

THỰC TIỄN ÁP DỤNG ĐIỀU 72 CÔNG ƯỚC CISG VỀ MỘT BÊN VI PHẠM TRƯỚC THỜI HẠN THỰC HIỆN NGHĨA VỤ HỢP ĐỒNG TRONG ÁN LỆ CISG SỐ 2923

• QUANG TRUNG DŨNG

Công ty Luật TNHH Dandwin
Email: quangtrungdzung@gmail.com

TÓM TẮT:

Bài viết phân tích Điều 72 CISG về vi phạm hợp đồng trước thời hạn qua án lệ CISG số 2923, chỉ ra việc hủy hợp đồng chỉ được chấp nhận khi có căn cứ rõ ràng về vi phạm cơ bản. Trong vụ việc, Tòa án xác định việc chậm thanh toán chưa đủ cấu thành vi phạm cơ bản và nguyên đơn không đáp ứng nghĩa vụ thông báo theo CISG. Do đó, việc đơn phương chấm dứt hợp đồng của nguyên đơn không được công nhận. Bài viết góp phần làm rõ cách hiểu và áp dụng Điều 72 CISG trong thực tiễn giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế, từ đó đưa ra những gợi mở cho việc vận dụng quy định này một cách thận trọng và phù hợp.

Từ khóa: vi phạm hợp đồng trước thời hạn, vi phạm cơ bản, hủy hợp đồng, tranh chấp thương mại quốc tế, án lệ CISG.

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh thương mại quốc tế phát triển, tranh chấp phát sinh trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng ngày càng gia tăng, đòi hỏi cơ chế pháp lý bảo vệ kịp thời quyền lợi các bên. Điều 72 CISG (Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế) cho phép hủy hợp đồng khi có căn cứ rõ ràng về vi phạm cơ bản, nhưng việc áp dụng còn gặp khó khăn do yêu cầu chặt chẽ về chứng cứ và điều kiện pháp lý. Án lệ CISG số 2923 cho thấy rõ những vướng mắc này khi Tòa án Hoa Kỳ bác bỏ yêu cầu hủy hợp đồng. Tác giả

tập trung phân tích quy định Điều 72 CISG khi áp dụng thực tiễn nhằm làm rõ cách hiểu và vận dụng trong giải quyết tranh chấp quốc tế.

2. Quy định của Điều 72 CISG về một bên vi phạm trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng

2.1. Phạm vi áp dụng

Phạm vi áp dụng của Điều 72 cũng như CISG được giới hạn trong lĩnh vực mua bán hàng hóa quốc tế, bao gồm cả trường hợp luật áp dụng là luật của quốc gia thành viên theo quy tắc tư pháp

quốc tế. Điều 72 trao cho bên bị vi phạm quyền hủy hợp đồng khi có căn cứ rõ ràng cho thấy, bên kia sẽ vi phạm cơ bản trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ (Uncitral, 2016). Cụ thể, phạm vi áp dụng của Điều 72 CISG được xác định theo các yếu tố sau:

Thứ nhất, quy định này áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa mang tính quốc tế. Hàng hóa được hiểu là sản phẩm có thể chuyển giao qua biên giới quốc gia, trừ các trường hợp loại trừ theo Điều 2 CISG. Công ước chỉ áp dụng khi các bên có trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau, trừ khi họ có thỏa thuận lựa chọn áp dụng CISG (Đào Trọng Tú, 2023).

Thứ hai, không áp dụng đối với hợp đồng mà nghĩa vụ chủ yếu là cung cấp dịch vụ. Việc áp dụng phụ thuộc vào đối tượng chủ yếu của hợp đồng; nếu hàng hóa là đối tượng chính và dịch vụ chỉ mang tính phụ trợ thì quy định này vẫn được áp dụng (Nguyễn Vương Thùy Dương, Vũ Thị Hoa, 2021).

Thứ ba, quy định này áp dụng khi có căn cứ rõ ràng cho thấy một bên sẽ vi phạm nghiêm trọng trước thời điểm thực hiện nghĩa vụ. Điều này giúp bảo vệ quyền lợi của bên tuyên bố, đảm bảo tính công bằng và ổn định trong quan hệ thương mại, đồng thời hạn chế rủi ro phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng với bên không có khả năng hoặc không sẵn sàng tuân thủ cam kết (Vũ Huy Hoàng, 2020).

2.2. Nguyên tắc áp dụng

Theo Điều 72 CISG, một bên có quyền hủy hợp đồng trước thời hạn nếu có đủ căn cứ rõ ràng cho thấy, bên kia sẽ vi phạm cơ bản. Vi phạm cơ bản theo Điều 25 là vi phạm gây thiệt hại đáng kể, làm mất mục đích hợp đồng của bên bị vi phạm. Việc xác định khả năng vi phạm trước thời điểm thực hiện hợp đồng cần dựa trên một trong các căn cứ sau

Thứ nhất, chủ thể tuyên bố không thực hiện nghĩa vụ của mình. Tuyên bố này thể hiện ý chí không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng; trong trường hợp đó, bên bị vi phạm có thể hủy hợp đồng mà không cần thông báo trước theo khoản 3 Điều 72 CISG (Michael G. Bridge, 2005).

Thứ hai, chủ thể không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình. Do mỗi giao dịch có nghĩa vụ khác nhau, khả năng thực hiện được đánh giá theo từng trường hợp cụ thể, như khó khăn tài chính, không thanh toán, không giao hoặc giao thiếu hàng, thiếu nguyên vật liệu... Các dấu hiệu này cần được suy luận hợp lý dựa trên hành vi và hoàn cảnh của bên có nghĩa vụ (Nông Quốc Bình, 2021).

Việc xác định khả năng vi phạm cơ bản trước thời hạn phải dựa trên căn cứ thực tế và chứng cứ đầy đủ, tránh suy đoán chủ quan.

3. Phân tích án lệ CISG số 2923 (CISG-online, 2014) - Tập đoàn Dệt may Weihai kiện Level 8 Apparel, LLC và các cộng sự

3.1. Tóm tắt vụ tranh chấp

3.1.1. Các bên tham gia tranh chấp và giải quyết tranh chấp

Nguyên đơn: Weihai Textile Group Import & Export Co., LTD (sau đây gọi là “Weihai”) - nhà sản xuất, xuất khẩu hàng may mặc và điều hành các nhà máy tại Trung Quốc (bên bán);

Bị đơn: Level 8 Apparel, LLC (sau đây gọi là “Level 8”); World Cross Culture, Inc. (sau đây gọi là “WCC”) và Sam Kim (tất cả sau đây gọi là “bị đơn”) - các công ty nhập khẩu và phân phối hàng may mặc từ các nhà máy ở nước ngoài để bán cho các nhà bán lẻ tại Hoa Kỳ (bên mua);

Ngày ra phán quyết: Ngày 28/3/2014;

Cơ quan giải quyết tranh chấp: Tòa án quận Hoa Kỳ cho Quận phía Nam của New York.

3.1.2. Sự kiện pháp lý

Tháng 5 và tháng 8/2010, Weihai và Level 8 đã ký kết 3 hợp đồng cung cấp áo khoác len cho GUI và Aeropostale, với tổng trị giá 2.062.859,45 đô la. Đến ngày 29/12/2010, Weihai và WCC xác nhận khoản nợ chưa thanh toán là 1.547.764,68 đô la; sau đó, Level 8 đã ký “Bảo đảm thanh toán” vào ngày 20/1/2011, cam kết thanh toán số tiền này thành 3 đợt trong các tháng 1, 2 và 3 năm 2011. Ngày 3/5/2011, WCC đồng ý mở hạn mức tín dụng cho các đơn hàng của GUI năm 2011 trước ngày 30/5/2011, đồng thời bảo lãnh thanh toán cho Weihai với số tiền 1.560.000,00 đô la.

Trong 2 ngày tiếp theo, WCC và Level 8 tiếp tục ký các thỏa thuận cam kết thanh toán số tiền này thành năm đợt. Cũng trong tháng 5/2011, bên môi giới Estee đã ký nhiều lệnh đặt hàng cho các đơn hàng năm 2011 của bị đơn; sau đó, bị đơn đã gửi mẫu, nguyên vật liệu cho Weihai để chuẩn bị sản xuất.

Tuy nhiên, bị đơn đã không thực hiện thanh toán đúng hạn vào ngày 15/5/2011. Đến ngày 19/5/2011, Weihai chỉ nhận được khoản chuyển 102.000,00 đô la. Tiếp đó, ngày 27/5/2011, Kim (đại diện Level 8) gửi thư cho Zhu (đại diện Weihai), cam kết sẽ thanh toán đầy đủ và xin lỗi vì không duy trì được tiến độ thanh toán. Dù vậy, khoản thanh toán đến hạn ngày 30/5/2011 vẫn không được thực hiện và bị đơn cũng không mở hạn mức tín dụng như đã cam kết.

3.1.3. Vấn đề pháp lý

Bị đơn có rơi vào trường hợp vi phạm trước thời hạn thực hiện hợp đồng theo Điều 72 CISG hay không? Đồng thời, việc hàng hóa của bên bán có vấn đề về chất lượng có cho phép bên mua khấu trừ vào nghĩa vụ thanh toán hay không?

3.1.4. Luật áp dụng để giải quyết tranh chấp

Nguyên đơn có trụ sở tại Trung Quốc, còn bị đơn tại Hoa Kỳ, nên hợp đồng giữa các bên là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Do cả 2 quốc gia đều là thành viên CISG, Công ước này được áp dụng để giải quyết tranh chấp.

3.2. Lập luận của nguyên đơn, bị đơn và cơ quan tài phán

3.2.1. Lập luận của nguyên đơn

Thứ nhất, về hợp đồng năm 2011, nguyên đơn cho rằng việc tiếp tục giao kết chỉ được thực hiện khi khoản nợ ngày 29/12/2010 được thanh toán đầy đủ. Tuy nhiên, bị đơn không thanh toán đúng hạn và không mở hạn mức tín dụng như cam kết, nên nguyên đơn xác định hợp đồng năm 2011 không được hình thành.

Thứ hai, nguyên đơn khẳng định Estee không có thẩm quyền ký kết hợp đồng thay mặt Weihai; bản thân Estee cũng xác nhận chỉ là bên trung gian và cho biết việc Weihai không thực hiện đơn hàng năm 2011 là do bị đơn chưa hoàn thành nghĩa vụ thanh toán.

Thứ ba, nguyên đơn cho rằng, ngay cả khi hợp đồng được giao kết, họ vẫn có quyền hủy bỏ theo Điều 72 CISG do bị đơn không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán, thường xuyên mất khả năng chi trả với Weihai và các đối tác khác, đồng thời thư ngày 27/5/2011 của Kim cho thấy khó khăn tài chính, làm rõ nguy cơ vi phạm hợp đồng.

3.2.2. Lập luận của bị đơn

Thứ nhất, về chất lượng và số lượng hàng hóa năm 2010, bị đơn cho rằng hàng của nguyên đơn thường xuyên không đạt tiêu chuẩn và bị thiếu hụt, gây thiệt hại đáng kể. Cụ thể, tháng 10/2010, hàng hóa bị thiếu và kém chất lượng khiến bị đơn phải bồi hoàn hơn 970.000 USD cho nhà bán lẻ, nên họ có quyền khấu trừ các chi phí liên quan.

Thứ hai, Về việc nguyên đơn từ chối sản xuất các đơn hàng năm 2011, bị đơn lập luận rằng các bên đã đạt được thỏa thuận theo đó khoản nợ năm 2010 sẽ được thanh toán thành ba đợt vào tháng 1,2,3 năm 2011 với điều kiện nguyên đơn tiếp tục sản xuất hàng. Tuy nhiên, do nguyên đơn không thực hiện nghĩa vụ này, thỏa thuận không được triển khai và gây thiệt hại cho bị đơn.

Thứ ba, bị đơn cho rằng nguyên đơn đã cố ý gây thiệt hại và làm giảm doanh thu, uy tín kinh doanh của mình, do đã từ chối hoàn trả các mẫu, kiểu mẫu, vải và nguyên vật liệu mà bị đơn cung cấp trong quá trình đàm phán các đơn hàng năm 2011 vào ngày 12/7/2011.

3.2.3. Lập luận của cơ quan tài phán

Tòa án xác định tranh chấp thuộc phạm vi CISG. Nguyên đơn cho rằng bị đơn vi phạm các điều kiện thanh toán từ 2010 và thỏa thuận tháng 5/2011, nên đơn phương hủy hợp đồng. Thực tế, bị đơn đã thanh toán hai khoản đầu tiên (102.000 USD, gồm 2.000 USD phí trễ) dù chậm vài ngày. Tòa nhận định chưa đủ cơ sở để nguyên đơn hủy hợp đồng theo Điều 72 CISG, vì bị đơn vẫn thanh toán phần lớn và chưa có dấu hiệu không thực hiện các khoản còn lại. Việc hủy hợp đồng gây thiệt hại cho bị đơn, do đó nguyên đơn không được bảo vệ theo Điều 72 CISG, và không có cơ sở xác định bị đơn vi phạm hợp đồng. Các cáo buộc khác không có căn cứ nên bị bác.

4. Bình luận về vụ tranh chấp và các quy định có liên quan

4.1. Việc Tòa án Hoa Kỳ áp dụng CISG để giải quyết vụ việc

Phán quyết của Tòa án trong vụ việc này về việc áp dụng CISG được đánh giá là hợp lý trên nhiều phương diện.

Thứ nhất, việc Tòa án lựa chọn áp dụng CISG để giải quyết vụ việc.

Điều kiện để áp dụng Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) trước hết là các bên phải có trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau và các quốc gia này phải là thành viên của Công ước. Trong vụ việc cụ thể này, các bên lần lượt có trụ sở tại Hoa Kỳ và Trung Quốc. Tại thời điểm xảy ra tranh chấp vào năm 2011, cả 2 quốc gia này đều đã chính thức là thành viên của CISG, do đó điều kiện về quốc gia thành viên được thỏa mãn. Bên cạnh đó, đối tượng của hợp đồng là hàng hóa, cụ thể là các áo khoác len, hoàn toàn phù hợp với phạm vi điều chỉnh của CISG. Công ước loại trừ một số loại hợp đồng nhất định theo các Điều 2, 3 và 5, ví dụ như các hợp đồng về cổ phần, tiền tệ, tàu biển hoặc hợp đồng dịch vụ thuần túy, nhưng trong trường hợp này, áo khoác len thuộc đối tượng hàng hóa thông thường nên không bị loại trừ. Điều này đảm bảo rằng hợp đồng mua bán giữa các bên nằm trong phạm vi pháp lý mà CISG điều chỉnh. Việc áp dụng CISG phụ thuộc vào ý chí các bên, khi họ có thể thỏa thuận loại trừ Công ước. Trong vụ này, không có thỏa thuận loại trừ, nên theo nguyên tắc tự động áp dụng, CISG trở thành luật điều chỉnh hợp đồng và cơ sở giải quyết tranh chấp. Với các điều kiện: khác quốc gia, các quốc gia là thành viên CISG, hợp đồng về hàng hóa, và không có thỏa thuận loại trừ, việc áp dụng CISG là phù hợp.

Thứ hai, Tòa án đã áp dụng một số những quy định trong CISG đặc biệt các điều khoản của CISG liên quan đến nghĩa vụ thanh toán, quyền của bên bán và việc bồi thường thiệt hại.

Tòa án đã vận dụng các quy định của CISG về nghĩa vụ thanh toán của người mua để xác định rằng hành vi không thanh toán của Level 8 cấu thành vi phạm hợp đồng. Trên cơ sở đó, Tòa án

công nhận quyền của Weihai, với tư cách là bên bán, được yêu cầu bên mua thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán theo thỏa thuận đã giao kết. Việc xác định đúng bản chất hành vi vi phạm và áp dụng các quy định tương ứng của CISG đã góp phần bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên bán trong quan hệ mua bán hàng hóa quốc tế. Bên cạnh đó, Tòa án còn áp dụng Điều 74 CISG về bồi thường thiệt hại để buộc Level 8 phải bồi thường cho Weihai các tổn thất phát sinh từ việc chậm thực hiện nghĩa vụ thanh toán, bao gồm cả lãi suất và các chi phí liên quan. Quy định này phản ánh nguyên tắc bồi thường đầy đủ trong CISG, theo đó bên vi phạm phải chịu trách nhiệm đối với toàn bộ thiệt hại mà hành vi vi phạm gây ra trong phạm vi có thể dự liệu được. Tổng thể, việc Tòa án áp dụng đồng bộ các quy định của CISG không chỉ bảo đảm tính chính xác về mặt pháp lý mà còn thể hiện sự phù hợp với tinh thần của Công ước trong việc duy trì sự ổn định, minh bạch và công bằng trong các giao dịch thương mại quốc tế. Phán quyết này vì vậy có thể được xem là một ví dụ điển hình về việc áp dụng hiệu quả CISG trong thực tiễn xét xử, đồng thời góp phần định hướng cách hiểu và vận dụng các quy định của Công ước trong các tranh chấp tương tự.

4.2. Về nhận định và phán quyết của Tòa án

Thứ nhất, tranh chấp này cho thấy có hành vi vi phạm hợp đồng, nhưng chưa đủ để cấu thành vi phạm cơ bản

Theo CISG, một hành vi vi phạm hợp đồng chỉ được coi là vi phạm cơ bản khi gây thiệt hại đáng kể, làm bên bị vi phạm mất đi lợi ích mà họ có quyền kỳ vọng từ hợp đồng, trừ trường hợp bên vi phạm không thể tiên liệu được hậu quả đó và một người hợp lý trong hoàn cảnh tương tự cũng không thể tiên liệu. Trong vụ việc này, việc bị đơn chậm thanh toán trong thời gian ngắn không làm Weihai mất đi lợi ích cơ bản từ hợp đồng, bởi bị đơn vẫn thực hiện nghĩa vụ thanh toán chứ không phải từ chối thanh toán. Trên thực tế, nguyên đơn không chỉ nhận được khoản tiền 100.000 USD như kỳ vọng mà còn nhận thêm 2.000 USD tiền lãi chậm trả, trong khi bị đơn cho rằng nguyên đơn đã đồng ý miễn việc chậm thanh toán nếu bị đơn

trả khoản lãi 1.000 USD (và không có thông tin cho thấy nguyên đơn phủ nhận điều này).

Nguyên đơn cho rằng, họ không có cơ sở để tin bị đơn sẽ thanh toán đúng hạn. Tuy nhiên, Tòa án khi so sánh với vụ Doolim Corp. v. R Doll, LLC đã chỉ ra sự khác biệt đáng kể. Trong vụ Doolim, bên vi phạm không thanh toán theo lịch trình, thể hiện rõ nguy cơ vỡ nợ và là căn cứ để ngừng thực hiện hợp đồng. Ngược lại, trong vụ Weihai v. Level 8, dù có chậm trễ, bị đơn vẫn thực hiện hai khoản thanh toán đầu tiên vào tháng 5/2011, chỉ muộn vài ngày, cho thấy họ vẫn nỗ lực thực hiện nghĩa vụ tài chính. Đồng thời, không có bằng chứng cho thấy bị đơn từ chối thanh toán, và việc tiếp tục thực hiện nghĩa vụ này chưa đủ để xác định là vi phạm cơ bản. Do đó, nguyên đơn không thể viện dẫn Điều 72 như căn cứ hợp lệ để chấm dứt hợp đồng ngay lập tức.

Thứ hai, nguyên đơn chưa thực hiện đầy đủ điều kiện về thông báo

Theo khoản 2 Điều 72 CISG, bên có ý định tuyên bố hủy hợp đồng phải gửi một thông báo hợp lý cho bên kia nhằm tạo cơ hội cho bên đó cung cấp các bảo đảm thích đáng về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ của mình. Quy định này thể hiện nguyên tắc thiện chí và cân bằng lợi ích giữa các bên trong quan hệ hợp đồng, tránh việc một bên vội vàng chấm dứt hợp đồng khi vẫn còn khả năng khắc phục từ phía bên kia. Tuy nhiên, trong vụ việc này, nguyên đơn không chỉ không đưa ra được các chứng cứ thuyết phục về việc bị đơn mất khả năng thanh toán, mà còn không chứng minh được mình

đã thực hiện nghĩa vụ thông báo về việc dự định hủy hợp đồng. Việc thiếu vắng thông báo hợp lý đã tước đi cơ hội của bị đơn trong việc đưa ra các bảo đảm cần thiết để tiếp tục thực hiện hợp đồng, từ đó làm suy yếu cơ sở pháp lý cho quyết định chấm dứt hợp đồng của nguyên đơn.

Do đó, nếu không có thông báo đầy đủ và kịp thời, việc chấm dứt hợp đồng với lý do chậm thanh toán có thể bị coi là không phù hợp với quy định của CISG. Hơn nữa, trong trường hợp này, bị đơn cũng không có bất kỳ tuyên bố rõ ràng nào về việc từ chối thực hiện nghĩa vụ, mà trên thực tế vẫn tiếp tục thực hiện một phần nghĩa vụ thanh toán. Điều này càng cho thấy chưa có đủ căn cứ để xác định khả năng xảy ra vi phạm cơ bản trong tương lai.

5. Kết luận

Điều 72 CISG đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ quyền lợi của các bên khi có nguy cơ vi phạm hợp đồng trước thời hạn, tuy nhiên việc áp dụng đòi hỏi phải đáp ứng các điều kiện chặt chẽ về chứng cứ, mức độ vi phạm và nghĩa vụ thông báo. Thông qua án lệ CISG số 2923, có thể thấy rằng không phải mọi hành vi chậm thực hiện nghĩa vụ đều cấu thành vi phạm cơ bản, và việc hủy hợp đồng chỉ được chấp nhận khi có căn cứ rõ ràng, khách quan. Phán quyết của Tòa án đã làm rõ giới hạn áp dụng Điều 72 CISG, đồng thời nhấn mạnh yêu cầu thận trọng khi viện dẫn quy định này trong thực tiễn. Qua đó, bài viết góp phần hoàn thiện cách hiểu và định hướng áp dụng Điều 72 CISG trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Đào Trọng Tú (2023), Vi phạm hợp đồng trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ trong Công ước Viên năm 1980 và khuyến nghị cho Việt Nam, Tạp chí Nghiên cứu pháp luật, 5, tr18-23.

Nguyễn Vương Thùy Dương, Vũ Thị Hoa (2021), Vấn đề hủy hợp đồng trước thời hạn thực hiện hợp đồng theo quy định của Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và gợi mở hướng hoàn thiện pháp luật Việt Nam, Tạp chí Khoa học Kiểm sát, Chuyên đề 01, tr137-140

Vũ Huy Hoàng (2020), Vi phạm hợp đồng trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ theo Công ước Viên năm 1980 - Kinh nghiệm cho Việt Nam, Tạp chí Nghề Luật, số 7, tr.88-91

Nông Quốc Bình (2021), Giáo trình Luật Thương mại quốc tế/ Trường Đại học Luật Hà Nội, NXB Công an nhân dân, Hà Nội, tr.253-254

UNCITRAL (2016), UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna: United Nations, tr. 324, truy cập tại: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/cisg_digest_2016.pdf

Michael G. Bridge (2005), Issues arising under Articles 64, 72 and 73 of the United Nations convention on contracts for the international sale of goods, tr.413, truy cập tại <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/bridge.pdf>.

CISG-online (2014), Weihai Textile Group v. Level 8 Apparel, LLC et al, U.S. District Court for the Southern District of New York, 28 March 2014, CISG-online 2923, truy cập tại: https://cisg-online.org/files/cases/8837/fullTextFile/2923_98468054.pdf.

Ngày nhận bài: 11/02/2026
Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 26/02/2026
Ngày chấp nhận đăng bài: 14/03/2026

THE APPLICATION OF ARTICLE 72
OF THE CISG TO ANTICIPATORY BREACH:
INSIGHTS FROM CISG CASE NO. 2923

● QUANG TRUNG DUNG
Dandwin Law Firm

ABSTRACT:

This study analyzes Article 72 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods concerning anticipatory breach, with particular reference to CISG Case No. 2923. The study demonstrates that contract avoidance prior to the due date is permissible only where there is clear and compelling evidence of a fundamental breach. In the case under review, the court found that the delay in payment did not rise to the level of a fundamental breach and that the claimant failed to comply with the Convention’s notice requirements. Consequently, the claimant’s unilateral declaration of contract termination was deemed invalid. The study contributes to a more precise interpretation of Article 72 and enhances its consistent application in the resolution of international commercial disputes.

Keywords: anticipatory breach of contract, fundamental breach, avoidance of contract, international commercial dispute, CISG case law.