

NGHĨA VỤ GIAO HÀNG CỦA BÊN BÁN THEO CISG - NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN LƯU Ý QUA MỘT SỐ TRANH CHẤP ĐIỂN HÌNH

● TRẦN PHƯƠNG ANH

TÓM TẮT:

Công ước của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) nói chung và các quy định của CISG về nghĩa vụ của các bên trong HĐMBHHQT nói riêng luôn là căn cứ quan trọng mà các thương nhân có thể áp dụng trong thực hiện hợp đồng của mình, cũng như là cơ sở để các cơ quan giải quyết tranh chấp có thể vận dụng để xác định phạm vi quyền và nghĩa vụ của các bên trong các tranh chấp liên quan tới HĐMBHHQT. Thông qua việc tìm hiểu các quy định của CISG về nghĩa vụ của bên bán cùng một số vụ tranh chấp có liên quan, bài viết kỳ vọng có thể rút ra một số lưu ý và khuyến nghị cho các doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng CISG.

Từ khóa: Công ước Viên 1980, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, nghĩa vụ của bên bán.

1. Khái quát về CISG và nghĩa vụ của bên bán theo CISG

CISG là một văn bản pháp luật quốc tế được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên hợp quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) nhằm hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho HĐMBHHQT. Nhờ vậy, CISG có thể được áp dụng tương đối dễ dàng cho các HĐMBHHQT giữa các thương nhân dù họ đến từ nhiều quốc gia khác nhau.

Trong CISG, các nghĩa vụ của bên bán được quy định tại Chương II, từ Điều 30 đến Điều 44. Với số lượng nhiều hơn và nội dung quy định chi tiết hơn so với các quy định về nghĩa vụ của bên mua, có thể thấy CISG coi các điều khoản về nghĩa vụ của bên bán được coi như nội dung nền tảng của một HĐMBHH. Một trong các nghĩa vụ chính của bên bán trong hợp đồng là nghĩa vụ giao hàng - trong đó, các yêu cầu đối với hàng hóa mà bên bán cần giao cho bên mua cũng được CISG quy định tương đối cụ thể.

2. Nghĩa vụ giao hàng

2.1. Về địa điểm giao hàng

Theo CISG, bên bán có thể thực hiện nghĩa vụ giao hàng bằng cách tạo điều kiện thuận lợi để bên mua có thể đến một địa điểm để nhận hàng hoặc bên bán sẽ phải giao hàng hóa cho bên mua bằng cách để bên mua tới nhận hàng tại trụ sở thương mại của mình.

Nếu hợp đồng có quy định về việc vận chuyển hàng hóa, bên bán sẽ thực hiện nghĩa vụ giao hàng bằng cách chuyển hàng cho bên vận chuyển đầu tiên. Nếu bên bán có nghĩa vụ phải thu xếp việc chuyên chở hàng hóa, họ phải ký kết các hợp đồng cần thiết để việc chuyên chở được thực hiện.

Tuy nhiên, các bên trong hợp đồng cần lưu ý rằng bên bán có thể được coi là đã hoàn thành việc giao hàng mà không cần phải giao hàng tới tận trụ sở của bên mua hoặc một địa điểm cụ thể nào đó.

Trong vụ tranh chấp số HG 970238.1, bên bán (Italia) và bên mua (Thụy Sĩ) đã ký kết hợp đồng

về việc in, đóng quyển và giao các cuốn sách ảnh. Vì bên mua không thanh toán đủ tiền hàng nên bên bán đã khởi kiện bên mua tại Tòa án Handelsgericht des Kantons Zurich, Thụy Sĩ. Trong các lập luận phản bác của mình, bên mua đã cáo buộc bên bán chưa hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Tuy nhiên, Tòa án cho rằng vì trong hợp đồng giữa các bên không quy định bên bán có nghĩa vụ vận chuyển hàng hóa, do đó, bên bán được coi là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của mình khi giao hàng đúng hạn cho người chuyên chở. Điều 31.a của CISG không yêu cầu bên bán phải giao hàng đến tận điểm đến, các thuật ngữ ở đây đều chỉ ra rằng bên bán chỉ cần giao hàng cho người chuyên chở độc lập. Bên bán cũng không phải chịu trách nhiệm cho việc người chuyên chở không thực hiện đúng nghĩa vụ của họ theo hợp đồng vận chuyển hàng hóa (Điều 79.2 CISG).

Do đó, các bên trong hợp đồng cần lưu ý về phạm vi thực hiện nghĩa vụ giao hàng của bên bán. Địa điểm giao hàng - nơi mà người bán được coi là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, có thể sẽ mang nghĩa khác nhau tùy thuộc vào thỏa thuận của các bên, quy định của CISG hay điều kiện Incoterms được các bên thỏa thuận áp dụng. Đặc biệt, trong HDMBHHQT, vấn đề chuyên chở hàng cũng là một phần không thể thiếu và việc xác định địa điểm giao hàng của bên bán cũng sẽ phức tạp hơn, nhất là khi hàng hóa phải trải qua nhiều chặng vận chuyển khác nhau.

2.2. Về thời gian giao hàng

Tương tự như việc xác định địa điểm giao hàng, căn cứ đầu tiên và quan trọng nhất để xác định thời điểm bên bán phải giao hàng cho bên mua là hợp đồng của họ. Bên bán phải giao hàng cho bên mua vào đúng ngày được các bên thỏa thuận trong hợp đồng, hoặc vào ngày mà có thể xác định được theo cách thức được quy định trong hợp đồng.

Trong trường hợp các bên không thỏa thuận về thời gian giao hàng, bên bán có thể giao hàng trong một khoảng thời gian hợp lý sau khi hợp đồng được ký kết. Việc xác định “khoảng thời gian hợp lý” này cần dựa vào quá trình thực hiện hợp đồng trên thực tế và sự cân nhắc công bằng về quyền lợi của bên mua và bên bán. Một số yếu tố sau có thể được cân nhắc sử dụng để xác định “khoảng thời gian hợp lý”: bản chất của hàng hóa, hàng hóa đang được sản xuất hay đã hoàn thiện, người bán có cần nhập hàng từ một nhà cung ứng khác hay không...

Trong vụ tranh chấp số 9 U 146/98, bên bán

(Đan Mạch) và bên mua (Đức) ký hợp đồng mua bán ô tô. Theo lời chào hàng của bên mua, bên bán cần giao ô tô tới cho bên mua không muộn hơn giữa tháng 3/1997. Sau đó, bên bán gửi tới bên mua một xác nhận đặt hàng với ghi chú rằng thời gian giao hàng là tháng 4/1997 và bảo lưu quyền thay đổi thời gian giao hàng. Bên mua ký vào xác nhận này và gửi lại cho bên bán mà không có ý kiến gì thêm. Giữa tháng 3/1997, bên mua thông báo cho bên bán rằng họ sẽ hủy hợp đồng nếu ô tô không được gửi trước cuối tháng này. Tháng 4/1997, bên mua tuyên bố hủy hợp đồng vì vẫn chưa nhận được hàng từ bên bán. Tới giữa tháng 5/1997, bên bán thông báo rằng hàng đã sẵn sàng được giao đi. Vì không thể thỏa thuận và thực hiện hợp đồng với bên mua, bên bán đã phải bán số hàng này theo một hợp đồng khác với giá thấp hơn. Bên bán đã kiện bên mua, yêu cầu thanh toán khoản chênh lệch và cho rằng không có thời gian giao hàng nào được ấn định trong hợp đồng.

Tòa Oberlandesgericht Naumburg của Đức trong phán quyết của mình đã chỉ ra rằng: theo CISG bên bán phải giao hàng vào ngày đã được ấn định theo hợp đồng (Điều 33.a), hoặc vào một khoảng thời gian hợp lý sau khi hợp đồng được ký kết (Điều 33.c). Tòa án thấy rằng lời chào hàng của bên mua là một lời chào hàng có hiệu lực, còn phản hồi của bên bán được coi là một hoàn giá chào hàng theo Điều 19.1 CISG. Tuy nhiên, vì bên mua không phản đối đề xuất thay đổi mà bên bán đưa ra, hợp đồng giữa các bên được coi là đã được ký kết hợp lệ với các điều khoản sửa đổi đã được chấp nhận.

Tòa án thấy rằng việc bên bán có thể giao hàng vào tháng 5/1997 không được coi là “giao hàng trong một khoảng thời gian hợp lý”, dù thời gian giao hàng được đưa ra trong lời chào hàng ban đầu của bên mua không trở thành một điều khoản của hợp đồng, đây vẫn là một căn cứ có thể sử dụng để quyết định khoảng thời gian hợp lý để giao hàng. Khoảng thời gian hợp lý mà bên bán cần giao hàng trước hết phải được xem xét dựa trên quan điểm, mong muốn của các bên; việc những hàng hóa cùng loại có thường bị giao chậm hay không cũng không quan trọng. Theo Tòa án, việc bên bán tuân thủ thời hạn giao hàng nêu trong lời chào hàng có tầm quan trọng thiết yếu đối với bên mua và bên bán có thể biết được điều này, do đó, bên bán có nghĩa vụ phải giao hàng trong khoảng thời gian này. Do đó, Tòa kết luận bên bán đã vi phạm nghĩa vụ giao hàng theo Điều 33 CISG.

Với việc CISG không đưa ra một cách thức xác định khoảng thời gian hợp lý, các bên trong hợp đồng cũng như cơ quan giải quyết tranh chấp phải dựa vào những thỏa thuận, ý chí, nguyện vọng của các bên khi tham gia hợp đồng, đặc điểm của hàng hóa cũng như các điều kiện thực tế khác để xác định được khoảng thời gian hợp lý trong từng trường hợp. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng có thể xác định được những yếu tố một cách dễ dàng, nên việc xác định phạm vi quyền và nghĩa vụ của các bên cũng gặp phải nhiều khó khăn. Do đó, khi tham gia hợp đồng, các bên nên cố gắng cụ thể hóa các yêu cầu về thời hạn thực hiện nghĩa vụ cũng như các vấn đề khác của hợp đồng; cần đảm bảo những đề xuất thay đổi, sửa đổi hợp đồng phải nhận được xác nhận đồng ý của phía bên kia để không có những tranh chấp không đáng có sau này.

2.3. Về các yêu cầu đối với hàng hóa

2.3.1. Hàng hóa phải phù hợp với hợp đồng

Các tiêu chí có thể dùng để đánh giá tính phù hợp của hàng hóa với hợp đồng được quy định trong Điều 35 CISG:

Về khối lượng hàng hóa, bên bán cần giao đúng số lượng hàng được quy định trong hợp đồng - việc giao lượng hàng ít hơn hoặc nhiều hơn đều có thể bị coi là vi phạm hợp đồng. Trong trường hợp các bên thỏa thuận số lượng hàng hóa bên bán phải giao theo hướng sử dụng các thuật ngữ như “nhiều hơn hoặc ít hơn...”, “không ít hơn” hoặc “khoảng”, thì bên bán sẽ có quyền tự định đoạt ở một mức độ nhất định về khối lượng hàng hóa cụ thể họ sẽ giao cho bên mua.

Về chất lượng của hàng hóa, người bán phải giao hàng có chất lượng đúng như các quy định trong hợp đồng. Trong trường hợp các bên đôi khi không chỉ ra một cách cụ thể các yêu cầu về đặc tính, chất lượng của hàng hóa thì có thể sử dụng quy định tại Điều 35.2 CISG để xác định tính phù hợp của hàng hóa với hợp đồng.

Trong trường hợp bán hàng theo mẫu, hàng chỉ được coi là phù hợp với hợp đồng nếu hàng được giao đúng với mẫu mà bên bán từng cung cấp cho bên mua.

Nếu xét về quy chuẩn đóng gói hàng hóa, hàng được coi là phù hợp với hợp đồng khi được đóng gói theo cách thông thường cho những hàng cùng loại hoặc là cách thích hợp để giữ gìn và bảo vệ hàng hóa đó.

Nếu xét về mục đích sử dụng của hàng hóa thì

hàng hóa được coi là phù hợp với hợp đồng nếu có những đặc điểm phù hợp với mục đích sử dụng. Hàng hóa mà bên bán giao phải phù hợp để sử dụng cho mục đích thông thường - những mục đích sử dụng mà hàng hóa cùng loại thường đáp ứng được.

Trong vụ tranh chấp số 13 U 51/93, bên bán (Thụy Sĩ) và bên mua (Đức) đã ký hợp đồng mua bán một loại trai của New Zealand. Tuy nhiên, bên mua đã từ chối thanh toán sau khi những con trai bị kết luận là “không hoàn toàn an toàn” vì lượng cadmium trong chúng lớn hơn đáng kể so với mức cadmium được khuyến cáo bởi Bộ Y tế Liên bang Đức. Bên mua đã thông báo cho bên bán rằng hàng hóa không phù hợp với hợp đồng và yêu cầu bên bán nhận lại hàng. Bên bán không đồng ý và hai bên đã đưa tranh chấp của mình ra Tòa án của Đức.

Tòa án cấp cao tại Frankfurt (Oberlandesgericht Frankfurt am Main) nhận định rằng thông báo của bên mua là một tuyên bố hủy hợp đồng theo Điều 26 CISG. Theo quan điểm của Tòa, trong trường hợp này, hàng hóa có thể được coi là phù hợp với hợp đồng vì chúng “phù hợp với những mục đích sử dụng mà hàng hóa cùng loại thường đáp ứng được” theo Điều 35.2.a CISG. Tòa án nhận thấy rằng các chỉ thị của Bộ Y tế Liên bang Đức về các sản phẩm thủy hải sản chỉ mang tính khuyến nghị (không bắt buộc phải được áp dụng) và hàm lượng cadmium có hại cho sức khỏe con người sẽ khác nhau đối với các loại thực phẩm khác nhau. Trong hợp đồng của mình, các bên cũng không biểu hiện rõ sự đồng ý hoặc ngầm đồng ý với hàm lượng cadmium được khuyến nghị. Bên cạnh đó, Tòa án còn cho rằng, hàng hóa có thể được coi là phù hợp với hợp đồng cả khi bên bán không tuân thủ các quy định pháp luật về điều kiện để hàng hóa được lưu thông trên thị trường của từng nước nhập khẩu; đây là cách giải thích phù hợp để Điều 35 có thể áp dụng thống nhất với Điều 7.1.

Có thể thấy, trong vụ tranh chấp nói trên, vấn đề xác định tính phù hợp của hàng hóa khá phức tạp. Tòa án đã tiếp cận theo hướng đề cao thỏa thuận của các bên trong hợp đồng cũng như so sánh công dụng, mục đích sử dụng của hàng hóa là đối tượng của hợp đồng với các hàng hóa cùng loại để kết luận liệu hàng hóa có được coi là phù hợp với hợp đồng hay không. Đặc biệt, Tòa còn nhấn mạnh tính “quốc tế” của CISG cũng như của hàng hóa khi cho rằng hàng hóa vẫn có thể được coi là phù hợp với hợp đồng ngay cả khi chúng

không đáp ứng được các tiêu chuẩn được đặt ra tại mỗi quốc gia nhập khẩu. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng đây là một nhận định có thể gây tranh cãi và cũng mang tính rủi ro cao cho bên mua. Để không bị vô tình mua những hàng hóa không thể hoặc khó có thể lưu thông trên thị trường nước mình, bên mua phải có hiểu biết tốt về pháp luật và rất cẩn trọng khi ký kết hợp đồng. Trong một số trường hợp, để đảm bảo quyền lợi của mình, bên mua phải sử dụng những quy định khác của CISG để làm căn cứ hủy hợp đồng chứ không thể sử dụng tính chất “phù hợp với hợp đồng” theo Điều 35 CISG.

2.3.2. Hàng hóa - đối tượng của hợp đồng, không được liên quan tới tranh chấp với bất kỳ bên thứ ba nào

CISG quy định về các nghĩa vụ giao hàng của bên bán trong những trường hợp có liên quan tới bên thứ ba từ Điều 41 đến Điều 44. CISG yêu cầu hàng hóa mà bên bán giao cho bên mua phải là những hàng hóa không thuộc quyền sở hữu của bên thứ ba. Ngược lại, việc chuyển giao cho bên mua hàng hóa đang thuộc quyền sở hữu của bên thứ ba sẽ bị coi là hành vi vi phạm hợp đồng, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận chấp nhận điều này.

Tuy nhiên, người bán có thể không bị ràng buộc bởi các nghĩa vụ nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng, người mua đã biết hoặc phải biết về sự hiện hữu của quyền sở hữu hay khiếu nại của bên thứ ba; hoặc quyền sở hữu hay khiếu nại này xuất phát từ việc người bán đã thực hiện theo các bản thiết kế kỹ thuật, hình vẽ, công thức hay những số liệu cơ sở do người mua cung cấp.

Trong vụ tranh chấp số VIII ZR 268/04, bên mua (Hà Lan) mua một chiếc ô tô đã qua sử dụng từ bên bán (Đức). Khoảng hai tháng sau chiếc xe bị cảnh sát thu giữ vì nghi ngờ đây là tài sản bị trộm cắp ở Paris. Sau đó bên mua đã được công ty bảo hiểm yêu cầu trả lại chiếc xe vì công ty đã bồi thường cho chủ sở hữu trước đây, tuy nhiên bên mua đã từ chối. Hai tháng sau khi chiếc xe bị thu giữ, bên mua gửi văn bản yêu cầu bên bán hoàn lại số tiền đã thanh toán. Sau đó, bên mua kiện bên bán tại Tòa án Đức để yêu cầu chấm dứt hợp đồng và bồi thường thiệt hại.

Tòa án xác định vấn đề yêu cầu chấm dứt hợp đồng và bồi thường thiệt hại của bên mua được xem xét theo Điều 41 CISG.

Tòa án cho rằng tuy bên bán có nghĩa vụ giao hàng không bị ràng buộc bởi bất cứ quyền sở hữu hoặc khiếu nại nào của bên thứ ba, nhưng bên mua không thể chỉ dựa vào điều này để chấm dứt hợp đồng hay yêu cầu bồi thường thiệt hại. Vì bên mua đã không thông báo tới bên bán trong một khoảng thời gian hợp lý sau khi họ biết được vấn đề hàng hóa có thể thuộc sở hữu hoặc bị khiếu nại bởi bên thứ ba (Điều 43.1 CISG). Tòa án cho rằng việc bên mua chỉ gửi thông báo cho bên bán hơn hai tháng sau khi cảnh sát thu giữ chiếc xe là không hợp lý. Bên mua không cần một sự tư vấn chuyên môn nào để hiểu rằng việc thu giữ như vậy ngụ ý rằng có khả năng chiếc xe đang thuộc quyền sở hữu của một bên thứ ba, do đó, lẽ ra họ nên thông báo cho bên bán sớm hơn; cũng không có bằng chứng cho thấy bên mua có những lý do hợp lý theo Điều 44 CISG.

Vì những lý do trên, Tòa án đã bác yêu cầu của bên mua.

Trong vụ tranh chấp trên, tuy bên mua thực tế phải chịu những thiệt hại về kinh tế khi hàng hóa bị thu giữ, bị mất cơ hội có thể bán hàng hóa trong tương lai, nhưng lại không thể yêu cầu bên bán bồi thường thiệt hại. Bên mua đã mất quyền chấm dứt hợp đồng và đòi bồi thường thiệt hại vì đã không thực hiện nghĩa vụ thông báo cho bên bán trong một khoảng thời gian hợp lý. Tòa án đã áp dụng nghiêm khắc các quy định của CISG để bác yêu cầu của bên mua. Phán quyết của Tòa án chính là sự nhắc nhở các bên trong hợp đồng rằng bằng việc thực hiện đúng nghĩa vụ, họ mới có thể đảm bảo rằng quyền lợi của mình cũng được bảo vệ và sẽ không phải chịu những thiệt hại đáng tiếc.

3. Kết luận

Từ thời điểm có hiệu lực tới nay, CISG luôn được coi là khung pháp lý đồng nhất, hiện đại về HĐMBHHQT có sức ảnh hưởng rộng trên toàn thế giới hiện nay. Các doanh nghiệp Việt Nam có thể áp dụng CISG trong các HĐMBHHQT của mình. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý tới một số khó khăn trong việc giải thích luật, cũng như xác định phạm vi nghĩa vụ của mình, đặc biệt khi liên quan tới các khái niệm còn có phần mơ hồ, ví dụ như “trong khoảng thời gian hợp lý”. Việc áp dụng CISG trong hợp đồng giúp doanh nghiệp Việt Nam có được những cơ hội hợp tác với những đối tác tiềm năng trên thế giới, tạo tiềm năng phát triển trong tương lai ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Peter Huber & Alastair Mullis. (2007). *The CISG - A new textbook for students and practitioners*. Munich: Sellier-European Law Publisher.
2. Peter Schlechtriem & Petra Butler (2009). *UN Law on International Sales - The UN Convention on the International Sale of Goods*. Berlin: Springer.
3. UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (2016).
4. Các website: <http://www.unilex.info/cisg/case/484>; <http://www.unilex.info/cisg/case/510>; <http://www.unilex.info/cisg/case/47>; <http://www.unilex.info/cisg/case/1098>

Ngày nhận bài: 3/4/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 3/5/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 14/5/2022

Thông tin tác giả:

ThS. TRẦN PHƯƠNG ANH

Khoa Pháp luật thương mại quốc tế, Trường Đại học Luật Hà Nội

**THE OBLIGATION OF THE SELLER
TO DELIVER THE GOODS IN ACCORDANCE TO THE CISG
- SOME NOTES BASES ON TYPICAL DISPUTES**

● Master. **TRAN PHUONG ANH**

Faculty of International Commerical Trade

Hanoi Law University

ABSTRACT:

The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) in general and the CISG's provisions on the obligations of the parties in an international contract of sale in particular are always important fundamentals that traders can apply when they perform their contracts or dispute settlement agencies can use to determine the scope of rights and obligations of the parties in disputes related to the international sale of goods contract. By analyzing the CISG's provisionson the obligations of the seller and some related disputes, this paper draws some notes and recommendations for Vietnamese businesses when applying the CISG.

Keywords: the 1980 Vienna Convention, international sale of goods contract, obligations of the parties.