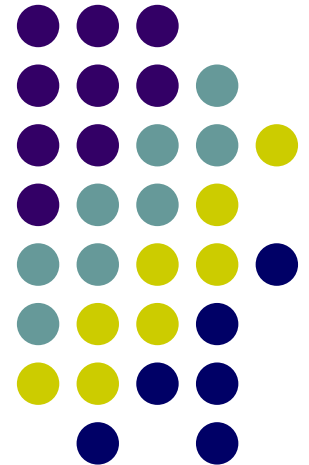


Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Tọa đàm:

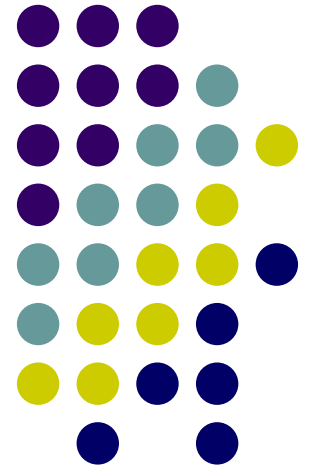
**VIỆT NAM VÀ CÔNG ƯỚC VIÊN VỀ
MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ (SCIG)**



Hà Nội ngày 11/05/2010

Tham luận:

Tham gia SCIG nhìn từ khía cạnh đàm phán hợp đồng và giải quyết tranh chấp



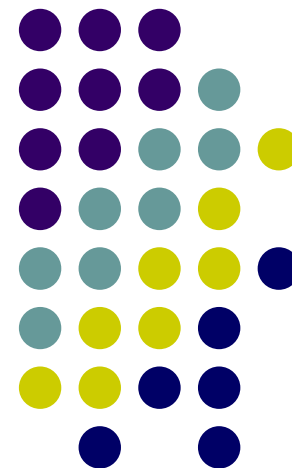


Người trình bày:

Th.s Luật **LƯU TIẾN DŨNG**

Trọng tài viên VIAC

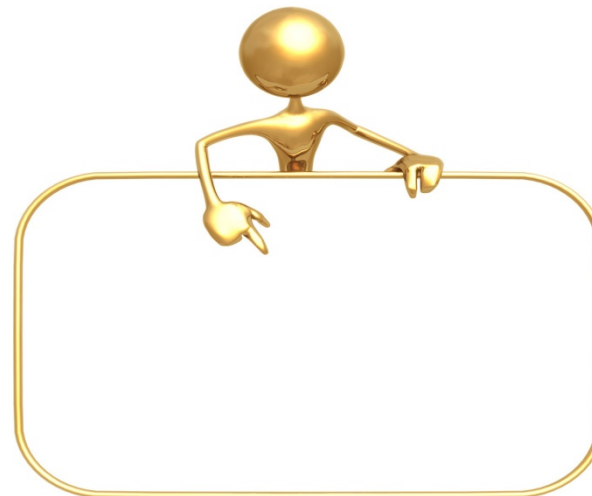
Luật sư thành viên YKVN Lawyers



Hà Nội ngày 11/05/2010

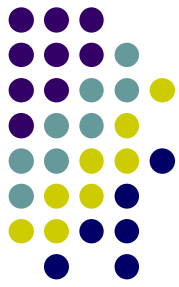
YKVN
LAWYERS

Phạm vi trình bày:



- 1. Khó khăn trong đàm phán luật áp dụng và cơ chế giải quyết tranh chấp**
- 2. Khó khăn trong giải quyết tranh chấp**
- 3. Kết luận**

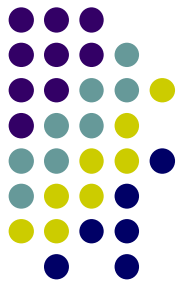
1. Khó khăn trong đàm phán luật áp dụng và cơ chế giải quyết tranh chấp



1.1. Cuộc chiến về luật áp dụng

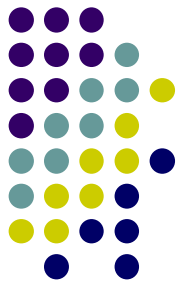
1.2. Cuộc chiến về cơ quan giải quyết tranh chấp

1.1. Cuộc chiến về luật áp dụng



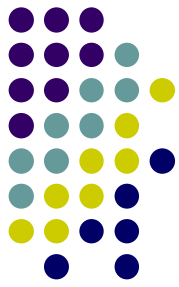
- ❖ Luật Việt Nam hay luật nước ngoài?
- ❖ Đa số trường hợp buộc phải chọn luật nước ngoài
 - Không có điều kiện tìm hiểu luật nước ngoài
 - Không thể nắm bắt cụ thể luật áp dụng
 - Bất lợi khi xảy ra tranh chấp, nhất là khi VN là bên bán hàng
 - Yếu thế khi đàm phán về cơ quan giải quyết tranh chấp

1.2. Cuộc chiến về cơ quan giải quyết tranh chấp



- ❖ Tòa án Việt Nam hay Trọng tài nước ngoài?
 - Tòa án có áp dụng Luật nước ngoài?
 - VIAC có áp dụng Luật nước ngoài?
- ❖ Đa số trường hợp buộc phải áp dụng trọng tài nước ngoài
 - Xảy ra tranh chấp: khó xác định mức độ đúng sai
 - Tổn kém trong đàm phán, thương lượng
 - Nhiều khi phải nhượng bộ

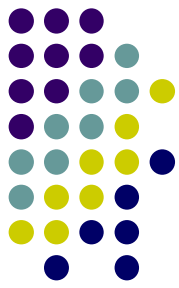
2. Khó khăn trong giải quyết tranh chấp



2.1. Tranh chấp “**hợp đồng mua bán than**”

2.1. Tranh chấp “**hợp đồng mua bán sản lát**”

2.3. Tranh chấp “**hợp đồng mua bán máy điều hòa nhiệt độ**”



2.1. Tranh chấp “hợp đồng mua bán than”

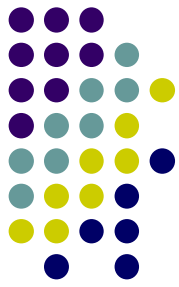
- ❖ Công ty A của Việt Nam ký hợp đồng bán cho Công ty B của Ai-cập X tấn than, thời hạn giao hàng tại cảng Cái Lân là ngày 1 tháng 7 năm 2009
- ❖ Ngày 1 tháng 6 năm 2009 Công ty A thông báo cho Công ty B rằng khả năng thu gom đủ số lượng than trước ngày 1 tháng 7 là khó có thể thực hiện được, đề xuất lùi thời hạn giao hàng vào trước ngày 1 tháng 8 năm 2009.
- ❖ Công ty B không trả lời, tuy nhiên tiếp tục đàm phán ký kết một hợp đồng mới cùng loại than và cùng giá cả. Thời hạn giao hàng là 1 tháng 9 năm 2009
- ❖ Ngày 20 tháng 8 năm 2009 Công ty A đề nghị Công ty B cử người kiểm tra than trước khi xếp hàng xuống tàu. Công ty B trả lời đề nghị hủy bỏ hợp đồng vì giao hàng muộn hơn thời hạn quy định tại hợp đồng.

Luật áp dụng về sửa đổi hợp đồng:



- ❖ Pháp luật Việt Nam: Sửa đổi phải bằng văn bản
- ❖ SCIG: Điều 29 khoản 2:
 - Ngoại trừ: Nếu một bên đã căn cứ vào hành vi của bên kia để coi rằng đã đồng ý sửa đổi hợp đồng.
 - Việc Công ty B tiếp tục ký hợp đồng mua than mới: Nhu cầu về mua than tiếp vẫn còn, không phản đối việc xếp hàng chậm
 - Công ty A có cơ sở hợp lý để coi Công ty B đã chấp nhận sửa đổi hợp đồng?

Sự sơ cứng và thiếu hụt của Luật Thương mại



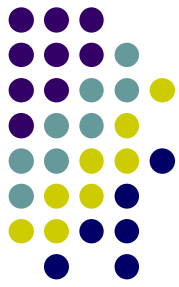
- ❖ Thiếu quy định về mua bán hàng hóa quốc tế
- ❖ Chưa tính hết của đặc thù giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế
 - Các nguyên tắc áp dụng với mua bán thông thường được áp dụng đối với mua bán hàng hóa quốc tế (ví dụ: yêu cầu về phải có các điều khoản cơ bản hợp đồng, hình thức sửa đổi hợp đồng v.v...)

2.2. Tranh chấp “hợp đồng mua bán sản lát”



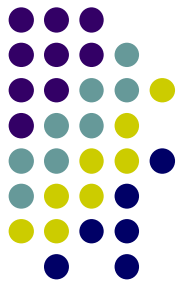
- ❖ Ngày 2-1-1995 Công ty Ng. Nam Bee Singapore ký hợp đồng mua 3000 tấn sản lát của Công ty Thương mại Tây Ninh (TANICO), giao hàng trước 28-2-1995
- ❖ Điều kiện giao hàng FOB tại cảng Quy Nhơn - Việt Nam, thanh toán bằng LC – không hủy ngang, điều khoản đở 50%. Vi phạm phạt 10 % giá trị hợp đồng.
- ❖ Công ty Ng. Nam Bee đã mở LC với các điều khoản trên có hiệu lực đến 15/03/1995 hạn cuối giao hàng là 28/02/1995, người thụ hưởng được lấy tối đa 50% trị giá LC trước ngày giao hàng.

Tranh chấp “hợp đồng mua bán sản lát” (tt)



- ❖ Ngày 21-1-1995 Công ty Ng. Nam Bee thông báo tàu sẽ cập cảng vào khoảng từ 28-2 đến 3-3-1995
- ❖ Ngày 28/2/1995 Công ty Ng. Nam Bee có bản tu chính LC về việc gia hạn thời hạn giao hàng vào ngày 20/03/1995 và ngày LC hết hiệu lực là ngày 04/04/1995.
- ❖ Đến ngày 8-3-1995 tàu của Ng. Nam Bee vẫn chưa đến Việt Nam. TANICO thông báo với Ng. Nam Bee về việc hủy bỏ hợp đồng, vi phạm thời gian giao hàng.

Tranh chấp “hợp đồng mua bán sản lát” (tt)

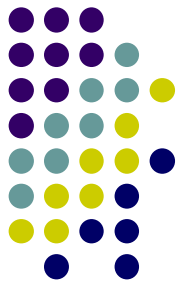


- ❖ Tòa phúc thẩm Tòa án nhân dân tối cao tại TP HCM xử căn cứ các điều 29 ,61.3 và 64 SCIG tuyên bố TANICO có quyền hủy bỏ hợp đồng vì bên mua vi phạm thời hạn giao hàng, buộc Công ty Ng. Nam Bee phải phạt vi phạm hợp đồng
- ❖ Viện Kiểm sát nhân dân tối cao kháng nghị: Không áp dụng SCIG vì Việt Nam không tham gia Công ước

Nội dung các Điều luật viện dẫn



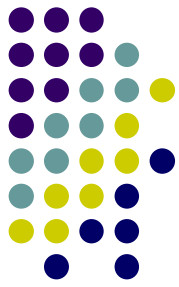
- ❖ **Điều 29 SCIG:** Hợp đồng có thể sửa đổi bằng các bên. Hợp đồng quy định sửa đổi bằng văn bản, không thể sửa đổi dưới hình thức khác. Tuy nhiên, một bên không thể viện dẫn điều khoản này nếu bên đó có hành vi mà bên kia đã căn cứ vào hành vi đó để hành động.
- ❖ **Điều 61.3 SCIG:** Tòa án không thể cho phép gia hạn nếu như bên bán đã yêu cầu giải quyết do vi phạm hợp đồng
- ❖ **Điều 64.1.b SCIG:** Người bán có thể tuyên bố hợp đồng bị hủy bỏ nếu như người mua không nhận hàng trong thời hạn bổ sung hợp lý
- ❖ **Điều 64.2.b SCIG:** Tuy nhiên trong trường hợp người mua đã trả tiền, người bán mất quyền tuyên bố hợp đồng bị hủy bỏ trừ trường hợp người mua có vi phạm khác ngoài sự vi phạm thực hiện hợp đồng chậm trễ trong thời hạn hợp lý: (ii) sau khi hết thời hạn bổ sung hợp lý.



2.3. Tranh chấp “hợp đồng mua bán máy điều hòa nhiệt độ”

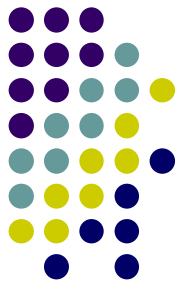
- ❖ Công ty A của Việt Nam mua 200 máy điều hòa nhiệt độ của Công ty B của Hồng Công. Hợp đồng quy định xuất xứ hàng hòa là tại Nhật Bản. Thời hạn khiếu nại 9 tháng.
- ❖ Quá thời hạn khiếu nại, Công ty A khiếu nại Công ty B bằng viện dẫn Điều 40 SCIG: Bên bán đã biết hoặc buộc phải biết máy điều hòa không phải được sản xuất tại Nhật Bản.

Tranh chấp “hợp đồng mua bán máy điều hòa nhiệt độ” (tt)



Công ty B phản đối, viện dẫn Điều 318 Luật thương mại về việc hết thời hiệu khiếu nại và Điều 44.5 Luật Thương mại về giới hạn trách nhiệm của bên bán: Bên mua đã kiểm tra hàng và đã biết hoặc buộc phải biết máy điều hòa không phải là sản xuất tại Nhật nhưng đã chấp nhận: “Bên bán phải chịu trách nhiệm về những khiếm khuyết của hàng hoá mà bên mua hoặc đại diện của bên mua đã kiểm tra **nếu các khiếm khuyết của hàng hoá không thể phát hiện được trong quá trình kiểm tra bằng biện pháp thông thường** và bên bán đã biết hoặc phải biết về các khiếm khuyết đó nhưng không thông báo cho bên mua”

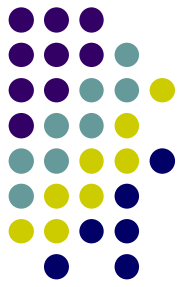
LS. Lưu Tiến Dũng



Kết luận:

Lợi ích gì khi tham gia SCIG?

- Giảm thiểu chi phí đàm phán hợp đồng
- Giảm thiểu tranh chấp khi các bên sử dụng SCIG giải thích hợp đồng
- Dễ tiên lượng hơn về kết quả giải quyết tranh chấp.



Xin cảm ơn

Liên hệ:

ThS. Lưu Tiến Dũng

Luật sư thành viên Công ty Luật hợp danh YKVN

- ❖ 17 Ngô Quyền, Hà Nội
- ❖ Điện thoại: 090 329 6568
- ❖ Email: dzung.luu@ykvnlaw.com

LS. Lưu Tiến Dũng