. Tuy nhiên, nếu một bên được hưởng lãi kép theo luật quốc gia chi phối lãi suất, thì một bên có thể có quyền yêu cầu lãi kép trong các trường hợp do CISG điều chỉnh. Mặc dù có quan niệm cho rằng lãi kép thường không thể được yêu cầu trong các giao dịch quốc tế, Gotanda[274] cho thấy rất thuyết phục rằng lãi kép có thể được yêu cầu trong nhiều trường hợp xét xử và thậm chí còn được trao trong một số tòa án quốc tế.

---

[273] Vụ kiện tại trọng tài ICC số 8769 tháng 12 năm 1996, http://cisgw3.law.pace.edu/cases/96876911.html>.

[274] Gotanda J.Y., 'Tổng hợp lãi suất tranh chấp quốc tế' 2004 (2) Diễn đàn so sánh L của Oxford U, <http://ouclf.iuscomp.org/articles/gotanda/shtml>.

2.2. Bình luận chung

Điều 78 CISG cho phép một bên có quyền đòi tiền lãi trên số tiền chậm trả nếu một bên chậm thanh toán tiền hàng hay mọi khoản tiền còn thiếu khác. Việc đòi tiền lãi này không ảnh hưởng đến quyền đòi bồi thường thiệt hại mà họ có quyền đòi theo Điều 74 CISG.

Điều 74 CISG quy định "*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 qủa 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*".

Như vậy, có thể thấy bên bị thiệt hại vừa có quyền đòi tiền lãi đối với số tiền chậm trả, vừa đồng thời có thể đòi tiền bồi thường thiệt hại (tổn thất và khoản lợi bị bỏ lỡ). Hai điều luật của CISG đã được các cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng triệt để theo từng trường hợp.

Căn cứ trên nội dung của Điều 78 CISG, có thể nhận thấy hai nội dung chính là:

(i) Điều kiện để được hưởng lãi: Để được hưởng lãi thì khoản tiền mà lãi sẽ được tính trên đó phải đến hạn và bên nợ không thực hiện được nghĩa vụ trả tiền trước thời điểm được xác định trong hợp đồng, hoặc trong Công ước trong trường hợp hợp đồng không nhắc đến thời điểm đó. Việc được hưởng lãi theo Điều 78 không phụ thuộc vào việc bên chủ nợ có chứng minh được rằng họ phải chịu thiệt hại hay không. Do đó, tiền lãi được đòi độc lập với thiệt hại do việc chậm trả gây ra.

(ii) Lãi suất: Việc CISG không quy định một công thức cụ thể cho việc tính toán lãi suất đã dẫn đến việc một số cơ quan giải quyết tranh chấp xem vấn đề này được điều chỉnh bởi Công ước nhưng không được giải quyết rõ ràng bởi Công ước. Một số cơ quan giải quyết tranh chấp khác coi vấn đề lãi suất là vấn đề nằm ngoài phạm vi của Công ước và do vậy xử lý theo luật nội địa. Về vấn đề này, Điều 7 (2) CISG quy định "C*ác vấn đề liên quan đến đối tượng điều chỉnh của Công ước này mà không quy định ngay trong Công ước thì sẽ được giải quyết chiếu theo các nguyên tắc chung mà từ đó Công ước được hình thành hoặc nếu không có các nguyên tắc này, thì chiếu theo luật được áp dụng theo quy tắc của tư pháp quốc tế".* Như vậy, những nội dung mà không được quy định trong CISG thì sẽ dẫn theo các nguyên tắc chung mà Công ước được lấy làm cơ sở, chỉ trong trường hợp không có các nguyên tắc này thì mới áp dụng quy phạm của tư pháp quốc tế.

André Corterier[275] đưa ra quan điểm rằng "*Điều 78 CISG thể hiện sự thỏa hiệp đạt được để ngăn chặn sự thất bại hoàn toàn của Hội nghị Ngoại giao. Xung đột quan điểm kinh tế, chính trị và tôn giáo trong cuộc thảo luận về Điều 78 của CISG đã dẫn đến điều khoản này. Một số nước Ả Rập tuyên truyền điều khoản Hồi giáo chống lại việc thu lãi. Người ta cũng tranh luận liệu lãi suất nên được điều chỉnh theo lãi suất thị trường hay lãi suất chiết khấu chính thức của quốc gia có liên quan - trái ngược với lãi suất hợp pháp - và liệu lãi suất của quốc gia của người bán hay của người mua sẽ được áp dụng. Một số quan điểm cho rằng một điều khoản liên quan đến lãi suất sẽ phải giải quyết vấn đề tiền tệ bị mất giá. Nếu một bên phải vay tiền ở nước ngoài với lãi suất cao hơn, lãi suất cao hơn nên được áp dụng. Do đó, điều khoản vẫn chưa thống nhất và được áp dụng với kết quả không nhất quán giữa các quốc gia ký kết*".

André Corterier cũng đưa ra cách áp dụng Điều 78 CISG khi tính lãi suất như sau: *"Các phán quyết của tòa án Đức không chỉ quen thuộc với tác giả, mà chúng còn có tác động lớn trong giai đoạn đầu xác định thẩm quyền xét xử theo CISG khi CISG mới được soạn thảo theo số lượng các án lệ được báo cáo. Ví dụ, Tòa án quốc gia Đức giải quyết vấn đề lãi suất không được đề cập trong CISG bằng luật tư pháp quốc tế. Do CISG quy định thẩm quyền không rõ ràng, trái với quy phạm xung đột của pháp luật Đức nên các tòa án khi đưa ra phán quyết dựa trên luật áp dụng đối với hợp đồng khi CISG không quy định.*

Các cách giải thích khác nhau được đưa ra để chứng minh cho việc viện dẫn đến xung đột pháp luật. Một số tòa án cho rằng mục đích của Điều 78 của CISG là cung cấp một khoản bồi thường tối thiểu bằng với lãi suất theo luật quốc gia hiện hành dù trong CISG không có quy định. Một số quan điểm cho rằng Điều 78 CISG cố tình không quy định tỷ lệ lãi suất hoặc cách tính lãi suất để áp dụng theo luật quốc gia.

Ngoài các tòa án Đức, một số tòa án ở châu Âu cũng chọn cách viện dẫn đến luật quốc gia. Tòa án Hoa Kỳ, bang Bắc Hoa Kỳ cho rằng cách áp dụng luật quốc gia thậm chí còn hợp lý hơn áp dụng quy phạm xung đột khi tính tỷ lệ lãi suất".

Có quan điểm cho rằng, nghĩa vụ trả lãi cho một khoản tiền bị truy thu là một hình thức thiệt hại. Hiệu quả giống nhau là những cách tiếp cận theo hướng vấn đề có thể được giải quyết theo nguyên tắc chung về bồi thường đầy đủ thiệt hại. Do đó, chủ nợ nên nhận lãi suất thị trường theo lãi suất tại địa điểm kinh doanh. Tất nhiên, giả định cơ bản rằng tiền "bị mất" là một

[275] André Corterier học Luật tại Đại học Bonn ở Đức, chuyên về luật thương mại quốc tế và trọng tài thương mại quốc tế. Ông đã nhận được bằng LL.M. Nghiên cứu luật so sánh của Trường Luật Đại học Pace năm 2000 và hiện đang làm việc cho Ashurst, Morris, Crisp, một công ty luật quốc tế có trụ sở tại London trong văn phòng Frankfurt của họ.

hình thức thiệt hại là chính xác. Tuy nhiên, người ta phải tính đến việc các bên của Điều 78 của CISG trong Công ước Hague nằm trong số các điều khoản liên quan đến thiệt hại, trong khi mục đích của Điều 78 của CISG là quy định về lãi suất. Một hậu quả không thể chối cãi của việc thay đổi mục đích là không thể áp dụng các yêu cầu miễn trừ theo Điều 79 của CISG. Sự tách biệt có chủ ý tại Điều 78 CISG với các điều khoản liên quan đến thiệt hại gây ra mâu thuẫn với việc coi lãi suất là một thiệt hại. Điều 78 của CISG quy định về tiền lãi trong trường hợp khoản thanh toán đáo hạn không được thực hiện, nhưng cũng dẫn chiếu đến Điều 74 của CISG về thiệt hại thực tế. Do đó, Điều 78 của CISG có vẻ liên quan đến thiệt hại nhưng lại không thể hiện rõ các thiệt hại đó.

Nhận xét các án lệ:

- Đối với án lệ đầu tiên, cơ quan trọng tài đã dẫn chiếu đến các Điều 6; 47; 72; 74; 75; 76; 77; 78 CISG. Lựa chọn luật áp dụng là CISG theo Điều 6 (hai bên thống nhất chọn CISG để giải quyết tranh chấp khi xảy ra tranh chấp dù trong hợp đồng không quy định). Điều 78 CISG được áp dụng để tính lãi đối với số tiền chậm trả, mức chênh lệch tiền hàng đến ngày được thanh toán.

Theo Điều 78 CISG, bên bị chậm thanh toán "bất kỳ khoản tiền nào" có quyền đòi tiền lãi trên số tiền chậm trả đó. Nghĩa là Điều 78 cho phép bồi thường tiền lãi đối với bất kỳ khoản nợ nào bao gồm cả việc bên bán chậm trễ trả lại tiền hàng mà bên mua đã thanh toán khi bên mua sử dụng hợp lý quyền hủy hợp đồng của mình. Khi đó, tiền lãi được cộng dồn cho đến ngày thanh toán. Trong trường hợp án lệ nêu trên, tòa trọng tài đã cho bên mua được hưởng tiền lãi cho đến ngày thanh toán được thực hiện.

Điều 78 CISG cũng không quy định lãi suất nào được áp dụng khi tính lãi. Tính lãi suất tại nước trái chủ hay lãi suất tại nơi thanh toán hay lãi suất tại nơi tranh chấp được giải quyết. Các cơ quan giải quyết tranh chấp được tự do lựa chọn cách tính lãi suất cho phù hợp với từng vụ tranh chấp. Trong trường hợp này, trọng tài tính lãi suất theo địa điểm nơi giao hàng (nơi thanh toán).

- Đối với Án lệ hợp đồng mua bán máy in đã qua sử dụng tại trang 95, án lệ này liên quan đến tranh chấp giữa bên mua và bên bán về máy in. Với kết luận của tòa cho thấy Tòa áp dụng nội luật là Bộ luật Dân sự Đức (Điều 286 - nghĩa vụ cơ bản của bên có nghĩa vụ và Điều 288 BGB) để tính lãi suất.

Điều 288 Bộ luật Dân sự Đức (BGB) quy định lãi suất mặc định như sau:

"*1) Bất kỳ khoản nợ tiền nào cũng phải chịu lãi trong thời gian mặc định. Tỷ lệ lãi suất mặc định mỗi năm cao hơn năm phần trăm (5%) so với lãi suất cơ bản.*

(2) Trong trường hợp giao dịch hợp pháp mà người tiêu dùng không phải là một bên trong hợp đồng, lãi suất cho các yêu cầu thanh toán là tám

phần trăm (8%) so với mức lãi suất cơ bản.

(3) Bên có nghĩa vụ có thể yêu cầu lãi cao hơn trên cơ sở pháp lý khác nhau.

(4) Không loại trừ khẳng định thiệt hại thêm".

Như vậy, có thể thấy, trong trường hợp này, tòa án Đức đã áp dụng khoản 2 Điều 288 Bộ luật Dân sự Đức với mức lãi suất 8% so với lãi suất cơ bản mà bên mua phải trả cho bên bán.

Tóm lại, trường hợp CISG không quy định cụ thể những vấn đề được đề cập trong hợp đồng thì luật áp dụng sẽ là luật của nước có mối quan hệ chặt chẽ nhất với hợp đồng hoặc nguyên tắc tư pháp quốc tế được dẫn chiếu đến. Do mỗi quốc gia khác nhau thì pháp luật quy định khác nhau nên khi soạn thảo và thương lượng hợp đồng, các bên cần dự liệu trước việc chậm thanh toán tiền hàng có thể xảy ra và quy định lãi suất chậm thanh toán. Điều này là căn cứ để giải quyết tranh chấp và còn hạn chế việc vi phạm hợp đồng của mỗi bên.

Từ những phân tích nêu trên, tác giả nhận thấy cần thiết phải có một giải pháp thống nhất cho vấn đề này theo như quan điểm của André Corterier. Giải pháp đó phải đáp ứng 4 điều kiện sau:

(1) Đưa ra được tỷ lệ lãi suất rõ ràng và dễ nhận biết;

(2) Tránh dẫn đến những lợi thế hoặc bất lợi khi phải đối mặt với biến động tiền tệ;

(3) Giải pháp phải được đưa ra căn cứ theo các điều khoản của CISG, không phân loại lãi suất theo Điều 78 của CISG như là thiệt hại hoặc bồi thường thiệt hại;

(4) Lãi suất cần được tính từ khi thanh toán thay vì tính theo hợp đồng./.

KẾT LUẬN

Khi Việt Nam gia nhập CISG, mục tiêu của các cơ quan quản lý nhà nước, các nhà nghiên cứu và tổ chức đại diện của cộng đồng doanh nghiệp đều thống nhất nhận định các doanh nghiệp Việt Nam có thể tiết kiệm được chi phí và tránh được các tranh chấp trong việc lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Dù các bên trong hợp đồng không thỏa thuận gì về luật áp dụng thì Công ước CÍG vẫn được tự động áp dụng cho hợp đồng mua bán giữa các bên. Bên cạnh đó, 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 sẽ được giảm thiểu do chi phí và thời gian để tìm hiểu CISG là ít hơn rất nhiều so với luật quốc gia nước ngoài, vì các doanh nghiệp/luật sư tư vấn có thể tham khảo thuận lợi hơn các hệ thống cơ sở dữ liệu vô cùng phong phú về CISG như đã trình bày tại ấn phẩm "***Tìm hiểu chung về CISG từ các án lệ tiêu biểu***" do Bộ Công thương thực hiện.

Lợi ích nói trên có ý nghĩa rất lớn đối với Việt Nam với hơn 90% các doanh nghiệp vừa và nhỏ, ít có điều kiện tiếp cận các dịch vụ tư vấn pháp lý cũng như có ít thế và lực trong vấn đề đàm phán lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng, vì thế thường gặp nhiều rủi ro pháp lý liên quan đến vấn đề này.

Bên cạnh đó, Công ước Viên 1980, với 101 điều khoản, được đánh giá là một nguồn luật hiện đại, phù hợp với thực tiễn kinh doanh quốc tế. Công ước Viên 1980 đã đưa ra những giải pháp nhằm giải quyết đa số các vấn đề pháp lý có thể phát sinh trong quá trình giao kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế: giá trị pháp lý, thời hạn hiệu lực của chào hàng, của chấp nhận chào hàng; quyền và nghĩa vụ của người bán, người mua; các biện pháp mà một bên có được khi bên kia vi phạm hợp đồng… Với hệ thống các án lệ phong phú như một số đã được trình bày trong ấn phẩm này, các điều khoản của Công ước Viên 1980 đã thể hiện sức sống mạnh mẽ, được thể hiện trong thực tiễn giúp các bên bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp của mình khi giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Vì thế, dù là bên bán hay bên mua, Công ước này đều trở thành một khung pháp lý hữu hiệu và an toàn để giải quyết các tranh chấp phát sinh, nếu có.

Tuy nhiên, cũng qua các án lệ này, có thể thấy CISG không phải là "*chìa khóa vạn năng*" cho mọi vấn đề pháp lý mà cộng đồng doanh nghiệp sẽ gặp phải, thậm chí còn tồn tại một số nhược điểm như:

Thứ nhất, Công ước chứa nhiều điều khoản và tuyên bố mơ hồ không được định nghĩa trong văn bản. Điều này một mặt làm cho Công ước trở nên linh hoạt và dễ dàng thích ứng với những thay đổi nhanh chóng trong môi trường kinh doanh toàn cầu, nhưng mặt khác lại khiến nó dễ bị lạm dụng và

các bên không chắc chắn về kết quả của các tranh chấp thực tế hoặc tiềm năng của mình. Việc giải thích phụ thuộc vào các tòa án quốc gia có xu hướng diễn giải theo luật pháp trong nước của họ, thay vì các nguyên tắc được thừa nhận của luật pháp quốc tế. Hơn nữa, các quyết định của họ không tạo ra tiền lệ mà đôi khi dẫn đến việc giải thích mâu thuẫn. Điều này cũng có thể dẫn đến việc các bên tham gia hợp đồng chọn tòa án hoặc cơ quan trọng tài phù hợp với cách giải thích của Công ước.

Thứ hai, để giữ cho Công ước là trung lập và phổ quát nhất có thể, nhiều quy định cần thiết bị bỏ lại như vấn đề về hiệu lực của hợp đồng (Điều 4), từ chối bảo hành (Điều 35). Bên cạnh đó, Điều 38 và 39 của Công ước là các điều khoản liên quan đến trách nhiệm của người bán đối với hàng hóa không phù hợp với các điều khoản của hợp đồng hoặc Công ước có nội hàm quá chặt chẽ khi một loạt các phán quyết đã được đưa ra bởi các tòa án của các quốc gia khác nhau chỉ để giải thích hai điều này. Theo đó, việc thông báo về khiếm khuyết cần phải được thực hiện kịp thời và kiểm tra sau đó sẽ không được xem xét. Thông báo cho người bán cũng phải được nêu chi tiết trong đó nêu rõ lý do không phù hợp của hàng hóa cụ thể.

Cuối cùng, mặc dù thực tế là Công ước được áp dụng trực tiếp trong phạm vi được xác định, nhưng nó có tính chất không bắt buộc, thể hiện một trong những nguyên tắc chính của luật tư - quyền tự chủ lựa chọn. Vì vậy các bên tham gia hợp đồng có thể chọn tham gia, hoặc từ chối sử dụng thông qua điều khoản loại trừ ví dụ như: "*Các bên đồng ý rằng Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế sẽ không áp dụng cho hợp đồng này*".

Với tất cả những ưu, khuyến điểm như vậy, hầu hết các nhà luật học, giới tư vấn pháp lý, giới kinh doanh thương mại quốc tế đều cho rằng Công ước là nỗ lực cuối cùng và thành công nhất để thống nhất các quy tắc của giao dịch thương mại quốc tế. Nó đã được công nhận trong phần lớn các quốc gia trên thế giới và đóng một vai trò quan trọng trong các giao dịch kinh doanh quốc tế giữa các chủ trương với cư trú ở các quốc gia khác nhau. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, Công ước không thể một mình hỗ trợ các giao dịch kinh doanh trong sự phức tạp của chúng. Từ đó dẫn đến một số quan niệm cho rằng có vẻ vẫn thuận tiện và an toàn hơn khi từ chối áp dụng Công ước và để một số luật quốc gia trung lập chi phối mối quan hệ hợp đồng đó.

Tóm lại, theo quan điểm của nhóm tác giả, đối với cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, công thức cho một mối quan hệ hợp đồng thành công trong hoạt động thương mại quốc tế là phép cộng của sự chuẩn bị trong đàm phán, soạn thảo hợp đồng (bao gồm sự hiểu biết cơ bản về Công ước kèm theo sử dụng các hỗ trợ, tư vấn pháp lý phù hợp) với tính thiện chí, trung thực trong thực hiện hợp đồng và việc lựa chọn diễn đàn giải quyết tranh chấp một cách thông minh./.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tài liệu

1. Công ước của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG).
2. Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14 tháng 06 năm 2005.
3. Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24 tháng 11 năm 2013.
4. The United Nations Commission on International Trade Law, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods,* 2016 Edition.
5. Tuyển tập Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc (CIETAC), tháng 9/2006, xem chi tiết tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060900c4.html>.
6. Tuyển tập Ủy ban Trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc (CIETAC), 4/6/1999, xem chi tiết tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990604c1.html>.
7. Tài liệu chính thức của Hội đồng Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, Viên, ngày 10/3-11/4/1980.
8. Ý kiến tư vấn số 11 của Hội đồng tư vấn CISG, Wellington, New Zealand, ngày 3/8/2012. Xem chi tiết tại: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op11.html.
9. Lookofsky, "Biện pháp tự vệ vi phạm hợp đồng theo Công ước CISG", "Thiệt hại thương mại: Hướng dẫn biện pháp tự vệ". Business Litigation, Knapp, ed., Matthew Bender (1989).
10. Tham khảo quan điểm và bình luận của luật sư Victor Knapp trong bình luận Bianca-Bonell về Luật Bán hàng Quốc tế, Giuffrè: Milan (1987) 559-567. Tái xuất bản với sự cho phép của Dott.A Giuffrè Editore, S.p.A.
11. Henry D. Gabriel [United States], *The Buyer's Performance Under the CISG: Articles 53-60 Trends in the Decisions CISG*, 25 Journal of Law and Commerce (2005-2006) 273-283.
12. Joseph Lookofsky, Article 19 - Mirror Image and Battle of Forms, xuất bản trong International Encyclopaedia of Laws - Contracts, do J. Herbots và R. Blanpain biên tập (2000), xem thêm tại https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/loo19.html

13. Pilar Perales Viscasillas (biên tập), Guide to Article 19 - Comparison with Principles of European Contract Law (PECL) (2002): https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp19.html

14. Farnsworth, trong Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987) 175-184: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth-bb19.html

15. Larry A. DiMatteo, Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG, Belgrade Law Review, Year LIX (2011) số thứ 3 trang 67-83: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/dimatteo6.html

16. Rognlien (Phái đoàn Na Uy), báo cáo chính thức, trang 357. Xem thêm tại: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-50.html

17. *LIU, Chengwei*, Comparison of CISG Article 45/61 remedial provisions and counterpart PECL Articles 8:101 and 8:102. Xem tại http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp61.html#2.

18. Jennifer Offermanns - người đã tham gia cuộc thi Vis Moot quốc tế năm 2005 với tư cách là thành viên của đội Ludwig Maximilians-Universitat, Munich, "Damages Arising Out of a Cover Purchase within the Framework of Articles 74 to 77 CISG".

19. Gotanda J.Y., 'Tổng hợp lãi suất tranh chấp quốc tế' 2004 (2) Diễn đàn so sánh L của Oxford U, <http://ouclf.iuscomp.org/articles/gotanda/shtml>.

II. Trang web

https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods

https://www.cisg.law.pace.edu/

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN
64 Bà Triệu - Hà Nội - ĐT: (84.024) 39434044 - 62631716
Fax: 024.39436024. Website: nxbthanhnien.vn
Email: info@nxbthanhnien.vn
Chi nhánh: 27B Nguyễn Đình Chiểu, phường Đa Kao,
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh. ĐT: (028) 39305243

TUYỂN TẬP 36 ÁN LỆ VỀ CÔNG ƯỚC CỦA LIÊN HỢP QUỐC VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ (CISG)

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc - Tổng biên tập: LÊ THANH HÀ
Biên tập: CHU QUANG KHÁNH

ĐỐI TÁC LIÊN KẾT: **VĂN PHÒNG BỘ CÔNG THƯƠNG**

ISBN: **978-604-9869-00-6**
In 1.300 cuốn, khổ 16x24cm tại Công ty TNHH in ấn Đa Sắc.
Số xác nhận ĐKXB: 3886-2019/CXBIPH/43-104/TN
QĐXB số: 1159A/QĐ-NXBTN, ngày 7/10/2019
In xong và nộp lưu chiểu năm 2019