

VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

LÊ NGỌC NHIÊN HÀ

HỦY BỎ HỢP ĐỒNG THEO PHÁP LUẬT
THƯƠNG MẠI VIỆT NAM HIỆN NAY

LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI, năm 2017

VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

LÊ NGỌC NHIÊN HÀ

**HỦY BỎ HỢP ĐỒNG THEO PHÁP LUẬT
THƯƠNG MẠI VIỆT NAM HIỆN NAY**

Chuyên ngành: Luật kinh tế

Mã số: 60 38 01 07

LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. HỒ NGỌC HIỂN

HÀ NỘI, năm 2017

LỜI CẢM ƠN

Luận văn thạc sĩ Luật học chuyên ngành Luật kinh tế với đề tài “*Hủy bỏ hợp đồng theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam hiện nay*” là kết quả của quá trình cố gắng không ngừng của bản thân và được sự giúp đỡ, động viên khích lệ của các thầy, bạn bè đồng nghiệp và người thân. Qua trang viết này người viết xin gửi lời cảm ơn tới những người đã giúp đỡ tôi trong thời gian học tập - nghiên cứu khoa học vừa qua.

Tôi xin tỏ lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc đối với TS. Hồ Ngọc Hiến đã trực tiếp tận tình hướng dẫn cũng như cung cấp tài liệu cần thiết cho luận văn này.

Tôi xin chân thành cảm ơn Học viện Khoa học xã hội cơ sở tại thành phố Đà Nẵng đã tạo mọi điều kiện tốt nhất giúp đỡ cho tôi trong suốt thời gian học tập tại trường; xin chân thành cảm ơn quý thầy, cô giáo bộ môn đã tận tụy giảng dạy, truyền đạt cho tôi những kiến thức quý giá trong suốt quá trình tôi học tập tại học viện.

Mặc dù tôi đã cố gắng hết sức để hoàn thiện luận văn, nhưng do bản thân còn hạn chế nhiều về vốn kiến thức, không tránh khỏi những sai sót. Kính mong quý thầy, cô giáo hướng dẫn và góp ý để tôi tiếp tục sửa chữa, bổ sung nhằm hoàn thiện tốt hơn nữa luận văn này.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các nội dung nghiên cứu trong luận văn là trung thực. Những kết luận khoa học của luận văn chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nào. Tôi xin chịu trách nhiệm về lời cam đoan này.

Tác giả luận văn

Lê Ngọc Nhiên Hà

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HỦY BỎ HỢP ĐỒNG	6
1.1. Khái niệm, đặc điểm của chế tài hủy bỏ hợp đồng	6
1.2. Cơ sở pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật Việt Nam và theo Công ước Viên 1980.	10
CHƯƠNG 2. QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT NAM VỀ HỦY BỎ HỢP ĐỒNG	22
2.1. Các căn cứ hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam	22
2.2. Hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam	42
2.3. Các trường hợp miễn trách nhiệm và vấn đề thông báo hủy bỏ hợp đồng	53
CHƯƠNG 3. HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỦY BỎ HỢP ĐỒNG	63
3.1. Thực trạng thực hiện hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam ..	63
3.2. Kiến nghị hoàn thiện một số quy định pháp luật thương mại về hủy bỏ hợp đồng	70
KẾT LUẬN	81
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Những năm gần đây, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển theo hướng hội nhập mạnh mẽ với kinh tế hàng hóa thế giới, nhất là từ khi Việt Nam được phê chuẩn gia nhập WTO, công cuộc giao thương giữa các thương nhân Việt Nam với nhau và với các đối tác nước ngoài ngày một diễn ra mạnh mẽ hơn, không chỉ góp phần làm tăng trưởng GDP trong nước, tạo động lực phát triển mạnh mẽ cho nền kinh tế quốc dân mà còn giúp giải quyết việc làm cho người lao động nhàn rỗi và thúc đẩy nhiều cơ hội đầu tư trong nước cũng như giúp người dân Việt Nam tiếp cận được với những công nghệ mới, những sản phẩm đa dạng hơn trên thế giới, góp phần cải thiện mức sống và giá trị văn hóa, thẩm mỹ chung.

Trong bối cảnh kinh tế hàng hóa phát triển vượt bậc, vai trò của các loại hợp đồng kinh doanh, thương mại cũng cần nhìn nhận ở một vị trí mới. Hợp đồng thương mại được xem là “hòn đá tảng” trong các mối quan hệ hợp tác nhằm mục đích lợi nhuận của các thương nhân, giúp họ bảo vệ hiệu quả nhất quyền và lợi ích hợp pháp của mình cũng như mối quan hệ đôi bên cùng có lợi trong môi trường kinh doanh.

Hiểu rõ được vai trò quan trọng của hợp đồng, pháp luật thương mại Việt Nam rất quan tâm quy định một số lượng lớn các điều luật cụ thể nhằm xây dựng một hành lang pháp lý vững chắc, tạo điều kiện tốt nhất để các thương nhân Việt Nam cũng như các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam có thể thuận lợi xây dựng các mối quan hệ thương mại lâu dài và bền vững. Cũng nhằm bảo vệ tốt nhất quyền và lợi ích của các bên cũng như đảm bảo tính trung thực và thiện chí trong giao kết hợp đồng thương mại, pháp luật Việt Nam cũng quan tâm xây dựng những quy định riêng biệt nhằm đảm bảo thực hiện đúng các nội dung đã giao kết trong hợp đồng, tạo sự tin tưởng cho các bên giao kết, hạn chế các thiệt hại trong thực tế với mục đích các bên cùng đạt được lợi ích mình mong muốn có được từ hợp đồng.

Mặc dù hợp đồng thương mại thường được xây dựng hết sức chặt chẽ và các

đối tác thương mại phần lớn đều mong muốn được thực hiện thật tốt các nội dung của hợp đồng nhằm thu được lợi nhuận nhưng vẫn có những trường hợp không mong muốn dẫn đến thiệt hại trên thực tế quá lớn cho một trong các bên. Trong trường hợp đó, căn cứ trên cơ sở pháp lý xác định, pháp luật thương mại Việt Nam cho phép một trong các bên hoặc cơ quan tài phán do các bên lựa chọn có thể yêu cầu áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại.

Chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại được xem là chế tài cuối cùng và là một chế tài vô cùng nghiêm khắc về mặt hậu quả pháp lý. Do đó, pháp luật thương mại Việt Nam quy định rất rõ ràng, cụ thể về các căn cứ pháp lý, hậu quả phát sinh cũng như quá trình xử lý tranh chấp khi áp dụng chế tài này. Những quy định này trong hệ thống pháp luật Việt Nam có thể xem là rất tiên bộ, có nhiều điểm tương đồng với các hệ thống pháp luật khác trên thế giới cũng như các hiệp ước quốc tế mà Việt Nam hiện đang là thành viên. Tuy nhiên, nhiều quy định về vấn đề này của pháp luật thương mại Việt Nam còn quy định chông chéo, không rõ ràng, khuyết thiếu dự kiến đối với một số trường hợp xảy ra trong thực tế mà còn chưa thực sự mang lại hiệu quả cao khi được lựa chọn áp dụng. Cũng chính bởi vì tính nghiêm khắc của chế tài hủy bỏ hợp đồng cũng như hậu quả nặng nề mà nó gây ra cho các mối quan hệ kinh doanh, thương mại nói riêng và môi trường thương mại nói chung, việc nghiên cứu nhằm sửa đổi, bổ sung các quy định cụ thể, rõ ràng và tiên bộ hơn trong vấn đề này là cần thiết và cấp bách nhằm tạo ra một hệ thống cơ sở pháp lý vững chắc và toàn diện hơn, hỗ trợ hiệu quả cho các bên trong kinh doanh, thương mại có khả năng tự bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình, cũng như xây dựng một môi trường kinh doanh an toàn và lành mạnh.

Nhận thức rõ điều đó, người viết quyết định chọn đề tài: *“Hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam hiện nay”* cho luận văn thạc sĩ Luật học chuyên ngành Luật kinh tế của mình.

2. Tình hình nghiên cứu của đề tài

Khoa học Việt Nam đã có nhiều công trình nghiên cứu đề cập tới các vấn đề khác nhau của hợp đồng như: luận án tiến sĩ *“Chế độ hợp đồng trong nền kinh tế thị*

trường ở giai đoạn hiện nay” của tác giả Phạm Hữu Nghị, Hà Nội (1996); đề tài luận án tiến sĩ: “Hiệu lực của hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt Nam”, tác giả Lê Minh Hùng (2010).

Ngoài ra, còn có nhiều bài báo khoa học đăng trên các tạp chí, các hội nghị như: “Các biện pháp xử lý việc không thực hiện đúng hợp đồng trong pháp luật Việt Nam” của PGS.TS. Đỗ Văn Đại (2010); “Vi phạm cơ bản hợp đồng trong hệ thống pháp luật Việt Nam – Một số bất cập và phương hướng hoàn thiện” của ThS Võ Sĩ Mạnh, đăng trên tạp chí KTĐN số 67; “So sánh các quy định về trách nhiệm do vi phạm hợp đồng trong Luật Thương mại Việt Nam 2005 và Công ước Viên 1980” của tác giả Phan Thị Thanh Thủy đăng trên Tạp chí Khoa học ĐHQGHN: Luật học, Tập 30, Số 3 (2014) 50-60. Bên cạnh đó, còn có các bài khóa luận như: “Hợp đồng mua bán hàng hóa theo Luật Thương mại Việt Nam” của Nguyễn Thị Lý (2006)...

Những công trình khoa học trên là tài liệu vô cùng quý giá, và là một trong những căn cứ giúp người viết có thêm nhiều thông tin quan trọng để phục vụ cho việc nghiên cứu luận văn của mình. Các công trình nghiên cứu trên chỉ đi vào vấn đề chung, không nghiên cứu cụ thể về các chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng thương mại hay cụ thể hơn là chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại theo quy định của pháp luật Việt Nam. Theo đó, việc lựa chọn đề tài “Hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam hiện nay” để nghiên cứu hoàn toàn là chủ ý của người viết.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu

Làm rõ cơ sở pháp lý và thực trạng áp dụng các quy định hiện hành về chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại của pháp luật thương mại Việt Nam; từ đó đề xuất một số kiến nghị hoàn thiện các quy định này phù hợp với hướng phát triển chung của pháp luật thế giới và các hiệp ước thương mại mà Việt Nam là thành viên.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

- Làm rõ cơ sở pháp lý về hợp đồng thương mại và chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại theo các quy định của pháp luật Việt Nam; nhìn nhận trong tương quan

với các hệ thống pháp luật khác và các hiệp ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên.

- Nghiên cứu thực trạng áp dụng các quy định của pháp luật về chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại và những bất cập, hạn chế gây khó khăn cho các đối tượng yêu cầu áp dụng.

- Đề xuất một số kiến nghị nhằm hoàn thiện các quy định này phù hợp với hướng phát triển chung của pháp luật thế giới và các hiệp ước thương mại mà Việt Nam là thành viên..

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Chế tài hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam hiện nay.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về mặt nội dung: Luận văn chỉ tập trung nghiên cứu các quy định cụ thể về chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại theo các văn bản pháp luật Luật Thương mại 2005, Bộ luật Dân sự 2015, CISG 1980 và một số vấn đề lưu ý trong các hệ thống pháp luật phổ biến khác.

- Về không gian: Luận văn nghiên cứu các trường hợp áp dụng cụ thể tại Việt Nam và một số trường hợp tiêu biểu trên thế giới.

- Về thời gian: Luận văn nghiên cứu với cơ sở pháp lý và thực trạng chung trong xã hội từ giai đoạn 2005 – 2016.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

5.1. Phương pháp luận

Để giải quyết các yêu cầu mà đề tài đặt ra, trong quá trình nghiên cứu luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu chủ yếu là phương pháp nghiên cứu khoa học biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác-Lênin.

5.2. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn đã sử dụng các phương pháp cụ thể:

- Phương pháp phân tích, tổng hợp: nhằm làm sáng tỏ vấn đề lý luận cơ bản về hợp đồng và chế tài hủy bỏ hợp đồng.

- Phương pháp nghiên cứu vụ việc (case studies): đưa ra các ví dụ thực tế để

phân tích việc áp dụng luật, cũng như bình luận các bản án, nhằm đánh giá việc thực hiện pháp luật trong thực tế.

- Phương pháp so sánh: các quy định pháp luật Việt Nam với pháp luật một số nước trên thế giới, so sánh các quy định của LTM2005, BLDS 2015 với BLDS 2005 để làm rõ vấn đề cần phân tích.

- Phương pháp phân tích đánh giá: để đánh giá pháp luật và tìm ra những hạn chế của pháp luật quy định chưa phù hợp, nhằm đưa ra một số hướng giải quyết cụ thể.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu gồm 3 chương.

- Chương 1: Những vấn đề lý luận chung về hủy bỏ hợp đồng.
- Chương 2: Quy định của pháp luật thương mại Việt Nam về hủy bỏ hợp đồng.
- Chương 3: Hoàn thiện pháp luật về hủy bỏ hợp đồng.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HỦY BỎ HỢP ĐỒNG

1.1. Khái niệm, đặc điểm của chế tài hủy bỏ hợp đồng

1.1.1. Các chế tài trong hợp đồng thương mại

Nền kinh tế thị trường ở nước ta dựa trên sự thiết lập nền tảng pháp lý quyền tự do kinh doanh trong quan hệ thương mại và phương thức hình thành chủ yếu là thông qua các quan hệ hợp đồng. Các quan hệ hợp đồng trong thương mại cũng vì thế mà trở nên đa dạng và phức tạp hơn. Theo quy định của pháp luật, khi hợp đồng được giao kết một cách hợp pháp thì phải được các bên tham gia ký kết thực hiện cam kết, tuy nhiên, việc vi phạm các cam kết trong hợp đồng trên thực tế xảy ra không phải ít.

Để giúp đảm bảo cam kết giữa các bên được thực hiện, hoặc đền bù lại những tổn thất đã gây ra cho bên bị thiệt hại do hành vi của bên vi phạm hợp đồng, pháp luật về chế tài ra đời và ngày càng hoàn thiện hơn.

Trong hoạt động kinh doanh, thương mại, chế tài đối với vi phạm hợp đồng thương mại theo tinh thần của Luật Thương mại 2005 (Điều 292) là biện pháp pháp lý mà bên bị vi phạm, toà án, hay trọng tài áp dụng đối với bên vi phạm do việc không thực hiện, thực hiện không đúng hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc theo quy định của pháp luật liên quan. Khác với các loại chế tài pháp lý nói chung được áp dụng với mọi hành vi vi phạm pháp luật, chế tài do vi phạm hợp đồng thương mại chỉ được áp dụng đối với những hành vi vi phạm những điều khoản mà các bên đã thỏa thuận trong hợp đồng. Xuất phát từ nguyên tắc tự do thỏa thuận, các bên được tự nguyện giao kết và thảo thuận những điều khoản trong hợp đồng để phù hợp với mục đích kinh doanh của mình. Chính vì vậy, khi hợp đồng phát sinh hiệu lực các bên sẽ phải ràng buộc với nhau về các quyền và nghĩa vụ đã cam kết, mọi hành vi vi phạm nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng sẽ phải gánh chịu những hậu quả pháp lý bất lợi hay còn gọi là các chế tài do vi phạm hợp đồng

PGS. TS. Ngô Huy Cương viết: “Chế tài là một đặc trưng cơ bản của pháp luật. Nó là một phương tiện để thi hành quyền hoặc ngăn cản việc vi phạm quyền

hay khắc phục các hậu quả của sự vi phạm quyền. Trong quan hệ hợp đồng, chế tài được hiểu là các quyền trao cho một bên bởi pháp luật hoặc bởi hợp đồng mà bên được trao quyền có thể thi hành đối với sự vi phạm bởi bên đối ước kia” [3, tr. 391]. Có thể hiểu một cách đơn giản: chế tài đối với vi phạm hợp đồng thương mại là một loại hậu quả pháp lý bất lợi do pháp luật hoặc do chính hợp đồng đó qui định mà bên vi phạm hợp đồng thương mại phải gánh chịu vì lợi ích của bên bị vi phạm. Trong khoa học pháp lý, quy định về chế tài có ý nghĩa quan trọng đối với việc giao kết và thực hiện hợp đồng, nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên bị vi phạm; ngăn ngừa và hạn chế vi phạm hợp đồng, nâng cao ý thức đối với vấn đề thi hành hợp đồng; đồng thời cũng bảo vệ sự trật tự và ổn định của giao lưu dân sự và thúc đẩy sự phát triển của thương mại.

Điều 292 Luật Thương mại 2005 có qui định sáu loại chế tài cụ thể, bao gồm: (1) buộc thực hiện đúng hợp đồng; (2) phạt vi phạm; (3) buộc bồi thường thiệt hại; (4) tạm ngừng thực hiện hợp đồng; (5) đình chỉ thực hiện hợp đồng; và (6) hủy bỏ hợp đồng. Ngoài các chế tài đó, Luật Thương mại 2005 còn cho phép các bên có thể áp dụng các loại chế tài khác tùy theo thỏa thuận của các bên, không trái với nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên và tập quán thương mại quốc tế (khoản 7 Điều 292).

Theo Điều 292 Luật Thương mại 2005 ta thấy:

Buộc thực hiện đúng hợp đồng là hình thức chế tài buộc bên vi phạm thi hành nghiêm chỉnh và đúng đắn nghĩa vụ hợp đồng hoặc dùng các biện pháp khác để hợp đồng được thực hiện và bên vi phạm phải chịu chi phí phát sinh.

Biện pháp này nhằm thiết lập lại vị trí ban đầu vốn có trước khi có sự vi phạm, đưa các bên trở lại với quan hệ hợp đồng như đã thỏa thuận. Chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng chỉ đặt ra khi hợp đồng không được thực hiện, thực hiện không đúng.

Trong thời gian áp dụng chế tài này bên bị vi phạm có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm nhưng không được áp dụng các chế tài khác. Trường hợp bên vi phạm không thực hiện chế tài này trong thời gian do bên bị vi phạm ấn định thì bên bị vi phạm có quyền áp dụng chế tài khác để bảo vệ quyền lợi của mình.

Phạt vi phạm là một dạng của trách nhiệm vật chất được áp dụng đối với bên vi phạm hợp đồng khi các bên thoả thuận một cách rõ ràng về một khoản phạt mà bên vi phạm sẽ phải gánh chịu khi vi phạm hợp đồng.

Các bên có thể thoả thuận về việc phạt vi phạm trong hợp đồng được giao kết. Tuy nhiên mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng hoặc tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm không vượt quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm (Điều 301 Luật Thương mại 2005).

Bồi thường thiệt hại chủ yếu mang tính chất đền bù những thiệt hại mà bên có quyền yêu cầu bồi thường phải gánh chịu do việc hợp đồng bị vi phạm, hoặc những lợi nhuận mà đáng ra được hưởng nếu như việc vi phạm hợp đồng không xảy ra.

Đình chỉ thực hiện hợp đồng là việc một bên chấm dứt thực hiện nghĩa vụ hợp đồng khi mà xảy ra trường hợp mà các bên thoả thuận là điều kiện để đình chỉ hợp đồng hoặc một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng (trừ trường hợp miễn trách nhiệm do thoả thuận hoặc pháp luật quy định).

Tạm ngừng thực hiện hợp đồng là việc một bên tạm thời không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng khi mà xảy ra hành vi vi phạm mà các bên thoả thuận là điều kiện để tạm ngừng thực hiện hợp đồng hoặc vi phạm nghĩa vụ cơ bản hợp đồng (trừ trường hợp miễn trách nhiệm). Khi hợp đồng bị tạm ngừng thì hợp đồng vẫn còn hiệu lực, bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Hủy bỏ hợp đồng là việc bãi bỏ hoàn toàn việc thực hiện tất cả hoặc một phần các nghĩa vụ hợp đồng. Các nội dung chi tiết về hủy bỏ hợp đồng sẽ được trình bày trong các phần sau.

1.1.2. Khái niệm hủy bỏ hợp đồng

Bộ luật Dân sự 2015 không quy định cụ thể về khái niệm hủy bỏ hợp đồng, còn Luật Thương mại 2005 thì không nêu khái niệm riêng rẽ mà quy định thông qua việc phân biệt hủy bỏ toàn bộ và hủy bỏ một phần hợp đồng: “2. Hủy bỏ toàn bộ hợp đồng là việc bãi bỏ hoàn toàn việc thực hiện tất cả các nghĩa vụ hợp đồng đối với toàn bộ hợp đồng; 3. Hủy bỏ một phần hợp đồng là việc bãi bỏ thực hiện một phần nghĩa vụ hợp đồng, các phần còn lại trong hợp đồng vẫn còn hiệu lực.”

Như vậy, theo quy định tại điều 312 Luật Thương mại 2005 ta có thể hiểu:

Hủy bỏ hợp đồng là một chế tài đặc thù của pháp luật thương mại nhằm mục đích hủy bỏ hiệu lực của một phần hoặc toàn bộ hợp đồng thương mại kể từ thời điểm giao kết.

Có thể thấy rằng, khái niệm về hủy bỏ hợp đồng trong pháp luật Việt Nam được hiểu tương đối thống nhất. Đây là một sự kiện pháp lý mà hậu quả của nó là một phần hoặc toàn bộ các nghĩa vụ hợp đồng bị chấm dứt thực hiện.

Hủy bỏ hợp đồng có ảnh hưởng lớn đến lợi ích của các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng bởi vì đây là hình thức buộc các bên phải chấm dứt việc thực hiện mọi nghĩa vụ hợp đồng, bất kể những chi phí và lợi ích mà các bên đã bỏ ra trong quá trình thực hiện hợp đồng cho đến thời điểm hợp đồng bị hủy. Vì vậy, bên bị vi phạm không được tự ý tạm ngừng, đình chỉ, hủy bỏ hợp đồng, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác (như trường hợp bên mua hàng có quyền ngừng thanh toán tiền hàng trong các trường hợp được quy định tại Điều 51 Luật Thương mại năm 2005); bên bị vi phạm chỉ có quyền đơn phương tạm ngừng, đình chỉ, hủy bỏ hợp đồng nếu trong trường hợp đã có thỏa thuận vi phạm của bên kia là điều kiện tạm ngừng, đình chỉ, hủy bỏ hợp đồng hoặc bên kia đã có vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.

Luật Thương mại 2005 đã có quy định cụ thể về hành vi vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Theo Khoản 13 Điều 3 Luật thương mại “*Vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng là sự vi phạm hợp đồng của một bên gây thiệt hại cho bên kia đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng*”. Căn cứ này phù hợp với quy định của điều 293 Luật Thương mại 2005 “*Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên bị vi phạm không được áp dụng chế tài tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng đối với vi phạm không cơ bản*”. Đây là điểm mới khá quan trọng của Luật Thương mại 2005 so với pháp luật thương mại trước thời điểm này. Việc đưa ra khái niệm về hai loại nghĩa vụ cơ bản và không cơ bản là cơ sở quan trọng để quyết định việc áp dụng các hình thức chế tài do vi phạm hợp đồng thương mại. Việc bổ sung này là phù hợp với quy định pháp luật quốc tế và thực tiễn hoạt động thương mại Việt Nam.

Việc xác định một hành vi vi phạm là vi phạm cơ bản hay vi phạm không cơ

bản có ý nghĩa quan trọng, quyết định việc đơn phương tuyên bố hủy hợp đồng là hợp pháp hay không và quyết định đến hậu quả pháp lý của hợp đồng. Bên bị vi phạm sẽ phải cân nhắc, lựa chọn, nếu tiếp tục thực hiện hợp đồng thì có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm hợp đồng (nếu có thỏa thuận), còn nếu tuyên bố hủy bỏ hợp đồng, không cho bên kia cơ hội tiếp tục thực hiện hợp đồng thì chỉ được yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Theo quy định tại Điều 312 Luật Thương mại 2005, hủy bỏ hợp đồng được phân thành hai loại: hủy bỏ toàn bộ hợp đồng và hủy bỏ một phần hợp đồng. Hậu quả pháp lý của hai loại này không giống nhau. Hủy bỏ một phần hợp đồng là việc bãi bỏ thực hiện một phần nghĩa vụ hợp đồng, các phần còn lại trong hợp đồng vẫn còn hiệu lực. Trong khi đó, hủy bỏ toàn bộ hợp đồng là việc bãi bỏ hoàn toàn việc thực hiện tất cả các nghĩa vụ hợp đồng đối với toàn bộ hợp đồng. Hợp đồng sẽ không có hiệu lực toàn bộ kể từ thời điểm giao kết, các bên không phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng, trừ các điều khoản thỏa thuận về các quyền và nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp.

Như vậy, về mặt nguyên tắc, hậu quả của việc hủy bỏ hợp đồng giống như trong trường hợp hợp đồng bị vô hiệu, các bên phải hoàn trả lại cho nhau những gì đã nhận từ việc thực hiện hợp đồng. Khoản 2 Điều 314 Luật Thương mại 2005 quy định, “Các bên có quyền đòi lại lợi ích do việc đã thực hiện phần nghĩa vụ của mình theo hợp đồng; nếu các bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì nghĩa vụ của họ phải được thực hiện đồng thời; trường hợp không thể hoàn trả bằng chính lợi ích đã nhận thì bên có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng tiền”. Bên cạnh đó, Luật Thương mại 2005 cũng quy định tại khoản 3 điều này về việc: “Bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của Luật này”.

1.2. Cơ sở pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật Việt Nam và theo Công ước Viên 1980.

1.2.1. Cơ sở pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật Việt Nam

Trong hệ thống các văn bản pháp luật Việt Nam không có định nghĩa chính xác về hủy bỏ hợp đồng mà chủ yếu chỉ xác định các căn cứ để áp dụng hình thức

chế tài này. Cả Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 đều có quy định riêng về hủy bỏ hợp đồng, tuy nhiên, nếu Luật Thương mại 2005 xem hủy bỏ hợp đồng như một chế tài nhằm hạn chế, chấm dứt thiệt hại khi một bên vi phạm cơ bản hợp đồng hoặc vi phạm điều kiện mà hai bên thỏa thuận để hủy bỏ hợp đồng thì Bộ luật Dân sự 2015 chỉ xem đây là một hình thức chấm dứt hợp đồng đơn phương của một bên mà không phải bồi thường thiệt hại.

Về hình thức chấm dứt hợp đồng bằng cách hủy bỏ hợp đồng giao dịch dân sự, Bộ luật Dân sự 2015 quy định “Một bên có quyền huỷ bỏ hợp đồng và không phải bồi thường thiệt hại trong trường hợp sau đây: a) Bên kia vi phạm hợp đồng là điều kiện huỷ bỏ mà các bên đã thỏa thuận; b) Bên kia vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng; c) Trường hợp khác do luật quy định.” (Điều 423 Bộ luật Dân sự 2015).

Quy định này tương tự với quy định về hủy bỏ hợp đồng trong Luật Thương mại 2005 “Trừ các trường hợp miễn trách nhiệm quy định tại Điều 294 của Luật này, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong các trường hợp sau đây: a) Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng; b) Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.” (Điều 312 Luật Thương mại 2005).

Như vậy, về mặt căn cứ, chế tài hủy bỏ hợp đồng trong Luật Thương mại 2005 và hình thức chấm dứt hợp đồng bằng cách hủy bỏ hợp đồng trong Bộ luật Dân sự 2015 là giống nhau, đều hướng đến căn cứ trên sự thỏa thuận của các bên về hành vi vi phạm là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng hoặc việc một bên vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ của hợp đồng đến mức khiến cho bên bị vi phạm không thực hiện được mục đích trong việc giao kết hợp đồng. So với Bộ luật Dân sự 2015, có thể thấy Luật Thương mại 2005 quy định cụ thể hơn về mức độ nghiêm trọng của việc vi phạm hợp đồng (“đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng” – Khoản 13 Điều 3 Luật Thương mại 2005).

Bên cạnh đó, về mặt cơ sở pháp lý, các căn cứ của chế tài hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật Việt Nam không cho phép các bên được phép hủy bỏ hợp đồng *trước* khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng. Quy định tại Điều 312 Luật Thương mại 2005 cho thấy một bên cần phải căn cứ vào việc đã có hành vi vi phạm hợp đồng của bên kia thì mới có quyền áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng. Tuy nhiên, trong thực tế hoạt

động thương mại, có những trường hợp sau khi đã giao kết hợp đồng và trước khi đến thời điểm thực hiện hợp đồng, một bên đã có căn cứ chắc chắn để xác định bên kia không có khả năng thực hiện hợp đồng đúng thời điểm đã thỏa thuận và điều này sẽ ảnh hưởng rất xấu đến lợi ích của mình.

Ví dụ như tình huống sau: Theo hợp đồng ký kết ngày 01 tháng 6, A phải cung cấp cho B một lượng hàng C vào ngày 30 tháng 6 và B sẽ xuất khẩu lượng hàng này cho một công ty nước ngoài D trong vòng 5 ngày kế tiếp. Nhưng vào ngày 20 tháng 6, B được biết rằng A đã bán và giao toàn bộ lượng hàng C cho người khác. Trong trường hợp này, pháp luật Việt Nam không có cơ sở pháp lý cho phép B hủy bỏ hợp đồng với A để sớm đi tìm người bán khác mua hàng nhằm đáp ứng hợp đồng xuất khẩu hàng hóa đã ký với công ty D, bởi lẽ hành vi vi phạm hợp đồng của A là hành vi chưa xảy ra (chưa đến thời hạn thực hiện hợp đồng). Dù trên thực tế A có thừa nhận và thông báo với B là mình không có khả năng thực hiện hợp đồng đi nữa thì B vẫn phải đợi đến ngày 30 tháng 6 mới có thể áp dụng hủy bỏ hợp đồng cho hợp đồng giữa B với A. Điều này sẽ khiến cho bên B phải chịu hậu quả khi vi phạm hợp đồng với công ty D cũng như các hậu quả khác về mặt chi phí cơ hội cũng như ảnh hưởng xấu đến quan hệ trong hoạt động kinh doanh, thương mại của B.

Đây là sự bất cập về mặt cơ sở pháp lý của pháp luật Việt Nam so với pháp luật một số nước và một số văn bản quốc tế hiện đại.

Ở Anh, vấn đề vi phạm hợp đồng trước khi hết hạn thực hiện được án lệ điều chỉnh từ ngay nửa đầu thế kỷ thứ 19. Ở Pháp, toà án cũng cho phép một bên hủy hợp đồng trước khi hết thời hạn thực hiện khi bên phải thực hiện cho biết sẽ không thực hiện hợp đồng. [6, tr. 63]

Khoản 1, Điều 72 của Công ước Viên năm 1980 của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế quy định, *“trước khi đến ngày thực hiện hợp đồng, một bên có quyền tuyên bố hợp đồng bị hủy bỏ nếu thấy rõ là bên kia sẽ vi phạm nghiêm trọng hợp đồng”*.

Điều 7.3.3 Bộ Nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế của UNIDROIT năm 2010 cũng quy định, *“một bên có quyền hủy hợp đồng nếu, trước khi đến thời hạn thực hiện, thấy rõ là bên kia sẽ vi phạm nghiêm trọng hợp đồng”*.

Tương tự, theo Điều 9:304 Bộ Nguyên tắc châu Âu về hợp đồng, “*nếu, ngay trước ngày mà hợp đồng phải thực hiện, thấy rõ là một bên sẽ vi phạm nghiêm trọng hợp đồng, bên kia có quyền huỷ hợp đồng*”.

Theo Luật hợp đồng Trung Quốc, nước này thừa nhận quyền một bên huỷ hợp đồng khi biết chắc rằng bên kia sẽ không thực hiện hợp đồng: Theo Điều 94, khoản 2, “*hợp đồng có thể bị huỷ nếu, trước thời điểm thực hiện hợp đồng, một bên cho thấy sẽ không thực hiện nghĩa vụ chính của hợp đồng*”.

1.2.2. Cơ sở pháp lý của việc huỷ bỏ hợp đồng theo Công ước Viên năm 1980

Công ước Viên 1980 của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (viết tắt theo tiếng Anh là CISG - Convention on Contracts for the International Sale of Goods – sau đây gọi chung là CISG) được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) trong một nỗ lực hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

CISG được xem như một mô hình hữu ích cho các nước đang xem xét việc ban hành luật hợp đồng và mua bán hiện đại với những lý do sau:

Thứ nhất, CISG là một luật thương mại hiện đại phù hợp với các truyền thống pháp luật. Công ước này thúc đẩy tự do hợp đồng bằng cách trao cho các bên sự tự do cần thiết trong việc thay đổi hoặc thay thế hầu hết tất cả các quy định bằng những điều khoản hoặc biện pháp riêng của họ. CISG được soạn thảo theo cách thực dụng và dễ hiểu, tránh đi tính hình thức hoặc việc sử dụng các biệt ngữ chuyên ngành không cần thiết.

Thứ hai, CISG đã hiện diện rất nhiều trong luật thương mại trên khắp thế giới. Luật sư và các doanh nhân của hầu hết các nước sẽ cần thấy phải làm quen với CISG khi tham gia các giao dịch quốc tế. Các luật sư và doanh nhân nước ngoài sẽ cảm thấy yên tâm khi gặp phải các đạo luật quốc gia được xây dựng dựa trên Công ước quen thuộc.

Có hiệu lực từ ngày 01/01/1988, cho đến nay, CISG đã trở thành một trong các công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất. Trong phạm vi hẹp hơn, so với các công ước đa phương khác về mua bán hàng hóa

(như các công ước Hague 1964), CISG là Công ước quốc tế có quy mô lớn hơn hẳn về số quốc gia tham gia và mức độ được áp dụng. Với 85 quốc gia thành viên trong đó có Việt Nam, ước tính Công ước này điều chỉnh các giao dịch chiếm đến ba phần tư thương mại hàng hóa thế giới. Trong danh sách 85 quốc gia thành viên của Công ước Viên 1980, có sự góp mặt của các quốc gia thuộc các hệ thống pháp luật khác nhau, các quốc gia phát triển cũng như các quốc gia đang phát triển, các quốc gia tư bản chủ nghĩa cũng như các quốc gia theo đường lối xã hội chủ nghĩa nằm trên mọi châu lục. Hầu hết các cường quốc về kinh tế trên thế giới (Hoa Kỳ, Pháp, Đức, Canada, Australia, Nhật Bản...) đều đã tham gia CISG.

CISG áp dụng đối với các hợp đồng mua bán giữa người mua và người bán có địa điểm kinh doanh tại các nước là thành viên của Công ước, song Công ước có sự nhất quán trong việc nhấn mạnh yếu tố tự do hợp đồng, theo đó các bên có quyền thỏa thuận các quy định khác.

Với tính chất đề cao yếu tố tự do hợp đồng, quy định về hủy bỏ hợp đồng của CISG cũng mang nhiều điểm tương đồng với quy định này trong hệ thống pháp luật Việt Nam.

Khoản 1 Điều 49 CISG [22, tr. 12] quy định: “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.”

Khoản 1 Điều 64 CISG quy định: “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, hoặc: b) Nếu người mua không thi hành nghĩa vụ trả tiền hoặc không nhận hàng trong thời hạn bổ sung mà người bán chấp nhận cho họ chiếu theo khoản 1 điều 63 hay nếu họ tuyên bố sẽ không làm việc đó trong thời hạn ấy.”

Như vậy, CISG cũng đồng ý rằng việc người bán hay người mua không thực

hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng hay từ Công ước cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng là căn cứ để bên còn lại có quyền hủy bỏ hợp đồng. Bên cạnh đó, theo CISG, người mua còn có thể hủy bỏ hợp đồng nếu người bán không giao hàng trong thời gian bổ sung hợp lý đã được người mua gia hạn thêm cho họ hoặc nếu người bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời gian được gia hạn này; người bán cũng có thể hủy bỏ hợp đồng nếu người mua không thi hành nghĩa vụ trả tiền hoặc không nhận hàng trong thời hạn bổ sung mà người bán chấp nhận cho họ trong một thời hạn hợp lý hay nếu họ tuyên bố sẽ không làm việc đó trong thời hạn ấy. Luật Thương mại 2005 không có quy định tương ứng về vấn đề này. Tuy nhiên, BLDS 2015 đã quy định thêm về vấn đề này tại khoản 1 Điều 424: “Trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện đúng nghĩa vụ mà bên có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ trong một thời hạn hợp lý nhưng bên có nghĩa vụ không thực hiện thì bên có quyền có thể hủy bỏ hợp đồng.”

Về khái niệm vi phạm cơ bản hợp đồng là căn cứ để hủy bỏ hợp đồng được quy định tại CISG, mặc dù quy định không hoàn toàn giống nhau nhưng về cơ bản vẫn thống nhất với Luật Thương mại 2005 về nội dung chủ yếu: vi phạm cơ bản là vi phạm gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho bên bị vi phạm, làm cho bên này không đạt được mục đích khi giao kết hợp đồng.

Điều 25 CISG định nghĩa vi phạm cơ bản như sau: *“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 thể tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự”*.

Vi phạm hợp đồng bị coi là vi phạm cơ bản theo Công ước Viên 1980 phải thỏa mãn các yếu tố sau: (1) Vi phạm hợp đồng của bên vi phạm phải gây thiệt hại cho bên bị vi phạm đến mức tước đi đáng kể những gì bên bị vi phạm có quyền kỳ vọng từ hợp đồng; (2) Bên vi phạm lường trước được thiệt hại đó.

Điểm khác biệt lớn nhất giữa pháp luật thương mại Việt Nam và CISG nằm ở

chỗ CISG cho phép người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng ngay cả khi bên bán chưa đến hạn phải thực hiện hợp đồng, nhưng đã có dấu hiệu rõ ràng cho thấy họ sẽ có vi phạm cơ bản hợp đồng. Đây là một quy định tiến bộ của CISG nhằm giúp bên bị hại chủ động hơn, đặc biệt khi bên kia cố ý hoặc tuyên bố rõ ràng ý định không thực hiện hợp đồng.

Khoản 1 Điều 72 CISG quy định: “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.”.

Có thể hiểu điều khoản này của CISG cụ thể như sau:

- Nếu trước ngày quy định cho việc thực hiện hợp đồng, người bán bác bỏ hợp đồng (và tuyên bố anh ta không muốn thực hiện nghĩa vụ của mình) hoặc nếu vì những lý do khác mà thấy rõ ràng người bán sẽ gây ra vi phạm cơ bản thì khoản 1 Điều 72 CISG cho phép người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng, từ đó giải phóng cả hai bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ của họ (dù vậy, người mua vẫn không mất quyền khiếu nại đòi bồi thường thiệt hại).

- Người mua có thể hủy bỏ hợp đồng nếu có dấu hiệu rõ ràng – và với khả năng xảy ra là rất cao – chứng minh rằng người bán không thể hoặc sẽ không thực hiện hợp đồng đúng hạn, nghĩa là người bán sẽ vi phạm cơ bản nghĩa vụ của mình (theo hợp đồng và theo Công ước).

Từ quy định của khoản 1 Điều 72 CISG nêu trên có thể nhận thấy, chỉ khi nào thỏa mãn cả 3 điều kiện: “*trước ngày quy định cho việc thực hiện hợp đồng*”; “*một bên sẽ gây ra một vi phạm cơ bản đến hợp đồng*” và khả năng xảy ra hành vi vi phạm đó phải là “*hiển nhiên, rõ ràng*” thì quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện hợp đồng mới phát sinh.

Các học giả và cơ quan giải quyết tranh chấp trong quá trình nghiên cứu và áp dụng Công ước đồng ý rằng Điều 72 không đòi hỏi một sự chắc chắn tuyệt đối là một hành vi vi phạm sẽ xảy ra. Một vi phạm tiên liệu trước có thể được coi là “*hiển nhiên*” nếu như có một tuyên bố hoặc một hành động của một bên phủ nhận việc thực hiện hợp đồng hoặc có một thực tế khách quan dẫn đến những tiên đoán về hành vi vi phạm [31].

Các trường hợp sau đây có thể dẫn tới việc hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ:

- Về phía người bán: người bán có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện hợp đồng nếu: việc người mua không thể thanh toán cho hợp đồng đầu tiên là một dấu hiệu khá rõ ràng để nhận thấy hợp đồng thứ hai nếu tiếp tục được thực hiện cũng sẽ xảy ra việc vi phạm nghĩa vụ thanh toán và người bán có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng cho hợp đồng thứ hai; người bán được quyền hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn khi người mua không chứng minh được khả năng mở L/C đúng thời hạn hoặc khi hoặc khi người mua bắt đầu các thủ tục phá sản.

- Về phía người mua: người mua cũng có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng nếu trước thời hạn thực hiện hợp đồng người bán có một trong các hành vi sau: người bán giao hàng mẫu không đáp ứng được yêu cầu của người mua dẫn đến việc sẽ giao hàng chậm đối với một hàng hóa thời trang theo mùa vụ; người bán cố tình chấm dứt việc giao hàng; người bán không thuê con tàu đã được quy định để chuyên chở hàng hóa; người bán tuyên bố không thể tìm và tập kết được hàng hóa và khả năng mua được hàng thay thế là rất thấp và yêu cầu người mua mua hàng thay thế; xảy ra những thiếu sót, hỏng hóc trong dây chuyền sản xuất hàng hóa của người bán và họ không cung cấp được đầy đủ những đảm bảo có thể sửa chữa chúng để giao hàng đúng thời hạn; người bán bán lại cho bên thứ ba hàng hóa mà họ đã ký hợp đồng để cung cấp cho người mua; khi người bán bán lại các máy móc được dùng để sản xuất hàng hóa.

Trong trường hợp một bên chỉ đơn thuần sinh ra những nghi ngờ về sự sẵn sàng hay khả năng thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng của bên kia thì khi đó chỉ phát sinh nhu cầu có một đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ từ bên có khả năng vi phạm chứ không làm phát sinh quyền hủy bỏ hợp đồng. Trong trường hợp này, người mua có thể được quyền ngừng việc thực hiện nghĩa vụ của mình theo khoản 1 Điều 71 CISG: “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”, hoặc thực hiện thủ tục thông báo ý định tuyên bố hủy bỏ hợp đồng theo khoản 2 Điều 72: “Nếu có đủ thời giờ, bên nào có ý định tuyên bố hợp đồng bị hủy thì phải gửi một thông báo hợp lý cho bên kia để cho phép họ cung cấp những bảo đảm đầy đủ rằng họ sẽ thực hiện nghĩa vụ của mình”. Thông thường, nếu bên có ý định hủy bỏ hợp đồng thông báo về ý định của mình mà bên kia không cung cấp được những đảm bảo về sự sẵn sàng và khả năng thực hiện hợp đồng của mình sẽ có xu hướng làm cho vi phạm được tiên liệu trước trở nên rõ ràng hơn. Đồng thời, nếu bên kia cung cấp những đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thì bên đề xuất hủy bỏ hợp đồng cũng có thể cân nhắc sự phù hợp của những đảm bảo đó và đưa ra quyết định.

Như đã trình bày ở mục 1.3.2, vấn đề hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện hợp đồng không được quy định trong các văn bản pháp luật về hợp đồng thương mại tại Việt Nam. Căn cứ áp dụng hủy bỏ hợp đồng tại Việt Nam bắt buộc phải có hành vi vi phạm của một bên.

Thực tế cho thấy, sẽ là bất hợp lý nếu không cho phép một bên huỷ bỏ hợp đồng trong khi biết chắc bên kia sẽ không thực hiện được hợp đồng. Mặt khác, cho phép một bên huỷ bỏ hợp đồng trong trường hợp biết chắc bên kia vi phạm nghiêm trọng sẽ có lợi về kinh tế. Ví dụ, khi biết chắc là bên mua sẽ không nhận hàng và không trả tiền, cho phép người bán huỷ hợp đồng sẽ giúp họ sớm tìm được nguồn tiêu thụ mới hoặc quyết định không tiếp tục sản xuất nữa để tránh bị tồn đọng thừa hàng. Hoặc, nếu cho phép bên mua huỷ hợp đồng khi biết chắc là bên bán sẽ không thực hiện hợp đồng, chúng ta sẽ giúp người mua sớm đi tìm người bán khác để có được số lượng hàng cần mua nhằm đáp ứng được nhu cầu của mình.

Các quy định về hậu quả của việc hủy bỏ hợp đồng theo CISG tương đối giống với quy định của pháp luật Việt Nam về vấn đề này. Điều 81 CISG quy định về hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng cơ bản như sau: “1. Việc hủy hợp đồng giải phóng hai bên khỏi những nghĩa vụ của họ, trừ những khoản bồi thường thiệt hại có thể có. Việc hủy hợp đồng không có hiệu lực đối với quy định của hợp

đồng liên quan đến việc giải quyết các tranh chấp hay đến các quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên trong trường hợp hợp đồng bị hủy; 2. Bên nào đã thực hiện toàn phần hay một phần hợp đồng có thể đòi bên kia hoàn lại những gì họ đã cung cấp hay đã thanh toán khi thực hiện hợp đồng. Nếu cả hai bên đều bị buộc phải thực hiện việc hoàn lại, thì họ phải làm việc này cùng một lúc.”

Như vậy, cũng giống Luật Thương mại 2005, CISG cũng cho thấy rằng mặc dù hậu quả pháp lý chính của việc hủy bỏ hợp đồng là giải phóng các bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng nhưng điều này không có nghĩa rằng tất cả các điều khoản của hợp đồng cũng tự động hết hiệu lực. CISG quy định việc hủy bỏ hợp đồng không ảnh hưởng đến các quy định của hợp đồng liên quan đến giải quyết các tranh chấp hay đến các quyền và nghĩa vụ của hai bên trong trường hợp hợp đồng bị hủy, ví dụ như nghĩa vụ bồi thường thiệt hại do vi phạm cơ bản. Mục đích của quy định này là để ngăn chặn việc chấm dứt hoàn toàn hiệu lực hợp đồng. Các điều khoản này giúp các bên bảo đảm quyền và lợi ích của mình khi hợp đồng bị hủy, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc giải quyết tranh chấp về hủy bỏ hợp đồng, nếu có. Điều này đặc biệt quan trọng bởi xung đột sẽ càng trầm trọng thêm nếu không có được một phương án dự phòng để giải quyết thỏa đáng.

Bên cạnh đó, việc hủy bỏ hợp đồng cũng đặt các bên trở lại tình trạng trước khi ký kết hợp đồng, những nghĩa vụ chưa thi hành thì sẽ bị hủy và những nghĩa vụ đã thi hành thì sẽ được thu hồi lại. Khi hợp đồng bị hủy, bên nào đã thực hiện một phần hoặc toàn phần hợp đồng có thể đòi bên kia hoàn lại những gì họ đã cung cấp hay đã thanh toán theo hợp đồng. Chính hợp đồng bị hủy đã làm thay đổi quan hệ hợp đồng giữa người bán và người mua sang quan hệ hoàn lại.

Đối với người bán, nếu trong quá trình thực hiện hợp đồng người mua đã thanh toán toàn bộ hoặc một phần giá trị hợp đồng cho người bán thì khi hợp đồng bị hủy người mua có quyền yêu cầu người bán hoàn lại số tiền mà người mua đã thanh toán cho người bán theo hợp đồng. Đối với người mua, nếu người bán đã giao một phần hoặc toàn bộ hàng hóa theo hợp đồng, khi hợp đồng bị hủy, người bán có quyền yêu cầu người mua hoàn trả lại một phần hoặc toàn bộ hàng hóa đã giao

trong tình trạng “về thực chất giống như tình trạng khi họ nhận hàng đó” (khoản 1 Điều 82 CISG).

Về thời điểm thực hiện nghĩa vụ hoàn lại, CISG không quy định việc hoàn lại của người bán và người mua phải được thực hiện khi nào. Thay vào đó, CISG chỉ quy định nếu cả hai bên đều phải hoàn lại thì phải thực hiện nghĩa vụ hoàn lại cùng một lúc. Tuy nhiên, CISG cũng không quy định cụ thể một số vấn đề như địa điểm thực hiện hoàn lại, chi phí hoàn lại.

Riêng vấn đề quy định về việc cho phép hủy bỏ hợp đồng trước khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng, pháp luật Việt Nam còn cần nghiên cứu nhiều hơn để bổ sung nội dung này nhằm đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp, giảm thiểu thiệt hại của bên bị vi phạm cũng như giảm bớt giá trị bồi thường thiệt hại cho bên vi phạm hợp đồng trong trường hợp hành vi vi phạm nghiêm trọng hợp đồng là hành vi “hiển nhiên” có thể xác định được trước khi đến thời hạn thực hiện hợp đồng.

Kết luận Chương 1

Hợp đồng thương mại ngày càng trở thành một công cụ quan trọng nhằm đảm bảo quyền và lợi ích của các bên trong mối quan hệ kinh doanh, thương mại. Trong thực tế khi các bên giao kết hợp đồng, không thể tránh khỏi những trường hợp một trong các bên giao kết không, hoặc không thể, đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của mình. Để giúp đảm bảo cam kết giữa các bên được thực hiện, hoặc đền bù lại những tổn thất đã gây ra cho bên bị thiệt hại do hành vi của bên vi phạm hợp đồng, pháp luật về chế tài ra đời và ngày càng hoàn thiện hơn. Chương 1 nêu ra những vấn đề lý luận chung về khái niệm hợp đồng cũng như khái niệm hủy bỏ hợp đồng và một số chế tài khác áp dụng trong hợp đồng thương mại theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam cũng như một số văn bản pháp luật quốc tế thông dụng. Trong đó, nội dung tập trung lưu ý đến tính quan trọng, cần thiết của hợp đồng cũng như các chế tài đảm bảo thực hiện hợp đồng trong môi trường kinh doanh thương mại theo quy định của Luật Thương mại 2005, đặc biệt là tính đặc thù của các căn cứ áp dụng và tính nghiêm khắc về hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ

hợp đồng trong pháp luật thương mại. Nội dung của chương này cũng so sánh quy định về hủy bỏ hợp đồng của Bộ luật Dân sự 2015, Luật Thương mại 2005, Công ước Viên 1980 cũng như một số hệ thống pháp luật nước ngoài nhằm làm rõ những ưu điểm và hạn chế của các quy định chung về hợp đồng và hủy bỏ hợp đồng theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam nhằm làm tiền đề cho các phân tích cụ thể hơn trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2

QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT NAM VỀ HỦY BỎ HỢP ĐỒNG

2.1. Các căn cứ hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam

Như đã trình bày trong Chương 1, hệ thống pháp luật Việt Nam cũng như một số hệ thống pháp luật các nước và Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế có quan điểm thống nhất cao về quy định các căn cứ hủy bỏ hợp đồng.

Điều 312 Luật Thương mại 2005 quy định: “Trừ các trường hợp miễn trách nhiệm quy định tại Điều 294 của Luật này, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong các trường hợp sau đây: a) Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng; b) Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.”

Như vậy, có thể xác định hai căn cứ cơ bản của chế tài hủy bỏ hợp đồng là (1) xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng; và (2) một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.

2.1.1. Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng

Pháp luật thương mại quy định căn cứ đầu tiên của việc áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng là khi “xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng” là quy định nhằm tôn trọng sự thoả thuận và quyền tự do định đoạt của các bên khi tham gia giao kết hợp đồng.

Căn cứ “xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng” thể hiện hai yếu tố chính: (1) đã xảy ra hành vi vi phạm; và (2) hành vi vi phạm này phải được các bên thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng.

Yếu tố thứ nhất cần xác định ở đây là vấn đề hành vi vi phạm của một bên đã xảy ra. Như đã trình bày tại mục 1.2.1, cơ sở để xác định áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại là phải có sự vi phạm hợp đồng, mà không có cơ sở pháp lý quy định cho phép hủy bỏ hợp đồng trước khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng như Công ước Viên 1980 và hệ thống pháp luật một số nước khác. Quy định này yêu

cầu phải xác định hành vi vi phạm phải là hành vi đã xảy ra, tức là một bên chỉ có quyền yêu cầu áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng sau khi đã hết thời gian thực hiện hợp đồng mà hành vi thực hiện không đúng, không đầy đủ hoặc không thực hiện hợp đồng của bên kia đã cấu thành vi phạm các nội dung hợp đồng đã giao kết.

Như đã trình bày ở chương 1, CISG và pháp luật một số nước trên thế giới thừa nhận quyền một bên hủy hợp đồng khi biết chắc rằng bên kia sẽ vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng. Sự khác nhau trong quy định này một phần phụ thuộc vào việc hệ thống pháp luật các nước hiểu như thế nào về vấn đề vi phạm hợp đồng.

Theo lý thuyết truyền thống, vi phạm hợp đồng là vi phạm các nghĩa vụ trong hợp đồng. Điều này có nghĩa là khi hết thời hạn được thỏa thuận trong hợp đồng, nếu một bên không thực hiện nghĩa vụ của mình thì sự vi phạm hợp đồng mới được xác định.

Có hai căn cứ để xác định vi phạm hợp đồng:

Một là, do vi phạm những thỏa thuận hay còn gọi là những cam kết đã ghi trong hợp đồng. Ví dụ, A kí hợp đồng mua bán hàng hóa với B và trong hợp đồng có thỏa thuận thời điểm giao hàng là ngày 1 tháng 4. Vậy trong trường hợp này thì từ ngày 1 tháng 4, nếu người bán là B không giao hàng đúng thời hạn cho người mua là A thì A mới có quyền nói rằng B vi phạm nghĩa vụ giao hàng. Vậy thời điểm xác định hành vi có vi phạm hợp đồng hay không là thời điểm đến hạn thực hiện hợp đồng.

Hai là, do vi phạm các quy định của pháp luật về nội dung của hợp đồng. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa là tất cả các điều khoản được các bên thỏa thuận trong hợp đồng, trên cơ sở các điều khoản này cho phép xác định quyền và nghĩa vụ của mỗi bên. Điều 80 Luật Thương mại 1997 quy định rằng: Nếu trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thiếu một trong các nội dung quy định của hợp đồng thì sẽ không có giá trị pháp lý. Ví dụ như chất lượng hàng hóa là một trong những điều khoản quan trọng của hợp đồng, vậy mà trong hợp đồng các bên không có thỏa thuận về chất lượng hàng hóa thì coi như là đã vi phạm hợp đồng. Tuy nhiên Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 không quy định các điều

khoản tối thiểu của hợp đồng mà chỉ quy định một số nội dung mang tính hướng dẫn cho các bên xác lập thực hiện hợp đồng. Vậy khi xác định một bên nào đó có vi phạm hợp đồng hay không thì phải xác định bên đó vi phạm loại điều khoản nào của hợp đồng.

Tuy nhiên, nếu các trường hợp vi phạm hợp đồng chỉ dừng lại ở đây thì không có gì phải bàn cãi. Song trong thực tiễn lưu hoạt động thương mại, ngoài hai trường hợp vi phạm hợp đồng truyền thống nói trên còn xuất hiện trường hợp vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ.

Trường hợp vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ đầu tiên được thừa nhận bắt nguồn từ án lệ của Anh trong vụ kiện nổi tiếng giữa Hochster v De La Tour năm 1853 [32].

Có thể tóm lược vụ kiện này như sau: Vào tháng tư năm 1852, De La Tour đồng ý thuê Hochster như người chuyển phát của ông trong ba tháng kể từ ngày 1/6/1852 cho một chuyến đi vòng quanh châu Âu. Ngày 11/5, De La Tour sa thải Hochster và bác bỏ hợp đồng. Ngày 22/5, Hochster đưa đơn kiện. Lập luận của nguyên đơn (Hochster) là, sự từ bỏ của bị đơn là một hành vi vi phạm hợp đồng và nguyên đơn cần phải được bồi thường thiệt hại. Còn lập luận của bị đơn (De La Tour) rằng, Hochster vẫn đang phải ở lại để chuẩn bị thực hiện một nghĩa vụ đã đến thời hạn, do đó ông ta không thể làm việc này được. Nên có thể nhận thấy hành vi của Hochster là vi phạm hợp đồng trước ngày thực hiện hợp đồng. Kết quả của vụ kiện trên là thẩm phán bác đơn của nguyên đơn.

Từ vụ kiện này về sau trường hợp này không chỉ bị bó gọn trong khuôn khổ pháp luật nước Anh mà nó còn lan tỏa đến pháp luật Mỹ và các nước thuộc hệ thống pháp luật Anh – Mỹ. Đầu tiên luật của các nước này chỉ quy định một cách dè chừng, trong trường hợp chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ nhưng một trong các bên tuyên bố hủy hợp đồng. Tuy nhiên cùng với sự phát triển của pháp luật hợp đồng nên thuyết này cũng được phát triển theo. Và từ đó thuyết này không chỉ được áp dụng trong trường hợp từ chối thực hiện hợp đồng thực tế mà ngay cả khi sự từ chối thực hiện hợp đồng được dự đoán trước. Có thể nhận thấy rằng, khác với pháp

luật của Anh - Mỹ, pháp luật của đa số các nước thuộc hệ thống pháp luật châu Âu lục địa không có sự điều chỉnh vi phạm hợp đồng này và cũng vì lẽ đó mà không đề cập đến hậu quả pháp lý của nó. Điển hình là tại điều 1186 bộ luật dân sự Pháp quy định: không thể yêu cầu thực hiện nghĩa vụ có kỳ hạn khi chưa đến kỳ hạn đó.

Ta có thể dễ dàng nhận ra trên thế giới đã chia làm hai luồng quan điểm khác nhau. Quan điểm một là, theo lý thuyết truyền thống, sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng chỉ được xác định khi hết thời hạn được thỏa thuận trong hợp đồng nhưng một bên không thực hiện nghĩa vụ của mình. Quan điểm hai là, theo lý thuyết mới, vi phạm hợp đồng khi chưa đến hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Cuộc tranh luận xung quanh vấn đề “vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ” vẫn chưa đi đến một sự thống nhất nào cụ thể.

Pháp luật thương mại Việt Nam hiện nay theo lý thuyết vi phạm hợp đồng truyền thống, không thừa nhận vấn đề “vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ” bởi trong pháp luật nước ta không có quy định nào nói đề cập đến vấn đề này.

Vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ hay vi phạm hợp đồng trước thời hạn có thể hiểu như sau: trước khi đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ được các bên thỏa thuận trong hợp đồng, nếu bên có quyền biết được rằng nghĩa vụ sẽ không thể được thực hiện, hoặc có căn cứ để nghi ngờ rằng nghĩa vụ sẽ không thể được thực hiện, thì có thể thực hiện ngay các quyền, hoặc một số quyền mà thông thường chỉ được dành cho các trường hợp nghĩa vụ đã không được thực hiện trên thực tế. Theo pháp luật Anh – Mỹ, hậu quả pháp lý cơ bản nhất của loại vi phạm này là sự công nhận quyền áp dụng chế tài huỷ bỏ hợp đồng của bên có nguy cơ bị vi phạm, và yêu cầu bên vi phạm bồi thường thiệt hại mà không cần đợi đến hết thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

Để xác định vi phạm hợp đồng trước thời hạn, không cần thiết phải có sự tuyên bố không thực hiện hợp đồng của bên kia, mà việc xác định này dựa trên các hoàn cảnh khách quan cũng như hành vi của bên đó không phù hợp với việc thực hiện hợp đồng trong tương lai: khả năng thực hiện nghĩa vụ của người bán bị thu

hợp do bất công kéo dài trong xí nghiệp của họ, khả năng thanh toán của người mua bị hạn chế – được thể hiện qua việc họ chậm thanh toán những hợp đồng khác; hành vi trong quá trình thực hiện hợp đồng. Ví dụ, khi người mua xác định được rằng người bán đã giao cho các khách hàng khác thiết bị đồng bộ cho cùng mục đích sử dụng kém phẩm chất. Bên ngừng thực hiện nghĩa vụ hợp đồng do nghi ngờ khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên kia có nghĩa vụ phải thông báo ngay cho phía bên kia, và phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ nếu phía bên kia đảm bảo bằng văn bản hoặc bằng một số cam kết khác về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ của mình. Để có thể xác định về một đảm bảo đầy đủ cho khả năng thực hiện nghĩa vụ, về phía người mua, một điều khoản thanh toán mới, một bảo lãnh của ngân hàng uy tín hoặc một thư tín dụng mở tại một ngân hàng uy tín có thể được coi là bảo đảm đầy đủ về khả năng thanh toán. Về phía mình, người bán có thể sẽ phải cung cấp thêm những đảm bảo về hiệu suất, những giải thích bằng cách nào có thể cung cấp hàng hóa đúng thời hạn và chất lượng, ví dụ như chỉ ra rằng đã có sẵn một nguồn cung khác hoặc hàng hóa đã có sẵn trong kho.

Theo CISG 1980, một trong các bên có thể ngừng việc thực hiện nghĩa vụ của mình sau khi hợp đồng được ký kết nếu có cơ sở cho rằng bên kia sẽ không thực hiện phần lớn nghĩa vụ của mình do: một sự khiếm khuyết nghiêm trọng trong khả năng tài chính; hành vi của phía bên kia trong việc chuẩn bị thực hiện hay trong khi thực hiện hợp đồng. Để đảm bảo quyền lợi của người bán biết được những tình huống nói trên mà hàng đã được xếp lên tàu hay phương tiện vận tải nào khác thì người bán có thể cản trở việc giao hàng, ngay cả khi người bán đã có chứng từ cho phép nhận hàng.

Như vậy, có thể thấy quan điểm pháp luật của Việt Nam và một số nước Châu Á lục địa không thừa nhận sự vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện hợp đồng đã phần nào khiến cho các tổn thất được dự đoán trước và có khả năng ngăn chặn được trở thành những tổn thất thực tế. Điều này có thể sẽ gây phương hại nghiêm trọng đến lợi ích của tất cả các bên cũng như tính thiện chí trong quan hệ

hợp đồng thương mại.

Yếu tố thứ hai là vấn đề xác định hành vi vi phạm của bên vi phạm hợp đồng là hành vi đã được các bên giao kết hợp đồng thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng.

Trong thực tế giao kết và thực hiện hợp đồng, hợp đồng thương mại có thể được giao kết dưới các hình thức có thể bằng văn bản, bằng lời nói hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể, trừ những trường hợp cụ thể pháp luật qui định phải được thành lập bằng văn bản (hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ - quy định tại Điều 24 và Điều 74 Luật Thương mại 2005). Đối với một số loại hợp đồng như hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế, hoạt động xúc tiến thương mại, các hoạt động trung gian thương mại; hợp đồng dịch vụ khuyến mãi; hợp đồng dịch vụ quảng cáo thương mại; hợp đồng dịch vụ trưng bày, giới thiệu hàng hóa dịch vụ; hợp đồng dịch vụ tổ chức, tham gia hội chợ, triển lãm thương mại; hợp đồng đại diện cho thương nhân; hợp đồng ủy thác; hợp đồng đại lý; hợp đồng gia công; hợp đồng dịch vụ tổ chức đấu giá hàng hóa; hợp đồng dịch vụ quá cảnh; hợp đồng nhượng quyền thương mại đều bắt buộc phải được thể hiện bằng hình thức văn bản hoặc hình thức khác có giá trị tương đương (thông điệp dữ liệu, điện báo, telex, fax – quy định tại Điều 27, 90, 110, 124, 130, 142, 159, 168, 179, 193, 251, 285 Luật Thương mại 2005).

Như vậy, đối với các hợp đồng quy định bắt buộc phải được thể hiện bằng hình thức văn bản hoặc hình thức khác có giá trị tương đương thì có thể căn cứ trên văn kiện hợp đồng để xác định thỏa thuận cụ thể của các bên về vi phạm là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng. Thỏa thuận này phải được các bên ghi nhận như là một điều khoản trong hợp đồng, hoặc được ghi nhận như là một phụ lục sửa đổi, bổ sung của hợp đồng có xác nhận ý chí rõ ràng của các bên. Thỏa thuận về hành vi vi phạm là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng phải được ghi nhận trước khi xảy ra hành vi này.

Đối với hợp đồng mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ là hình thức pháp lý của hai loại hoạt động thương mại chủ yếu, quan trọng nhất của xã hội và có nhiều tranh chấp nhất nhưng pháp luật thương mại lại quy định đây là loại hợp đồng có thể được giao kết dưới các hình thức bằng văn bản, bằng lời nói hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Với quy định như vậy, việc xác định thỏa thuận về hành vi vi phạm là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng trở nên phức tạp hơn rất nhiều.

Trường hợp hợp đồng được giao kết bằng hình thức bằng lời nói hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể, giao kết hợp đồng giữa các bên rất mơ hồ, dẫn đến tình trạng khi xảy ra tranh chấp, các bên khó có thể đưa ra chứng cứ thuyết phục chứng minh đã có sự thỏa thuận về hành vi vi phạm là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng.

2.1.2. Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng

Về căn cứ thứ hai xác định hủy bỏ hợp đồng (một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng), cơ sở pháp lý của Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 có quy định không hoàn toàn giống nhau.

Bộ luật Dân sự 2015 quy định “Một bên có quyền hủy bỏ hợp đồng và không phải bồi thường thiệt hại trong trường hợp sau đây: b) Bên kia vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng.” (Điều 423 Bộ luật Dân sự 2015).

Trong khi đó, Luật Thương mại 2005 lại quy định “Trừ các trường hợp miễn trách nhiệm quy định tại Điều 294 của Luật này, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong các trường hợp sau đây: b) Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.” (Điều 312 Luật Thương mại 2005).

Bộ luật Dân sự 2015 đưa ra khái niệm “vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng” làm căn cứ hủy bỏ hợp đồng với định nghĩa vi phạm nghiêm trọng là “việc không thực hiện đúng nghĩa vụ của một bên đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng”, trong khi Luật Thương mại 2005 đưa ra khái niệm “vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng” với định nghĩa vi phạm cơ bản cũng là “sự vi phạm hợp đồng của một bên gây thiệt hại cho bên kia đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng”.

Trước năm 2005, trong pháp luật thực định Việt Nam nói chung, pháp luật hợp đồng nói riêng chưa từng xuất hiện thuật ngữ “vi phạm cơ bản” hợp đồng hay “vi phạm cơ bản” nghĩa vụ hợp đồng, “vi phạm cơ bản” hợp đồng không được ghi nhận ở bất cứ văn bản quy phạm pháp luật nào ở Việt Nam, thay vào đó là thuật ngữ “vi phạm nghiêm trọng”. Thuật ngữ vi phạm nghiêm trọng hợp đồng được nhắc đến tại điều 497 (khoản 1 và khoản 2), điều 513 (khoản 2), điều 412 Bộ luật Dân sự năm 1995; Điều 70 (điểm c, khoản 1), điều 521 (khoản 2), điều 550 (khoản 2), điều

643 (điểm b, khoản 1) Bộ luật Dân sự năm 2005; Điều 91 (khoản 1) Luật Hàng không dân dụng, điều 22 (khoản 1) Pháp lệnh Hợp đồng Lao động, điều 85 Bộ luật Lao động.

Khái niệm “vi phạm cơ bản” hợp đồng chỉ được “du nhập” vào pháp luật Việt Nam từ năm 2005 tại khoản 13 Điều 3 của Luật Thương mại năm 2005, theo đó vi phạm cơ bản là *“sự vi phạm hợp đồng của một bên gây thiệt hại cho bên kia đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng”*.

Thạc sĩ Võ Sỹ Mạnh trong bài viết của mình [15, tr. 70] cho rằng, lý do cho sự ra đời quy định về “vi phạm cơ bản” có thể bao gồm:

Thứ nhất, Nghị quyết Đại hội Đại biểu Toàn quốc lần thứ IX của Đảng Cộng sản Việt Nam đã khẳng định mục tiêu “tiếp tục chính sách mở cửa và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển, tích cực chuẩn bị các điều kiện về kinh tế, thể chế, cán bộ... để thực hiện thành công quá trình hội nhập”, trong khi đó Luật Thương mại năm 1997 còn nhiều điểm chưa tương thích với điều ước và tập quán thương mại quốc tế đã được thừa nhận rộng rãi trên thế giới như Công ước Viên năm 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế. Vì vậy, sửa đổi, bổ sung Luật Thương mại năm 1997 phải đảm bảo được sự phù hợp với các điều ước về thương mại trên thế giới để từ đó “tạo điều kiện cho Việt Nam tham gia vào các định chế chung của thế giới trong lĩnh vực thương mại”, trong đó có Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà “vi phạm cơ bản hợp đồng” là một quy định quan trọng của Công ước.

Thứ hai, hợp đồng thương mại được giao kết và có hiệu lực thì các bên có nghĩa vụ thực hiện nghiêm những gì các bên đã thỏa thuận trong hợp đồng. Với mong muốn để các bên giữ cho quan hệ hợp đồng tồn tại chứ không phải “tùy tiện” trong việc hủy bỏ quan hệ hợp đồng đã được xác lập, Bộ luật Dân sự 2005 quy định hợp đồng chỉ có thể bị hủy bỏ khi “các bên có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định” (Khoản 1 Điều 425 Bộ luật Dân sự 2005). Điều này dẫn đến việc hủy bỏ hợp đồng trong thực tiễn là vô cùng khó khăn nếu các bên không có thỏa thuận trước về việc hủy bỏ hợp đồng. Trong khi đó, Luật Thương mại năm 1997 cũng không có

quy định cho phép các bên hủy bỏ hợp đồng thương mại nếu các bên không có thỏa thuận. Điều 235 Luật thương mại năm 1997 quy định “Bên có quyền lợi bị vi phạm tuyên bố hủy hợp đồng nếu việc vi phạm của bên kia là điều kiện để hủy hợp đồng mà các bên đã thỏa thuận”.

Vì vậy, tại thời điểm này, pháp luật thương mại cấp thiết cần có những quy định về điều kiện để các bên có thể yêu cầu cơ quan giải quyết tranh chấp hủy bỏ hợp đồng khi các bên không có thỏa thuận cụ thể về vấn đề này.

Quy định về vi phạm cơ bản hợp đồng có ý nghĩa rất lớn trong việc thực hiện chế tài hủy bỏ hợp đồng cũng như các chế tài quy định tại Điều 308, 309 và 313 Luật Thương mại 2005.

Tuy nhiên, các quy định hiện nay tại Điều 423 Bộ luật Dân sự 2015 và điều 312 Luật Thương mại 2005 quy định hai khái niệm “vi phạm cơ bản” và “vi phạm nghiêm trọng” cũng còn nhiều bất cập cũng như đưa ra một thuật ngữ gây nhiều tranh cãi là khái niệm về “mục đích của việc giao kết hợp đồng”.

Mục đích của giao kết hợp đồng là một trong những vấn đề pháp lý quan trọng của pháp luật hợp đồng. Việc các bên thỏa thuận để ràng buộc quyền và nghĩa vụ đối với nhau cũng vì những mục đích xác định, nhằm thỏa mãn các nhu cầu vật chất, tinh thần trong các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh hoặc sinh hoạt, tiêu dùng. Đây là mục đích chung nhất của các loại hợp đồng.

Pháp luật thương mại Việt Nam không quy định mục đích của việc giao kết hợp đồng là gì. Thay vào đó, Bộ luật Dân sự 2015 quy định khái quát về mục đích của giao dịch dân sự tại Điều 118: “Mục đích của giao dịch dân sự là lợi ích mà chủ thể mong muốn đạt được khi xác lập giao dịch đó”. Việc xác định lợi ích hợp pháp của các bên giao kết hợp đồng cũng không phải là điều đơn giản vì các bên có thể vì hướng tới nhiều lợi ích hợp pháp khác nhau khi xác lập bất cứ giao dịch nào. Vì vậy, pháp luật không quy định và các bên không nêu rõ khi giao kết hợp đồng rằng lợi ích hợp pháp các bên mong muốn từ việc xác lập giao dịch là gì thì việc xem xét, xác định mục đích của các bên (lợi ích hợp pháp) cần căn cứ vào ngôn từ của hợp đồng, các tình huống có liên quan đến giao dịch, thực tiễn thương mại giữa các bên.

Có thể nói, mục đích của giao kết hợp đồng phải là kết quả của sự mong muốn chung của các bên. Mục đích là lợi ích mà các bên cùng mong muốn đạt được còn động cơ chỉ là mong muốn của một bên hoặc của riêng mỗi bên mà không có sự thống nhất giữa các bên. Mục đích của hợp đồng bao gồm nhiều loại: mục đích chung của loại hợp đồng, mục đích riêng của từng nhóm hợp đồng hoặc mục đích cụ thể của từng hợp đồng riêng lẻ. Mục đích giao kết hợp đồng thường được thể hiện trong các điều khoản của hợp đồng, nhằm thể hiện những mục tiêu, mong muốn cụ thể mà các bên muốn đạt được khi giao kết hợp đồng và mong muốn thực hiện hợp đồng theo mục đích đó. [12, tr. 152]

Đứng ở góc độ thực tiễn giao dịch thương mại, có thể xảy ra hai trường hợp sau:

Một là, các bên nêu rõ hoặc ngầm định mục đích của giao dịch trong hợp đồng. Chẳng hạn, khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, người bán và người mua thỏa thuận với nhau rằng hàng hóa là nguyên liệu được mua để phục vụ sản xuất sản phẩm nhất định thì mục đích của người mua xem như không đạt được nếu người bán giao cho người mua nguyên liệu không thể sử dụng để sản xuất thành phẩm được. Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp này thì việc lý giải, xác định mức độ không sử dụng được của nguyên liệu trong việc sản xuất thành phẩm cũng cần phải làm rõ thêm. Như vậy, việc quy định về mục đích của giao kết hợp đồng cho thấy rằng cơ sở xác định vi phạm nghĩa vụ hợp đồng là đầu tiên và trước hết nằm ở các điều kiện quy định rõ ràng hoặc ngầm định trong hợp đồng.

Hai là, các bên không thỏa thuận về mục đích của giao kết hợp đồng. Trong trường hợp này, việc xác định mục đích của giao kết hợp đồng cần kết hợp chặt chẽ với xác định mục đích của hoạt động thương mại – hoạt động được thực hiện bởi chủ yếu là các thương nhân. Chẳng hạn, khi người bán giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa với người mua, hai bên không có thỏa thuận rõ ràng về mục đích của mua bán hàng hóa. Hơn nữa, đối với hoạt động mua bán hàng hóa, 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 hóa theo thỏa thuận. Từ đây, có thể thấy, bên bán và bên mua tuy có mục đích riêng khác

nhau (bên bán nhằm mục đích nhận thanh toán, bên mua nhằm mục đích nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa) nhưng cả hai đều nhằm mục đích chung giống nhau là sinh lợi bởi mua bán hàng hóa cũng là một hoạt động thương mại. Tức là, việc nhận thanh toán của bên bán phải sinh lợi cũng như nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa của bên mua cũng phải sinh lợi. Vì vậy, bất cứ hành vi vi phạm nào của bên mua làm cho bên bán nhận thanh toán chậm hoặc thanh toán không đầy đủ hoặc không nhận được thanh toán thì đều dẫn đến mục đích sinh lợi của bên bán không đạt được.

Ngoài ra, một vấn đề khác chưa được xác định rõ là khi nào vi phạm nghĩa vụ hợp đồng của bên vi phạm làm cho bên bị vi phạm không đạt mục đích của giao kết hợp đồng. Chẳng hạn, bên mua có được xem là không đạt mục đích của giao kết hợp đồng hay không khi bên bán giao hàng chậm thời gian, giao hàng có lỗi kỹ thuật, sai quy cách bao bì, hoặc hàng hóa có khuyết tật? Điều này làm phát sinh câu hỏi tình huống thực tiễn và các vấn đề có liên quan cần được xem xét đến như đàm phán, thực tiễn thương mại giữa các bên, tập quán và bất kỳ hành vi nào tiếp sau đó của các bên giao kết hợp đồng khi xem xét mục đích của giao kết hợp đồng giữa các bên.

Công ước Viên 1980 mà Việt Nam tham gia làm thành viên từ tháng 12 năm 2015 có các quy định được xem là rõ ràng hơn về vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng: “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.” (Điều 25 CISG 1980).

Từ quy định trên, xét về mặt lý thuyết, có thể thấy vi phạm cơ bản hợp đồng theo CISG 1980 được xác định dựa trên các yếu tố: (1) Phải có sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng; (2) Sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng đó phải dẫn đến hậu quả là một bên mất đi điều mà họ chờ đợi (mong muốn có được) từ hợp đồng; (3) Bên vi phạm hợp đồng không thể nhìn thấy trước được hậu quả của sự vi phạm đó.

Công ước Viên không đưa ra định nghĩa về vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. Tuy nhiên, vi phạm nghĩa vụ hợp đồng có thể hiểu là việc một bên giao kết hợp đồng

không thực hiện nghĩa vụ mà các bên thỏa thuận trong hợp đồng hoặc thực hiện không hết nghĩa vụ hợp đồng hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ hợp đồng. Ví dụ, các bên thỏa thuận cụ thể về nghĩa vụ giao hàng trong hợp đồng nhưng người bán không giao hàng hoặc giao hàng thiếu, giao sai hàng hoặc giao hàng không đúng chất lượng như đã thỏa thuận trong hợp đồng. Như vậy, nếu người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng (Điều 35 CISG 1980), ví dụ như hàng hóa được giao thiếu về số lượng và/hoặc không phù hợp về chất lượng hoặc giao sai chủng loại hàng mà các bên đã thỏa thuận trong hợp đồng, thì được coi là người bán đã có sự vi phạm nghĩa vụ hợp đồng.

Ngoài ra, vi phạm nghĩa vụ hợp đồng phải là nguyên nhân dẫn đến thiệt hại đáng kể cho bên bị vi phạm. Công ước Viên cho rằng 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) từ hợp đồng. Công ước Viên không giải thích rõ cái mà người này chờ đợi 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.

Tuy nhiên, mặc dù hành vi vi phạm hợp đồng dẫn đến thiệt hại cho bên bị 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 một người có lý trí minh mẫn cũng sẽ không tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự”. Chính xác hơn, khả năng nhìn thấy 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.

Về mặt diễn giải, có thể thấy rằng những quy định của CISG dễ áp dụng vào thực tế hơn các căn cứ pháp lý theo Luật Thương mại Việt Nam.

Ví dụ như về yếu tố vi phạm của một bên phải gây ra thiệt hại nghiêm trọng, làm mất đi một phần quan trọng điều mà bên kia chờ đợi từ hợp đồng. Có thể hiểu,

điều mà bên ký kết chờ đợi từ hợp đồng chính là mục đích mà người này hướng đến khi ký hợp đồng. Như vậy, nếu hàng hoá người bán giao không phù hợp với mục đích sử dụng của người mua, đó là vi phạm cơ bản. Ví dụ, người mua nhập một lô hàng hoa quả tươi về với mục đích bán lại, việc người bán giao hoa quả héo, hỏng, dập, làm cho người mua không thể bán lại được lô hàng đó, thì vi phạm của người bán được coi là vi phạm cơ bản. Tuy nhiên, cần khẳng định rằng, việc người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng không phải bao giờ cũng cấu thành vi phạm cơ bản. Trong trường hợp nói trên, nếu hoa quả chỉ bị dập nát một phần do quá trình chuyên chở và vẫn có thể được đem bán thì người mua không thể huỷ hợp đồng (với lý do đó là vi phạm cơ bản) mà chỉ được đòi giảm giá hay đòi bồi thường thiệt hại.

Trường hợp hàng được cung cấp theo đơn đặt hàng của người mua với những tiêu chuẩn kỹ thuật chính xác (nếu sai thì không thể đưa vào sử dụng được) thì chỉ cần một sai lệch nhỏ so với đơn đặt hàng cũng có thể là cơ sở để khẳng định vi phạm cơ bản, mặc dù hàng hoá không hề bị giảm sút về mặt giá trị và vẫn có thể bán lại được.

Tính chất nghiêm trọng hay cơ bản của vi phạm cần được đánh giá trên tiêu chí khách quan, đó không thể là sự đánh giá của bên bị vi phạm đối với vi phạm, mà là sự đánh giá của “một người bình thường” (reasonable person) khi xem xét các tình tiết của vi phạm và hậu quả của vi phạm đối với bên bị vi phạm.

Đối với điều kiện “bên vi phạm lường trước được hậu quả của vi phạm”, như đã phân tích ở trên, người bán giao hàng không phù hợp với mục đích sử dụng của người mua sẽ bị coi là gây ra thiệt hại nghiêm trọng hay đáng kể cho người mua. Tuy vậy, nếu như người bán không thể biết được mục đích đó, và vì vậy, không thể lường trước được rằng, hàng hoá được giao sẽ khiến cho người mua bị thiệt hại nghiêm trọng, thì lúc này, vi phạm của người bán không thể bị coi là vi phạm cơ bản.

Nếu trong đơn đặt hàng, người mua đã nhấn mạnh về nhu cầu cần hàng gấp của mình mà người bán giao hàng chậm, dù chỉ là trong một thời gian ngắn, thì vi phạm của người bán là vi phạm cơ bản. Trong trường hợp này, rõ ràng người bán đã biết được hậu quả của việc giao hàng chậm cho người mua.

Việc bên vi phạm có lường trước được hậu quả của vi phạm hay không phải được đánh giá một cách khách quan. Nghĩa là, không thể dựa vào ý chí chủ quan của bên vi phạm (biết hay không biết) mà phải dựa vào việc nhìn nhận ý chí đó từ vị trí của người thứ ba (bên vi phạm biết hay phải biết; không biết hay không thể biết). Khi trong hợp đồng đã quy định rõ một nghĩa vụ nào đó là quan trọng, thì bên vi phạm không thể lập luận rằng anh ta đã không biết đến điều đó. Nếu trong hợp đồng không có quy định như vậy thì các tài liệu giao dịch giữa các bên trong quá trình đàm phán cũng có thể được dùng làm bằng chứng. Ngay cả khi trong hợp đồng và trong các tài liệu có liên quan đều không quy định, điều này vẫn có thể được chứng minh bằng cách lập luận rằng một nhà kinh doanh thông thường, trong lĩnh vực kinh doanh đó, cần phải biết điều đó. Ví dụ khi kinh doanh các mặt hàng mùa vụ, người bán biết và cần phải biết rằng thời gian giao hàng là yếu tố quan trọng đối với người mua.

Cần chú ý là, vi phạm cơ bản theo CISG không nhất thiết phải là việc vi phạm một nghĩa vụ chủ yếu hay một nghĩa vụ cơ bản của hợp đồng. Việc vi phạm bất kỳ nghĩa vụ nào, dù là nghĩa vụ phụ, nhưng mang đầy đủ các tiêu chí nêu tại Điều 25 thì được coi là vi phạm cơ bản. Ví dụ, người mua vi phạm nghĩa vụ cấm tái xuất hàng hoá sang nước thứ ba, người mua vi phạm nghĩa vụ cung cấp bao bì phù hợp cho hàng hóa...

2.1.3. Huỷ bỏ hợp đồng trong trường hợp giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần

Luật Thương mại 2005 có quy định riêng với vấn đề hủy bỏ hợp đồng trong trường hợp hợp đồng giao kết giữa các bên là hợp đồng giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần, nghĩa là hợp đồng giữa các bên chia thành nhiều giai đoạn khác nhau, mỗi giai đoạn có thể độc lập hoặc có sự liên kết nhằm hoàn thành nội dung hợp đồng thống nhất đã được các bên thỏa thuận.

Điều 313 Luật Thương mại 2005 quy định: “Huỷ bỏ hợp đồng trong trường hợp giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần:

1. Trường hợp có thoả thuận về giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần, nếu

một bên không thực hiện nghĩa vụ của mình trong việc giao hàng, cung ứng dịch vụ và việc này cấu thành một vi phạm cơ bản đối với lần giao hàng, cung ứng dịch vụ đó thì bên kia có quyền tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng đối với lần giao hàng, cung ứng dịch vụ.

2. Trường hợp một bên không thực hiện nghĩa vụ đối với một lần giao hàng, cung ứng dịch vụ là cơ sở để bên kia kết luận rằng vi phạm cơ bản sẽ xảy ra đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ sau đó thì bên bị vi phạm có quyền tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ sau đó, với điều kiện là bên đó phải thực hiện quyền này trong thời gian hợp lý.

3. Trường hợp một bên đã tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng đối với một lần giao hàng, cung ứng dịch vụ thì bên đó vẫn có quyền tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ đã thực hiện hoặc sẽ thực hiện sau đó nếu mối quan hệ qua lại giữa các lần giao hàng dẫn đến việc hàng hoá đã giao, dịch vụ đã cung ứng không thể được sử dụng theo đúng mục đích mà các bên đã dự kiến vào thời điểm giao kết hợp đồng.”

Quy định này được xem là tương đối rõ ràng khi áp dụng vào thực tiễn kinh doanh thương mại. Thông thường, các hợp đồng có điều khoản giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần là những hợp đồng có thời gian giao hàng kéo dài, chia ra thành nhiều giai đoạn, phần lớn là những hợp đồng xuất – nhập khẩu với lượng giao hàng rất lớn. Trong môi trường kinh doanh, thương mại biến đổi từng ngày, các hợp đồng kéo dài này mang theo nhiều rủi ro cho các bên giao kết hơn so với các loại hợp đồng khác.

Pháp luật thương mại Việt Nam quy định đối với hợp đồng có điều khoản giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần thì việc vi phạm nghĩa vụ hợp đồng trong một trong số những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần có thể là căn cứ để bên bị vi phạm tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng với lần giao hàng, cung ứng dịch vụ đó (huỷ bỏ một phần hợp đồng), các thỏa thuận về giao hàng, cung ứng dịch vụ trước và sau đó vẫn có giá trị pháp lý.

Trường hợp một bên không thực hiện nghĩa vụ đối với một lần giao hàng,

cung ứng dịch vụ là cơ sở để bên kia kết luận rằng vi phạm cơ bản sẽ xảy ra đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ sau đó thì bên bị vi phạm có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ sau đó. Nghĩa là nếu có đủ căn cứ chứng minh và trong một thời hạn hợp lý, bên bị vi phạm có quyền tuyên bố hủy bỏ phần hợp đồng chưa thực hiện tính tới thời điểm xảy ra vi phạm. Đây là quy định của Luật Thương mại 2005 cho phép trong trường hợp đặc biệt này, bên bị vi phạm có thể hủy bỏ hợp đồng trước khi xảy ra vi phạm của bên kia đối với các lần giao hàng, cung ứng dịch vụ trong tương lai (chưa đến thời hạn giao hàng, cung ứng dịch vụ). Quy định này được xem là hợp lý, nhằm tránh việc những vi phạm gần như chắc chắn sẽ xảy ra của một bên gây ra nhiều thiệt hại hơn cho bên kia, cũng như tăng mức gánh nặng bồi thường thiệt hại cho bên vi phạm. Pháp luật thương mại cũng yêu cầu bên có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong trường hợp này cần phải thông báo cho bên vi phạm trong một thời hạn hợp lý để tránh gây thiệt hại cho bên kia. Tuy nhiên, việc pháp luật thương mại không quy định cụ thể về khái niệm “trong thời gian hợp lý” cũng gây ra nhiều tranh cãi khi áp dụng trong thực tiễn kinh doanh, thương mại. Có thể hiểu “trong thời gian hợp lý” là một khoảng thời gian tối thiểu cần thiết để cho bên bán kịp thời ngừng việc gia công hàng hóa, thu mua nguyên vật liệu, nhập khẩu hay xuất khẩu hàng hóa, chuẩn bị tổ chức cung ứng dịch vụ... hoặc bên mua kịp thời làm thủ tục hủy bỏ các điều kiện đảm bảo thanh toán hoặc ngừng các nghĩa vụ đối ứng khác (nếu có). Ví dụ như trong trường hợp bên mua yêu cầu hủy bỏ hợp đồng mua bán hoa quả do đợt giao hàng thứ hai chậm trễ dẫn đến hoa quả bị giảm chất lượng, bên mua cần thông báo ngay trước khi bên bán tiếp tục nhập lô hàng hoa quả để giao vào đợt giao hàng tiếp theo. Trường hợp nếu hàng hóa đã vào kho của bên bán chuẩn bị giao trong thời gian ngắn thì việc yêu cầu hủy bỏ hợp đồng mua bán cho các đợt giao hàng tiếp theo của bên mua là không hợp lý.

Pháp luật thương mại Việt Nam cũng cho phép bên bị vi phạm có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ đã thực hiện hoặc sẽ thực hiện sau đó nếu mối quan hệ qua lại giữa các lần giao hàng dẫn

đến việc hàng hoá đã giao, dịch vụ đã cung ứng không thể được sử dụng theo đúng mục đích mà các bên đã dự kiến vào thời điểm giao kết hợp đồng. Nghĩa là đối với hợp đồng có điều khoản giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần mà một bên có hành vi vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng trong một lần giao hàng, cung ứng dịch vụ đơn lẻ nhưng mối quan hệ giữa các lần giao hàng dẫn đến bên kia không đạt được mục đích mong muốn khi giao kết hợp đồng thì bên bị vi phạm có quyền yêu cầu áp dụng chế tài hủy hợp đồng không chỉ với lần giao hàng, cung ứng dịch vụ có vi phạm và các lần giao hàng, cung ứng dịch vụ sau đó mà còn có thể yêu cầu hủy bỏ toàn bộ hợp đồng, tức là yêu cầu hủy bỏ kể cả đối với những lần giao hàng, cung ứng dịch vụ trước đó không có vi phạm.

Quy định này của Luật Thương mại 2005 về cơ bản thống nhất với quy định tại khoản 2 Điều 52 CISG: “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.”

Về quy định này của CISG, có thể tham khảo ví dụ sau:

Người bán Italia và người mua Đức ký hợp đồng mua bán giấy theo các chỉ tiêu phẩm chất thông thường. Hàng hóa được giao chia thành nhiều đợt trong thời gian từ tháng 3 đến tháng 9 năm 2001. Lô hàng thứ tư giao vào tháng 6/2001 có một số giấy bị lỗi. Từ tháng 7/2001, người mua bắt đầu nhận được các khiếu nại từ khách hàng của mình về chất lượng giấy. Vì vậy, người mua thông báo với người bán về 36 đôi giấy sai hỏng và yêu cầu hủy bỏ các lô hàng tiếp theo. Ngày 12/8/2001, người mua thông báo cho người bán về việc hủy bỏ toàn bộ hợp đồng và trả hàng hóa lại cho người bán. Người bán kiện người mua, yêu cầu thanh toán một phần số tiền các lô hàng đầu tiên của hợp đồng.

Vì hai bên của hợp đồng có trụ sở tại các quốc gia thành viên của CISG nên tòa đã áp dụng CISG để giải quyết tranh chấp. Tòa sơ thẩm ra phán quyết có lợi cho người bán. Tòa cho rằng người bán có quyền được thanh toán một phần tiền hàng, người mua không có quyền hủy hợp đồng theo điều 49 Công ước Viên 1980 (“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”) vì chỉ có 36 đôi sai hỏng trong tổng số 319 đôi được giao.

Tòa phúc thẩm đã hủy bỏ quyết định của Tòa sơ thẩm. Tòa phúc thẩm cho rằng, dù là chỉ một phần hàng hóa bị sai hỏng, nhưng đó là một vi phạm cơ bản theo nghĩa của điều 25 CISG, vì vi phạm đó tước đi một cách đáng kể quyền lợi mà bên mua đáng lẽ được hưởng theo hợp đồng. Trong tranh chấp này, giấy được làm từ vật liệu không tốt, lại được sản xuất không đúng quy trình, điều đó khiến cho người mua có quyền nghi ngờ về lỗi của những sản phẩm còn lại. Hơn nữa, do những khiếu nại của khách hàng ảnh hưởng đến uy tín của người mua nên doanh thu của người này đã bị giảm sút. Điều này gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của người mua do người mua chỉ là một nhà kinh doanh nhỏ.

Với những lập luận đó, tòa án cho rằng mặc dù sai hỏng chỉ liên quan đến một tỷ lệ nhỏ trong tổng số hàng hóa đã giao nhưng người mua vẫn có quyền hủy toàn bộ hợp đồng theo khoản 2 Điều 51 CISG.

Hơn nữa, tòa án cho rằng người mua không mất quyền khiếu nại về sự không phù hợp của hàng hóa vì anh ta đã thông báo kịp thời về sự không phù hợp trong một thời hạn hợp lý sau khi phát hiện ra sự không phù hợp đó (tức là ngay sau khi nhận được khiếu nại của khách hàng (theo khoản 2 Điều 39 CISG - 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) và cũng ngay lập tức thông báo về ý định hủy hợp đồng (theo điều khoản 2 Điều 49 CISG - 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).

Cuối cùng, tòa án bác bỏ lập luận của người bán rằng đáng lẽ người mua phải gia hạn cho người bán một thời hạn bổ sung để thực hiện nghĩa vụ trước khi tuyên bố hủy hợp đồng (điều 47 CISG - Người mua có thể cho người bán thêm một thời hạn bổ sung hợp lý để người bán thực hiện nghĩa vụ. 2. Trừ phi người mua đã được người bán thông báo rằng người bán sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời hạn bổ sung đó, người mua không được sử dụng đến bất cứ biện pháp bảo hộ pháp lý nào trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng trước khi thời hạn bổ sung kết thúc. Tuy nhiên ngay cả trong trường hợp này người mua cũng không mất quyền đòi bồi thường thiệt hại do người bán chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình). Theo tòa, việc gia hạn một thời hạn bổ sung này là không cần thiết trong trường hợp vi phạm cơ bản hợp đồng.

2.1.4. Hủy bỏ một phần và hủy bỏ toàn bộ hợp đồng

Hủy bỏ hợp đồng theo quy định tại Điều 423 Bộ luật Dân sự 2015 là một hình thức đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng mà không phải là một hình thức chế tài theo quy định của Luật Thương mại 2005 nên Bộ luật Dân sự 2015 không quy định vấn đề hủy bỏ một phần hay toàn bộ hợp đồng. Có thể thấy, theo quy định của Bộ luật Dân sự 2015 thì việc hủy bỏ hợp đồng được hiểu là hủy bỏ toàn bộ hợp đồng: “Khi hợp đồng bị hủy bỏ thì hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận, trừ thỏa thuận về phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và thỏa thuận về giải quyết tranh chấp.” (Điều 427 Bộ

luật Dân sự 2015).

Một lần nữa những quy định tại Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 lại có điểm khác biệt cơ bản khi khoản 1 Điều 312 Luật Thương mại 2005 quy định rất rõ ràng: “Huỷ bỏ hợp đồng bao gồm hủy bỏ toàn bộ hợp đồng và hủy bỏ một phần hợp đồng.”. Theo đó hậu quả pháp lý của chế tài hủy bỏ hợp đồng cũng khác nhau: “2. Hủy bỏ toàn bộ hợp đồng là việc bãi bỏ hoàn toàn việc thực hiện tất cả các nghĩa vụ hợp đồng đối với toàn bộ hợp đồng; 3. Hủy bỏ một phần hợp đồng là việc bãi bỏ thực hiện một phần nghĩa vụ hợp đồng, các phần còn lại trong hợp đồng vẫn còn hiệu lực.” (Điều 312 Luật Thương mại 2005).

Quy định hủy bỏ một phần hợp đồng của Luật Thương mại 2005 có ý nghĩa rất lớn đối với các hợp đồng thương mại, đặc biệt là đối với hợp đồng thương mại có hình thức giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần. Như đã phân tích ở mục 2.1.3, khi áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng đối với các hợp đồng giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần thì việc quy định hủy bỏ một phần hợp đồng theo như Luật Thương mại 2005 là cần thiết bởi lẽ một hợp đồng giao hàng, cung ứng dịch vụ từng phần khi xảy ra hành vi vi phạm tại một lần giao hàng, cung ứng dịch vụ thì có thể chỉ phương hại đến lợi ích các bên ngay trong lần giao hàng, cung ứng dịch vụ đó mà không ảnh hưởng đến các lần giao hàng, cung ứng dịch vụ trước và sau đó. Việc quy định các thỏa thuận về giao hàng, cung ứng dịch vụ trước và sau đó vẫn có giá trị pháp lý tạo điều kiện cho các bên linh hoạt hơn trong vấn đề áp dụng hình thức chế tài hủy bỏ hợp đồng nhằm đòi hỏi những lợi ích mà họ bị tổn hại, đồng thời cũng cố gắng giữ gìn mối quan hệ kinh doanh thương mại giữa các bên trong hợp đồng. Quy định này của Luật Thương mại 2005 cũng thể hiện tinh thần của chế tài trong hợp đồng thương mại là mong muốn bảo vệ hợp đồng thay vì hủy bỏ chúng.

Hủy bỏ một phần hay hủy bỏ toàn bộ hợp đồng cũng đưa đến hậu quả pháp lý là một phần hay toàn bộ hợp đồng đó bị vô hiệu về mặt pháp lý kể từ thời điểm giao kết, *ngoại trừ* thỏa thuận về các quyền và nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp (Điều 314 Luật Thương mại 2005).

Quy định này của Luật Thương mại 2005 tương đồng với quy định về hậu quả

pháp lý của hình thức chấm dứt hợp đồng bằng hủy bỏ hợp đồng của Bộ luật Dân sự 2015 (Khi hợp đồng bị hủy bỏ thì hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận, trừ thỏa thuận về phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và thỏa thuận về giải quyết tranh chấp – Điều 427 Bộ luật Dân sự 2015). Điều này có nghĩa là ngay cả đối với hợp đồng bị hủy bỏ toàn bộ thì vẫn có một phần của hợp đồng được pháp luật quy định là vẫn có hiệu lực pháp lý. Đây là một trong những nội dung gây tranh cãi rất lớn về sự mâu thuẫn trong chính những điều khoản của Luật Thương mại 2005 về hậu quả của chế tài hủy bỏ hợp đồng. Vấn đề này sẽ được người viết phân tích rõ hơn trong nội dung tiếp theo.

2.2. Hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam

Hủy bỏ hợp đồng là một chế tài đặc biệt nghiêm khắc đối với hành vi vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng của một bên trong giao kết hợp đồng kinh doanh, thương mại. Tính nghiêm khắc của chế tài này không chỉ thể hiện ở ý nghĩa pháp lý của chế tài (hợp đồng không có hiệu lực kể từ thời điểm giao kết) mà còn ở các hậu quả pháp lý của nó.

Điều 314 Luật Thương mại 2005 quy định về hậu quả pháp lý của việc hủy bỏ hợp đồng cụ thể như sau:

“1. Trừ trường hợp quy định tại Điều 313 của Luật này, sau khi hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng, trừ thỏa thuận về các quyền và nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp.

2. Các bên có quyền đòi lại lợi ích do việc đã thực hiện phần nghĩa vụ của mình theo hợp đồng; nếu các bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì nghĩa vụ của họ phải được thực hiện đồng thời; trường hợp không thể hoàn trả bằng chính lợi ích đã nhận thì bên có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng tiền.

3. Bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của Luật này.”

Theo quy định này của Luật Thương mại 2005, có thể hiểu hậu quả pháp lý của chế tài hủy bỏ hợp đồng gồm các nội dung sau: (1) chấm dứt việc thực hiện các nghĩa

vụ theo hợp đồng; và (2) làm phát sinh nghĩa vụ hoàn trả và bồi thường thiệt hại.

2.2.1. Chấm dứt việc thực hiện các nghĩa vụ theo hợp đồng

Pháp luật Việt Nam nói chung và pháp luật thương mại nói riêng đều thống nhất quan điểm là khi có đủ căn cứ áp dụng hủy bỏ hợp đồng thì cũng có nghĩa là các bên tham gia giao kết hợp đồng đã đạt được thỏa thuận về việc không tiếp tục thực hiện hợp đồng nữa (điểm a khoản 4 Điều 312 Luật Thương mại 2005: “Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng”) hoặc là việc tiếp tục thực hiện hợp đồng đã không còn ý nghĩa do việc vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng của một bên đã gây thiệt hại cho bên kia đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng. Như vậy, việc quy định hậu quả pháp lý đầu tiên của việc hủy bỏ hợp đồng là các bên không phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng là quy định hợp lý. Theo nội dung của quy định này, kể từ thời điểm một bên tuyên bố hủy bỏ hợp đồng thì cả bên áp dụng chế tài và bên vi phạm hợp đồng đều ngừng việc thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng theo như thỏa thuận trong hợp đồng. Như vậy, thời điểm của việc ngừng thực hiện nghĩa vụ này phải xuất phát từ yêu cầu hủy bỏ hợp đồng của một bên và bên kia nhận được thông báo.

Đồng thời, việc hủy bỏ hợp đồng có ý nghĩa là xóa bỏ hiệu lực pháp lý của hợp đồng kể từ thời điểm giao kết, tuy nhiên trong hợp đồng đã giao kết có thể bao gồm cả những điều khoản ghi nhận thỏa thuận của các bên về nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng cũng như giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng cần sử dụng làm căn cứ để xem xét giải quyết tranh chấp nên Luật Thương mại 2005 cũng quy định việc chấm dứt thực hiện các nghĩa vụ theo hợp đồng không bao gồm thỏa thuận về các quyền và nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp. Điều khoản này nhằm khiến các bên có căn cứ để xử lý những hậu quả pháp lý tiếp theo của việc hủy bỏ hợp đồng cũng như làm cơ sở cho cơ quan tài phán giải quyết tranh chấp hiểu rõ hơn về ý chí của các bên trong hợp đồng. Quy định này trên thực tế đã gây ra một số tranh cãi giữa các nhà nghiên cứu pháp lý. Dựa trên cơ sở xem hủy bỏ hợp đồng là sự kiện pháp lý làm hợp đồng không có hiệu lực kể từ

thời điểm giao kết, thì nghĩa là toàn bộ hợp đồng đều không được thừa nhận hiệu lực (trừ trường hợp hủy bỏ một phần hợp đồng), một số nhà nghiên cứu cho rằng việc quy định giữ lại hiệu lực của các điều khoản quy định quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp cũng tương đương với việc đã thừa nhận hiệu lực pháp lý của một phần hợp đồng (phần có liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hủy bỏ hợp đồng và thỏa thuận về giải quyết tranh chấp), do đó mâu thuẫn với chính những quy định của Luật Thương mại 2005.

Tuy nhiên, theo ý kiến cá nhân người viết, việc thừa nhận thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp của các bên giao kết sau khi hủy bỏ hợp đồng không thể xem như thừa nhận một phần hiệu lực hợp đồng mà có thể hiểu đây là sự thừa nhận ý chí của các bên trong trường hợp hủy bỏ hợp đồng hoặc trường hợp phát sinh tranh chấp. Khi giao kết hợp đồng, các bên tuy không mong muốn nhưng hoàn toàn có thể tiên liệu được các tình huống xấu nhất khi việc tiếp tục thực hiện hợp đồng về thực tế không mang lại lợi ích mà các bên mong đợi nhận được từ hợp đồng nữa mà còn có thể mang đến thiệt hại không nhỏ. Những điều khoản dự phòng về quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp có thể được hiểu chính là thỏa thuận thể hiện ý chí rõ ràng của các bên trong hợp đồng nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất thiệt hại gây ra khi áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng. Theo cách lý giải trên thì cần phải hiểu là chính các bên trong hợp đồng cũng mong muốn áp dụng các điều khoản nêu trên để giải quyết những hậu quả pháp lý tiếp theo hoặc giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng. Do đó, việc thừa nhận những thỏa thuận này cũng chính là việc thừa nhận quyền tự do ý chí của các bên trong giải quyết hậu quả pháp lý của hợp đồng.

Điều này về mặt lý thuyết có thể hạn chế đến mức thấp nhất tranh chấp xảy ra khi áp dụng các nghĩa vụ hoàn trả và bồi thường thiệt hại (nếu có) sẽ được trình bày trong phần tiếp theo.

2.2.2. Nghĩa vụ hoàn trả và bồi thường thiệt hại

Bên cạnh hậu quả pháp lý cơ bản là chấm dứt việc thực hiện quyền và nghĩa

vụ của các bên theo hợp đồng đã giao kết, hủy bỏ hợp đồng còn làm phát sinh các nghĩa vụ mới không phụ thuộc vào thỏa thuận hợp đồng là (1) nghĩa vụ hoàn trả và (2) nghĩa vụ bồi thường thiệt hại.

Nghĩa vụ hoàn trả của các bên khi áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng được quy định tại khoản 2 Điều 314 Luật Thương mại 2005 như sau: “Các bên có quyền đòi lại lợi ích do việc đã thực hiện phần nghĩa vụ của mình theo hợp đồng; nếu các bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì nghĩa vụ của họ phải được thực hiện đồng thời; trường hợp không thể hoàn trả bằng chính lợi ích đã nhận thì bên có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng tiền.”

Trong thực tế, khi xảy ra vi phạm nghĩa vụ hợp đồng dẫn đến yêu cầu áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng, ngoài việc chấm dứt việc thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng còn lại với ý nghĩa là quy định về các nghĩa vụ này không còn hiệu lực nữa, các nghĩa vụ hợp đồng đã thực hiện trước đó cũng được xem là không có hiệu lực. Nhưng các nghĩa vụ này một trong hai bên hoặc các bên đã thực hiện rồi (đã giao hàng hóa, đã thực hiện dịch vụ, đã thanh toán...) thì bên được hưởng lợi từ phần nghĩa vụ đã thực hiện của bên kia phát sinh nghĩa vụ phải hoàn trả lại phần lợi ích đã nhận được đó.

Về mặt ý nghĩa pháp lý, hậu quả pháp lý này tương đồng với hậu quả pháp lý của việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong giao dịch dân sự: “các bên khôi phục lại tình trạng ban đầu, hoàn trả cho nhau những gì đã nhận.” (quy định tại Điều 407, Điều 131 Bộ luật Dân sự 2015). Tuy nhiên so với Luật Thương mại 2005, CISG quy định chi tiết hơn về trường hợp người mua, người bán mất quyền hủy hợp đồng, nghĩa vụ của người bán hoàn lại tiền hàng và tiền lãi và hàng thay thế khi hủy hợp đồng (Điều 81, 82, 83 và 84 CISG).

Tuy nhiên, trong thực tiễn thương mại, việc “hoàn trả cho nhau những gì đã nhận” là rất khó, bởi lẽ có nhiều loại hợp đồng thương mại không thể hoàn trả được những lợi ích đã nhận vì đối tượng của hợp đồng không phải là vật chất (ví dụ đơn giản như hợp đồng cung ứng dịch vụ). Thậm chí ngay cả đối với các loại hợp đồng có đối tượng hợp đồng là vật chất thì bên nhận được lợi ích cũng có thể không hoàn

trả được chính xác những gì đã nhận vì nhiều lý do (sản phẩm có tính mùa vụ, nguyên vật liệu đã dùng để gia công...). Trường hợp này, pháp luật thương mại quy định các bên nếu không thể hoàn trả bằng chính lợi ích đã nhận thì phải hoàn trả bằng tiền. Tuy nhiên, đây chính là một trong những tranh chấp thường hay xảy ra nhất khi xử lý hậu quả của hủy bỏ hợp đồng, cũng như là một nội dung tranh luận thường xuyên của các nhà nghiên cứu pháp luật thương mại.

Việc hoàn trả các lợi ích đã nhận bằng tiền thường áp dụng nhiều đối với các loại hợp đồng có đối tượng của hợp đồng không phải là vật chất, điển hình như hợp đồng cung ứng dịch vụ. Vấn đề đặt ra là sau khi một bên đã cung ứng dịch vụ và có hành vi vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng làm bên bị vi phạm không đạt được mục đích mong muốn khi sử dụng dịch vụ đó và yêu cầu hủy bỏ hợp đồng thì bên bị vi phạm phải hoàn trả cho bên cung ứng dịch vụ (bên vi phạm hợp đồng) một khoản tiền tương ứng với dịch vụ bên vi phạm đã cung cấp. Điều này không khác gì yêu cầu bên bị vi phạm hợp đồng sau khi không đạt được mục đích mong muốn vẫn phải trả tiền cho việc sử dụng dịch vụ đó.

Ví dụ như trường hợp bên A ký hợp đồng thuê bên B cung cấp dịch vụ cưới trọn gói bao gồm mọi hoạt động từ mời khách đến đãi tiệc. Vì lý do thay đổi nhân sự của bên B mà bên B sai sót gửi thiệp cưới nhầm ngày nên khách mời của bên A không đến tham dự. Bên A cho rằng đây là vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng và yêu cầu hủy bỏ hợp đồng. Tuy nhiên do bên B đã cung ứng tất cả các dịch vụ khác (bàn tiệc, hội trường, trang điểm, thức ăn, hình ảnh...) đúng thời điểm dẫn đến hậu quả phát sinh là bên B yêu cầu bên A phải hoàn trả chi phí cho việc đã cung ứng các dịch vụ này của bên B, trong khi mục đích nhận cung ứng dịch vụ của bên A hoàn toàn không đạt được.

Như vậy có thể thấy, quy định về nghĩa vụ hoàn trả này chỉ hợp lý khi lợi ích các bên nhận được là lợi ích vật chất dưới dạng hiện vật, nếu lợi ích mà các bên nhận được là lợi ích về mặt tinh thần hoặc đối tượng của hợp đồng là dịch vụ, thì việc bên được cung ứng dịch vụ hoặc nhận được lợi ích tinh thần phải trả lại tiền cho bên cung ứng dịch vụ chẳng khác gì việc trả tiền cho lợi ích mình nhận được từ

một hợp đồng bị hủy (không còn giá trị đối với các bên).

Bên cạnh đó, việc xác định “lợi ích đã nhận” cũng gây nhiều tranh cãi. Pháp luật thương mại không quy định căn cứ định giá cũng như thời điểm định giá đối với lợi ích các bên đã nhận. Đối với căn cứ định giá, khó có thể áp dụng căn cứ giá cả đã thỏa thuận trong hợp đồng bởi vì khi hợp đồng đã bị hủy thì có nghĩa là thỏa thuận trong hợp đồng đã không còn hiệu lực pháp lý cũng như không có giá trị ràng buộc với các bên. Tuy nhiên, nếu áp dụng giá cả thị trường thì việc xác định thời điểm định giá là một vấn đề khó khăn. Trong thị trường thương mại, việc giá cả của cùng một mặt hàng, một loại dịch vụ có sự thay đổi tại các thời điểm khác nhau là việc rất bình thường. Như vậy, thời điểm xác định giá dùng làm căn cứ để hoàn trả lợi ích đã nhận là thời điểm giao kết hợp đồng hay thời điểm hoàn trả?

Theo ý kiến cá nhân người viết, trong mối quan hệ giao kết hợp đồng giữa các bên là thương nhân thì giá trị hàng hóa, dịch vụ được thỏa thuận trong hợp đồng chính là căn cứ thể hiện ý chí của các bên về việc công nhận giá trị lợi ích của hàng hóa, dịch vụ mà mình nhận được. Do đó, trong trường hợp thực hiện nghĩa vụ hoàn trả bằng tiền, căn cứ định giá tài sản, dịch vụ cần căn cứ trên sự nhìn nhận của các bên về lợi ích mình đã nhận được, tức là nên lấy cơ sở từ thỏa thuận giá trị lợi ích trong hợp đồng.

Về thời điểm thực hiện nghĩa vụ hoàn trả, pháp luật thương mại Việt Nam không có quy định cụ thể mà chỉ yêu cầu “nếu các bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì nghĩa vụ của họ phải được thực hiện đồng thời”. Như vậy, nếu chỉ một trong hai bên có nghĩa vụ hoàn trả thì Luật Thương mại 2005 không quy định thời điểm phải thực hiện nghĩa vụ, bên có quyền yêu cầu bên kia thực hiện nghĩa vụ hoàn trả cũng không có căn cứ nào để yêu cầu bên kia thực hiện nghĩa vụ trong thời gian hợp lý hoặc khởi kiện bên có nghĩa vụ vì chậm thực hiện nghĩa vụ.

Về nghĩa vụ bồi thường thiệt hại do hủy bỏ hợp đồng, Luật Thương mại 2005 quy định: “Bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của Luật này”. Bên vi phạm cũng có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại trong trường hợp việc chậm thông báo hủy bỏ hợp đồng của bên bị vi phạm gây ra thiệt hại cho

mình.

Nghĩa vụ bồi thường thiệt hại là một chế tài có tính thống nhất tương đối cao trong nhiều văn bản pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế.

Khoản 1, Điều 302 Luật Thương mại 2005 định nghĩa rằng:

“1. Bồi thường thiệt hại là việc bên vi phạm bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra cho bên bị vi phạm.

2. Giá trị bồi thường thiệt hại bao gồm giá trị tổn thất thực tế, trực tiếp mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra và khoản lợi trực tiếp mà bên bị vi phạm đáng lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm”.

Điều 74 CISG cũng có những quy định tương tự: “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 quả 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”.

Có thể thấy, về cơ bản, luật Việt Nam và CISG đều quy định các thiệt hại được bồi thường bao gồm tổn thất và khoản lợi bị bỏ lỡ mà một bên đã phải chịu do hậu quả của sự vi phạm hợp đồng của phía bên kia. Tuy nhiên, về tính chất của thiệt hại được bồi thường, CISG nhấn mạnh đến tính có thể dự đoán trước của thiệt hại đối với bên vi phạm (bao gồm các thiệt hại không nhìn thấy được trong hiện tại), còn pháp luật Việt Nam lại nhấn mạnh tính “trực tiếp” và “thực tế”. Sự khác biệt này cho thấy Luật Thương mại 2005 chỉ mới chú trọng tới những thiệt hại có thể nhìn thấy được trong thời điểm hiện tại mà chưa chú trọng tới tính dự đoán trước (và có căn cứ để chứng minh) của thiệt hại tương lai trong yêu cầu bồi thường thiệt hại để đáp ứng đòi hỏi chính đáng của bên bị vi phạm và phù hợp với thông lệ quốc tế.

Ví dụ, X là chủ đầu tư bán căn hộ cho Y nhưng bàn giao chậm hai tháng so với thỏa thuận. Sự việc này làm cho Y không bán tiếp được căn hộ cho Z như đã cam kết. Y không những bị mất khoản tiền lời thu được do bán căn hộ mà còn bị Z đòi gấp đôi số tiền đặt cọc mà Z đã trao cho Y. Vậy Y có quyền yêu cầu X bồi thường khoản tiền lãi lẽ ra Y được hưởng do bán nhà cho Z và cả khoản tiền tương

đương với số tiền đặt cọc Z đã trao cho Y.

Có một điều đáng lưu ý là cả Luật Thương mại 2005 và CISG đều không đề cập đến bồi thường thiệt hại đối với những tổn thất có yếu tố phi tiền tệ như những tổn thất về thương hiệu, uy tín (ví dụ, B giao hàng kém chất lượng cho A, nhưng A không phát hiện ra mà lại tiếp tục đưa hàng hóa đó ra bán tại thị trường dẫn khách hàng tẩy chay A, uy tín và thương hiệu của A bị tổn thất). Mặc dù không quy định trường hợp này nhưng CISG đã có một hệ thống giải thích luật cận kề và các án lệ làm căn cứ để xem xét giải quyết và các học giả quốc tế cũng cho rằng các khoản bồi thường phi tiền tệ là có thể áp dụng được. Hơn nữa, vấn đề bồi thường thiệt hại về tinh thần tại đây có thể áp dụng các quy định tại Bộ nguyên tắc của UNIDROIT về hợp đồng thương mại quốc tế 2004 (Điều 7.4.2 (2) UNIDROIT khẳng định “Thiệt hại có thể là phi tiền tệ và bắt nguồn từ nỗi đau thể chất hoặc tinh thần”). Điều này lý giải một thực tế rằng hầu hết các nước tham gia CISG đều tham gia luôn UNIDROIT để hai điều ước này bổ khuyết, bù đắp thiếu hụt của nhau về các quy định điều chỉnh quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa. Trong sự phát triển đa dạng và phong phú của các quan hệ kinh tế thị trường hiện nay ở Việt Nam, các đòi hỏi về bồi thường thiệt hại phi vật chất trong quan hệ thương mại nội địa là hoàn toàn toàn có lý. Về vấn đề bồi thường thiệt hại phi tiền tệ trong hợp đồng thương mại ở Việt Nam, có học giả lập luận rằng thiệt hại phi tiền tệ chính là “tổn thất thực tế” do đó có thể áp dụng quy định trong Khoản 1 Điều 302 Luật Thương mại 2005 để giải quyết bồi thường thiệt hại. Ý kiến này có giá trị xem xét nhất định bởi lẽ cho đến nay không có một giải thích luật nào khẳng định rằng các tổn thất quy định trong Điều 302 Luật Thương mại 2005 chỉ là những tổn thất vật chất. [7, tr. 99]

Tuy nhiên, với truyền thống áp dụng trực tiếp các quy phạm pháp luật, không chấp nhận giải thích luật và các án lệ của tòa án Việt Nam hiện nay, lập luận nói trên khó có thể được chấp nhận. Vì vậy, cách an toàn nhất để yêu cầu bồi thường thiệt hại phi tiền tệ trong quan hệ hợp đồng thương mại là sử dụng quy tắc áp dụng Bộ luật Dân sự 2015 trong trường hợp Luật Thương mại 2005 không có quy định về yêu cầu bồi thường thiệt hại về tinh thần theo quy định tại khoản 3 Điều 419 Bộ luật

Dân sự 2015 để giải quyết.

Có thể thấy, Luật Thương mại 2005 và CISG có cái nhìn hoàn toàn thống nhất rằng giới hạn của bồi thường thiệt hại không thể cao hơn giá trị thiệt hại thực tế và bên bị thiệt hại có nghĩa vụ hạn chế tổn thất (Điều 305 Luật Thương mại 2005 và Điều 77 của CISG). Thêm nữa, cả hai đều khẳng định việc kết hợp bồi thường thiệt hại với các chế tài khác nếu có thiệt hại xảy ra (Điều 314 Luật Thương mại 2005 và Điều 75, 76 CISG).

Tuy nhiên, trong khi Công ước căn cứ vào việc bên vi phạm có thể dự liệu trước thiệt hại hay không để giới hạn tiền bồi thường thì pháp luật Việt Nam dựa vào tính thực tế, trực tiếp của tổn thất (Điều 74 CISG và Điều 302 Luật Thương mại 2005). Ngoài ra, Công ước thể hiện sự chi tiết hơn pháp luật Việt Nam bằng quy định tính tiền bồi thường thiệt hại trong trường hợp hủy hợp đồng (Điều 75, 76 CISG). Về vấn đề tiền lãi do chậm thanh toán, CISG và Luật Thương mại 2005 đều trao quyền cho các bên được đòi tiền lãi đối với số tiền chậm trả. Riêng Luật Thương mại 2005 còn quy định cụ thể về lãi suất trong trường hợp này (Điều 306).

Một khái niệm nữa cũng được kinh tế học vi mô xem là một thiệt hại trong đời sống kinh tế mà vẫn chưa được quy định trong bất cứ một khái niệm pháp lý nào là khái niệm “chi phí cơ hội” do tính trừu tượng và tương đối của nó. Chi phí cơ hội được hiểu như là dựa trên cơ sở nguồn lực khan hiếm nên buộc chúng ta phải lựa chọn thực hiện sự đánh đổi, tức là để nhận được một lợi ích nào đó buộc chúng ta phải đánh đổi hoặc bỏ qua một chi phí nhất định cho nó.

Ví dụ đơn giản trong đời sống thường ngày là khi lựa chọn việc đến lớp nghe giáo sư giảng bài, một học viên sẽ mất cơ hội gặp gỡ ký kết hợp đồng với một đối tác làm ăn, hoặc mất cơ hội tham dự một hội thảo khác cũng đang được tổ chức trong thời gian đó. Thời gian là nguồn lực khan hiếm nên không thể cùng một lúc thực hiện được cả ba phương án. Nếu phương án được lựa chọn là đến lớp nghe giáo sư giảng bài và giả sử phương án bị bỏ qua đối với người học viên là gặp mặt đối tác để ký kết hợp đồng, nếu hợp đồng đó có thể mang lại cho anh ta 10 triệu đồng, thì có thể nói là chi phí cơ hội của việc đến lớp nghe giáo sư giảng bài là giá

trị của phương án đã bị bỏ qua đó, tức là 10 triệu đồng.

Trong đời sống kinh tế, chi phí cơ hội có ý nghĩa rất quan trọng, đến mức gần như bất cứ một phương án kinh doanh nào của các thương nhân đều có liên quan đến ít nhất một chi phí cơ hội. Giả sử doanh nghiệp A có cơ hội ký hợp đồng xuất khẩu hàng hóa đến một doanh nghiệp B hoặc bán trực tiếp hàng hóa cho một doanh nghiệp C trong nước (giả sử lượng hàng hóa của doanh nghiệp A chỉ có thể đủ cung cấp cho hoặc B hoặc C) thì việc doanh nghiệp A lựa chọn bán hàng hóa cho doanh nghiệp B hay doanh nghiệp C liên quan trực tiếp đến mức chi phí cơ hội mà doanh nghiệp A phải bỏ ra. Nếu hiểu như vậy, thì trong trường hợp doanh nghiệp A quyết định bán hàng hóa cho doanh nghiệp C trong nước, doanh nghiệp A phải chấp nhận một mức chi phí cơ hội bằng với việc lựa chọn không giao kết hợp đồng xuất khẩu với doanh nghiệp B. Đó có thể là chi phí chưa hiện hữu như khoản lợi ích trong tương lai mà doanh nghiệp A có thể nhận được từ doanh nghiệp B khi thực hiện hợp đồng.

Như vậy, khi quyết định giao kết hợp đồng với doanh nghiệp C và trong quá trình thực hiện có xảy ra hành vi vi phạm nghĩa vụ hợp đồng dẫn đến hủy bỏ hợp đồng, thiệt hại đối với doanh nghiệp A ở đây có thể bao gồm cả chi phí cơ hội của phương án giao kết hợp đồng với doanh nghiệp B đã bị bỏ qua. Trong một số trường hợp, mức thiệt hại này không phải là nhỏ nhưng bởi vì tính trừu tượng và tương đối đặc thù của khái niệm này như đã trình bày ở trên, bên bị thiệt hại sẽ rất khó để tính toán và chứng minh được loại thiệt hại này.

Một thực tế tương đối thú vị nữa mà người viết tìm hiểu được trong khi nghiên cứu các điều khoản của hợp đồng thương mại về bồi thường thiệt hại là việc một số hợp đồng giao kết giữa các bên tham gia có điều khoản quy định về một khoản bồi thường thiệt hại cố định (có thể là một con số tuyệt đối theo thỏa thuận hay được tính theo một công thức nhất định) do các bên tự thỏa thuận và thống nhất trước khi xảy ra tranh chấp. Điều khoản này có thể giúp giải quyết tranh chấp về bồi thường thiệt hại vô cùng đơn giản nhưng liệu có thực sự có giá trị pháp lý hay không?

Các quy định hiện hành chưa thực sự rõ ràng về hiệu lực của điều khoản hợp

đồng quy định mức bồi thường thiệt hại cố định.

Điều 360 Bộ luật Dân sự 2015 quy định, “Trường hợp có thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ gây ra thì bên có nghĩa vụ phải bồi thường toàn bộ thiệt hại, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc luật có quy định khác”. Hiện nay, có hai cách hiểu quy định này. Thứ nhất, các bên có thể thỏa thuận một khoản tiền bồi thường thiệt hại nhất định trong hợp đồng. Thứ hai, các bên chỉ có thể thỏa thuận về việc bồi thường một phần hay toàn bộ thiệt hại thực tế phát sinh.

Khoản 2 Điều 302 Luật Thương mại 2005 lại quy định: “giá trị bồi thường thiệt hại bao gồm giá trị tổn thất thực tế, trực tiếp mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra và khoản lợi trực tiếp mà bên bị vi phạm đáng lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm”. Theo quy định này, mức bồi thường thiệt hại chỉ có thể là mức thiệt hại thực tế trực tiếp và khoản lợi trực tiếp đáng lẽ được hưởng. Nói cách khác, có vẻ như các bên không được thỏa thuận một mức bồi thường thiệt hại cố định không tương ứng với các khoản tiền này.

Trong thực tế xét xử, một số tòa án đi theo cách tiếp cận của Luật Thương mại 2005 và chỉ công nhận quyền được nhận bồi thường thiệt hại thực tế và khoản lợi trực tiếp đáng lẽ được hưởng. Ngược lại, một số trọng tài lại cho rằng khoản Điều 360 Bộ luật Dân sự 2015 nêu trên cho phép các bên tự do thỏa thuận về mức bồi thường thiệt hại.

Khoản 1 điều 302 Luật Thương mại 2005 định nghĩa: “Bồi thường thiệt hại là việc bên vi phạm bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra cho bên bị vi phạm”. Như vậy, bồi thường luôn gắn với yếu tố có thiệt hại (tổn thất) nên nếu tách hẳn chế tài này ra khỏi yếu tố thiệt hại có vẻ đi ngược với bản chất pháp lý của chế định bồi thường thiệt hại. Mặt khác, bên cạnh điều khoản phạt vi phạm, bên có ưu thế trong đàm phán hợp đồng có thể đưa ra mức bồi thường quá cao và khó có thể chấp nhận được. Tuy vậy, nếu phủ nhận giá trị pháp lý của điều khoản này lại đi ngược nguyên tắc tự do giao kết hợp đồng, vốn là một nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam. Việc dung hòa giữa hai cách tiếp cận này có thể cho phép cân bằng lợi ích giữa các bên.

Về điểm này, có thể tham khảo kinh nghiệm của pháp luật Anh, là một trong

các nền luật thường xuyên được các bên trong hợp đồng thương mại quốc tế lựa chọn làm luật áp dụng. Điều khoản hợp đồng quy định mức bồi thường cố định được biết tới trong hệ thống pháp luật này dưới tên gọi là liquidated damages clause. Về mặt nguyên tắc, điều khoản này có giá trị pháp lý dù nó có hậu quả là làm tăng hay giảm trách nhiệm bồi thường thiệt hại.

Tuy nhiên, pháp luật Anh cũng vô hiệu hóa điều khoản này trong hai trường hợp chính. Thứ nhất, khi nó quy định trước một mức bồi thường thiệt hại quá lớn, khó chấp nhận và được tính toán để “răn đe” hành vi vi phạm hơn là để tạo điều kiện thuận lợi cho việc xác định mức bồi thường thiệt hại. Triết lý đằng sau cách tiếp cận này chính là việc pháp luật bảo vệ trật tự công (public policy) và là cách để phòng ngừa nguy cơ ép bên yếu thế trong quan hệ hợp đồng. Thứ hai, điều khoản này cũng vô hiệu khi được đặt trong một hợp đồng ký với người tiêu dùng và yêu cầu người tiêu dùng khi vi phạm nghĩa vụ phải trả một khoản tiền bồi thường cao một cách bất cân xứng.

Các phân tích trên đây cho thấy, các quy định của pháp luật thương mại Việt Nam về nghĩa vụ hoàn trả và nghĩa vụ bồi thường thiệt hại vẫn còn nhiều điểm gây tranh cãi.

2.3. Các trường hợp miễn trách nhiệm và vấn đề thông báo hủy bỏ hợp đồng

Quan điểm của Luật Thương mại 2005 cũng như các văn bản pháp lý khác và các điều ước quốc tế đều quy định rất rõ ràng cụ thể về các căn cứ làm phát sinh quyền yêu cầu áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng nhằm hạn chế đến mức thấp nhất việc một trong các bên tùy tiện hủy bỏ hợp đồng đã giao kết khi bên kia có vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. Trong một số trường hợp, việc xảy ra hành vi vi phạm là căn cứ để áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng là do yếu tố khách quan hoặc không phải do lỗi của bên vi phạm và do đó bên vi phạm hợp đồng dẫn đến hủy bỏ hợp đồng không phải chịu trách nhiệm về hậu quả pháp lý của chế tài này. Pháp luật thương mại Việt Nam quy định đây là những trường hợp miễn trách nhiệm.

Tuy nhiên, các trường hợp hủy bỏ hợp đồng trong thực tiễn kinh doanh, thương mại là không thể tránh được và dù ít hay nhiều thì các bên tham gia hợp đồng đều phải chịu thiệt hại. Do đó, việc yêu cầu phải đưa ra thông báo về việc hủy bỏ hợp đồng trong một khoảng thời gian hợp lý là cần thiết để các bên thực hiện các

biện pháp nhằm giảm thiểu thiệt hại sẽ xảy ra.

2.3.1. Các trường hợp miễn trách nhiệm

Về cơ sở pháp lý, các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên vi phạm được quy định cụ thể tại khoản 1 Điều 294 Luật Thương mại 2005, bao gồm: “a) Xảy ra trường hợp miễn trách nhiệm mà các bên đã thoả thuận; b) Xảy ra sự kiện bất khả kháng; c) Hành vi vi phạm của một bên hoàn toàn do lỗi của bên kia; và d) Hành vi vi phạm của một bên do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết được vào thời điểm giao kết hợp đồng.”

Pháp luật thương mại đề cao tính tự do trong hợp đồng. Do vậy, các bên được quyền tự thỏa thuận các trường hợp miễn trách nhiệm khi giao kết hợp đồng thương mại. Thỏa thuận giữa các bên về trường hợp miễn trách nhiệm phải tồn tại trước khi xảy ra vi phạm và có hiệu lực đến thời điểm bên bị vi phạm áp dụng chế tài. Khi hợp đồng được giao kết bằng văn bản, thì thỏa thuận miễn trách nhiệm được ghi nhận trong nội dung hợp đồng hoặc trong phụ lục hợp đồng. Nhưng kể cả khi hợp đồng đã ký kết các bên vẫn có thể thỏa thuận bằng lời nói hoặc hành vi cụ thể hoặc sửa đổi, bổ sung vào hợp đồng các trường hợp miễn trách nhiệm. Khi hợp đồng được giao kết bằng lời nói hoặc hành vi cụ thể thì thỏa thuận miễn trách nhiệm cũng có thể được thể hiện bằng lời nói hoặc hành vi cụ thể. Tuy nhiên, việc chứng minh sự tồn tại một thỏa thuận không bằng văn bản sẽ gặp những khó khăn nhất định. Thực tiễn trong giao kết hợp đồng thương mại cho thấy ít khi các bên chấp nhận việc thỏa thuận trực tiếp và rõ ràng về các trường hợp miễn trách nhiệm, vì có thể bên vi phạm sẽ căn cứ vào điều này để không tuân thủ hợp đồng. Ngoài ra, các bên có thể thỏa thuận gián tiếp miễn trách nhiệm ở một chừng mực nhất định.

Theo quy định của pháp luật thương mại, bên vi phạm hợp đồng cũng được miễn trách nhiệm trong trường hợp xảy ra sự kiện bất khả kháng. Điều này có nghĩa là dù hợp đồng có quy định hay không thì khi xảy ra sự kiện bất khả kháng dẫn đến việc vi phạm hợp đồng, bên vi phạm vẫn được miễn trách nhiệm. Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra một cách khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép (Khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự 2015). Theo đó, để được xem là bất khả

kháng thì một sự kiện cần thỏa mãn 3 nội dung sau:

(1) là sự kiện khách quan xảy ra sau khi ký hợp đồng, tức là sự kiện nằm ngoài phạm vi kiểm soát của bên vi phạm hợp đồng như các hiện tượng tự nhiên: bão, lụt, sóng thần... các sự kiện chính trị, xã hội: đình công, bạo loạn, chiến tranh..., ngoài ra còn có các trường hợp như hỏa hoạn phát sinh từ khu vực bên ngoài lan sang và thiêu rụi nhà máy...

(2) là sự kiện xảy ra không thể dự đoán trước được. Năng lực đánh giá xem xét một sự kiện có xảy ra hay không được xét từ vị trí của một thương nhân bình thường chứ không phải một chuyên gia chuyên sâu. Ví dụ khu vực nhà máy của bên vi phạm thường xuyên có bão vào mùa mưa nhưng do tính bất ngờ và khó kiểm soát của bão nên việc dự đoán bão có xảy ra hay không đối với một thương nhân là không thể lường trước được (lý giải tương tự đối với hỏa hoạn hay các thảm họa thiên nhiên khác);

(3) là sự kiện xảy ra mà hậu quả để lại không thể khắc phục được dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép, là sự kiện xảy ra mà chúng ta không thể tránh được về mặt hậu quả. Tức là sau khi bên vi phạm đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết nhưng vẫn không khắc phục được hậu quả thì mới đáp ứng điều kiện này. Tuy nhiên, thực tiễn áp dụng pháp luật thương mại cũng cho phép nếu như bên vi phạm không thực hiện các biện pháp cần thiết để khắc phục hậu quả nhưng chứng minh được rằng dù có hành động vẫn không thể khắc phục được hậu quả thì xem như đã thỏa mãn điều kiện này.

Về mặt quy định, các yếu tố cấu thành sự kiện bất khả kháng theo Bộ luật Dân sự 2015 chưa thể hiện được quan hệ nhân – quả giữa sự kiện bất khả kháng và hành vi vi phạm hợp đồng của bên vi phạm. Sự kiện bất khả kháng ở đây phải là nguyên nhân chính và chủ yếu khiến bên vi phạm hợp đồng không thể thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của mình thì mới là căn cứ miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng. Điều này Bộ luật Dân sự 2015 lại chưa quy định rõ, có lẽ một phần do khái niệm “sự kiện bất khả kháng” của Bộ luật Dân sự 2015 không phải là một quy định giải thích từ ngữ riêng như thường thấy mà là khái niệm phục vụ cho việc giải thích quy định về thời gian không tính vào thời hiệu khởi kiện vụ án dân sự, thời hiệu yêu cầu giải quyết việc dân sự (Điều 156 Bộ luật Dân sự 2015).

Ngoài quy định về sự kiện bất khả kháng, Bộ luật Dân sự 2015 còn quy định thêm một khái niệm có phần tương tự nữa đó là “trở ngại khách quan” (là những trở ngại do hoàn cảnh khách quan tác động làm cho người có quyền, nghĩa vụ dân sự không thể biết về việc quyền, lợi ích hợp pháp của mình bị xâm phạm hoặc không thể thực hiện được quyền, nghĩa vụ dân sự của mình – khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự 2015). Tuy nhiên, ngay chính trong Bộ luật Dân sự 2015, trở ngại khách quan cũng chỉ được dùng để xác định thời gian không tính vào thời hiệu khởi kiện vụ án dân sự, thời hiệu yêu cầu giải quyết việc dân sự hoặc thi hành án dân sự mà không được áp dụng cùng với sự kiện bất khả kháng để dẫn đến miễn trách nhiệm cho bên vi phạm hợp đồng (khoản 2 Điều 351 Bộ luật Dân sự 2015).

Trong thương mại quốc tế, một khái niệm gần giống với bất khả kháng, đó là “hoàn cảnh khó khăn” (hardship), được nhắc đến trong Bộ nguyên tắc trong hợp đồng thương mại quốc tế (viết tắt là PICC). PICC 2010 đã quy định: “Hoàn cảnh khó khăn được xác lập khi xảy ra các sự kiện làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng, hoặc do chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên, hoặc do giá trị của nghĩa vụ đối trừ giảm xuống...”. Tuy nhiên, về mặt hậu quả pháp lý, PICC quy định việc xuất hiện hoàn cảnh khó khăn dẫn đến việc cho phép một bên trong hợp đồng có quyền xin điều chỉnh hợp đồng, khi có những thay đổi về hoàn cảnh và môi trường kinh tế, tới mức gây ảnh hưởng đặc biệt xấu đến quyền lợi của một bên, làm mất đi cân bằng kinh tế của hợp đồng, làm cho việc thực hiện hợp đồng trở nên cực kỳ khó khăn và tốn kém. Theo đó, các bên có thể yêu cầu tòa án điều chỉnh hoặc nếu không điều chỉnh được thì cho chấm dứt hợp đồng, nhằm tái lập sự cân bằng về lợi ích giữa các bên trong hợp đồng, theo những căn cứ, thủ tục, điều kiện chặt chẽ và hạn chế.

Về cơ bản, sự kiện bất khả kháng và hoàn cảnh khó khăn có hai sự khác nhau như sau:

Bất khả kháng là sự kiện làm cho một bên không thể thực hiện được nghĩa vụ của mình. Trong khi đó, hoàn cảnh khó khăn thì chỉ làm cho việc thực hiện hợp đồng trở lên khó khăn hơn do có những sự kiện diễn ra làm thay đổi về cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ của hợp đồng.

Về hậu quả, khi xảy ra sự kiện bất khả kháng, bên vi phạm được hoàn toàn

miễn trách nhiệm hoặc các bên có thể thoả thuận gia hạn một khoảng thời gian hợp lý để tiếp tục thực hiện hợp đồng khi sự kiện bất khả kháng kết thúc. Do đó mà bên vi phạm hợp đồng không phải chịu bất cứ chế tài gì. Đối với hoàn cảnh khó khăn, các bên vẫn phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ của mình. Theo PICC 2010, khi gặp hoàn cảnh khó khăn thì các bên chỉ có quyền yêu cầu đàm phán lại hợp đồng, chứ không có quyền chấm dứt hợp đồng. Hợp đồng có thể được chấm dứt trên cơ sở phán quyết của tòa án. Ngoài ra, trên cơ sở yêu cầu của các bên, tòa án có thể sửa đổi các điều khoản của hợp đồng nhằm làm cho các nghĩa vụ của hợp đồng có thể được cân bằng, tạo điều kiện cho việc tiếp tục thực hiện hợp đồng.

Ngoài ra, để được áp dụng miễn trừ do sự kiện bất khả kháng thì bên có hành vi vi phạm phải chứng minh được sự cố dẫn đến vi phạm hợp đồng thỏa mãn 3 điều kiện vừa nêu. Khi xảy ra trường hợp bất khả kháng, các bên nếu không muốn áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng có thể thoả thuận kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng; trừ các hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ có thời hạn cố định về giao hàng hoặc hoàn thành dịch vụ.

Luật Thương mại 2005 quy định nếu vi phạm hợp đồng xảy ra hoàn toàn do lỗi của bên bị vi phạm thì bên vi phạm hợp đồng cũng được miễn trách nhiệm. Căn cứ miễn trách nhiệm trong trường hợp này phải do lỗi của bên bị vi phạm. Lỗi này có thể là hành động hoặc không hành động của bên bị vi phạm. Ngoài ra, lỗi này cũng có thể cấu thành một hành vi vi phạm hợp đồng của bên bị vi phạm, tức là cả hai bên đều có hành vi vi phạm hợp đồng. Ví dụ trong trường hợp công ty A kí kết với công ty B hợp đồng mua bán 100 tấn xi măng. Theo đó, công ty A phải thanh toán đúng hạn khoản tiền bằng 30% giá trị hợp đồng để công ty B mua nguyên vật liệu sản xuất. Tuy nhiên, công ty A đã không thanh toán đúng hạn dẫn đến việc đình trệ sản xuất khiến cho việc giao hàng của công ty B bị chậm trễ. Trong trường hợp này, nếu như trong hợp đồng không có thỏa thuận khác về việc chậm thanh toán và việc chậm thanh toán của công ty A không phải do bất khả kháng hoặc do quyết định của cơ quan có thẩm quyền thì xem như công ty A đã có lỗi khiến cho công ty B không thể thực hiện đúng hợp đồng nên công ty B được miễn trách nhiệm.

Tuy nhiên, có thể thấy quy định này của pháp luật thương mại chưa tính đến

khả năng hành vi vi phạm của một bên có nguyên nhân xuất phát từ bên thứ ba, mà bên này rơi vào các trường hợp mà pháp luật quy định được miễn trách nhiệm. Có thể xem xét đến việc các bên có thể thoả thuận về các trường hợp miễn trách nhiệm trong hợp đồng của họ nhưng trong trường hợp không có thoả thuận, đương nhiên bên vi phạm sẽ không được miễn trách nhiệm nếu do lỗi của bên thứ ba, mặc dù bên này rơi vào các trường hợp miễn trách nhiệm. Về vấn đề này, có vẻ như Luật Thương mại 2005 cứng nhắc hơn so với Pháp lệnh hợp đồng kinh tế năm 1989, một văn bản pháp luật điều chỉnh hợp đồng kinh tế trong không gian và thời gian của cơ chế kinh tế kế hoạch hoá tập trung. Điều 40 Pháp lệnh hợp đồng kinh tế quy định: “Bên vi phạm hợp đồng kinh tế được xét giảm hoặc miễn hoàn toàn trách nhiệm tài sản trong các trường hợp sau đây: 1) Gặp thiên tai, địch hoạ và các trở lực khách quan khác không thể lường trước được và đã thi hành mọi biện pháp cần thiết để khắc phục ; 2) Phải thi hành lệnh khẩn cấp của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật; 3) Do bên thứ ba vi phạm hợp đồng kinh tế với bên vi phạm nhưng bên thứ ba không phải chịu trách nhiệm tài sản trong các trường hợp quy định tại điểm 1 và điểm 2 của điều này... Tất cả các luật quy định về hợp đồng sau này như Bộ luật Dân sự 1995, Luật Thương mại 1997, Bộ luật Dân sự 2005, Luật Thương mại 2005 và kể cả Bộ luật Dân sự 2015 đã không kế thừa sự tiến bộ này mà hoàn toàn loại bỏ nó ra khỏi các trường hợp miễn trách nhiệm được quy định trong luật.

Hành vi vi phạm của một bên cũng được miễn trách nhiệm trong trường hợp do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước. Trường hợp miễn trách nhiệm này chỉ được áp dụng khi hành vi vi phạm do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết được vào thời điểm giao kết hợp đồng. Nếu như các bên đã biết về việc thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền có thể dẫn đến vi phạm hợp đồng mà vẫn đồng ý giao kết hợp đồng thì không được áp dụng miễn trách nhiệm. Quyết định của cơ quan nhà nước phải làm phát sinh nghĩa vụ của bên vi phạm, tức là phải thực hiện hoặc không thực hiện một hành vi nhất định nào đó dẫn tới hành vi vi phạm hợp đồng. Ví dụ như trường hợp công ty M chuyên sản xuất và cung cấp trứng gà

cho nhà phân phối K. Tuy nhiên, cơ sở sản xuất của công ty M bị tuyên bố thuộc vùng dịch bệnh. Theo quyết định của Ủy ban nhân dân cấp Tỉnh, công ty M phải hủy toàn bộ cơ sở sản xuất để tránh lây lan bệnh dịch. Thực hiện quyết định này khiến cho công ty M không thể cung cấp trứng gà cho nhà phân phối K theo hợp đồng đã giao kết. Trong trường hợp này, công ty M được miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm hợp đồng của mình.

Tuy nhiên, việc pháp luật thương mại quy định quyết định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền trong trường hợp này phải là quyết định mà các bên không thể biết được vào thời điểm giao kết hợp đồng cũng tương đối khó hiểu và khó áp dụng. “Các bên” ở trong trường hợp này có nghĩa là cả bên vi phạm và bên bị vi phạm, thế nhưng việc không thể biết quyết định cơ quan nhà nước có thẩm quyền dẫn đến vi phạm hợp đồng chỉ có ý nghĩa đối với bên vi phạm hợp đồng, từ đó khẳng định bên vi phạm hợp đồng không có “lỗi” trong hành vi vi phạm hợp đồng. Việc bên bị vi phạm có biết hay không thì về bản chất không ảnh hưởng gì đến thái độ của bên vi phạm hợp đồng. Giả sử bên bị vi phạm hợp đồng khi ký hợp đồng biết trước có quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền chắc chắn dẫn đến việc vi phạm hợp đồng và cứ ký hợp đồng trong khi bên vi phạm hợp đồng không hề biết. Vậy khi có hành vi vi phạm hợp đồng do thực hiện quyết định của cơ quan nhà nước, bên vi phạm hợp đồng có được miễn trách nhiệm hay không nếu bên bị vi phạm chứng minh được mình đã biết trước về quyết định đó? Thêm vào nữa, hiểu thế nào là “không thể biết” để từ đó được miễn trách nhiệm đối với trường hợp này cũng còn quá chung chung. Việc biết sự tồn tại của quyết định của cơ quan nhà nước có thể không bắt buộc phải theo một kênh chính thống. Như vậy, không có căn cứ pháp lý nào cho thấy là đến khi cơ quan nhà nước có văn bản chính thức về quyết định này thì các bên mới được xem là biết hay có thể biết bằng nhiều cách khác nhau. Điều này rất quan trọng, bởi lẽ nếu thông tin không chính thống cũng được cho là các bên có biết theo quy định này thì chỉ cần bên bị vi phạm chứng minh được khả năng có thể biết bằng bất cứ cách nào, bên vi phạm cũng sẽ phải chịu trách nhiệm mà không được miễn trừ.

Để được áp dụng các trường hợp miễn trách nhiệm được nêu trên đây khi vi

phạm nghĩa vụ hợp đồng dẫn đến hủy bỏ hợp đồng, bên vi phạm có nghĩa vụ chứng minh và phải thông báo ngay bằng văn bản cho bên kia về trường hợp được miễn trách nhiệm và những hậu quả có thể xảy ra trong một thời gian hợp lý. Khi trường hợp miễn trách nhiệm chấm dứt, bên vi phạm hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết; nếu bên vi phạm không thông báo hoặc thông báo không kịp thời cho bên kia thì phải bồi thường thiệt hại.

2.3.2. Thông báo hủy bỏ hợp đồng

Hủy bỏ hợp đồng là chế tài nghiêm khắc nhất và cũng là chế tài cuối cùng đối với hành vi vi phạm hợp đồng trong kinh doanh, thương mại. Khác với việc áp dụng các chế tài như buộc thực hiện đúng hợp đồng, phạt vi phạm hay bồi thường thiệt hại chỉ làm phát sinh giữa các bên giao kết một số nghĩa vụ khác mà không ảnh hưởng đến việc tiếp tục thực hiện các nội dung đã thỏa thuận trong hợp đồng, các bên giao kết khi có đủ căn cứ quyết định áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng đều biết được rằng hậu quả pháp lý của chế tài này sẽ dẫn đến việc các bên hoàn toàn không còn mối quan hệ giao kết hợp đồng với nhau nữa. Hậu quả này hiển nhiên sẽ mang đến thiệt hại không nhỏ không chỉ về mặt vật chất mà còn về mặt cơ hội, thời gian, công sức, cũng như ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu của thương nhân trong hoạt động kinh doanh nhưng vì mục đích hạn chế những thiệt hại lớn hơn nên chế tài này vẫn là cần thiết về mặt pháp lý cũng như về mặt thỏa thuận của các bên tham gia giao kết hợp đồng.

Để hạn chế đến mức thấp nhất thiệt hại thực tế và trực tiếp mà việc áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại gây ra cho các bên trong giao kết hợp đồng, ở một số nước, điển hình như Pháp tại Điều 1184 Bộ luật dân sự Pháp, hủy bỏ hợp đồng phải do Tòa án quyết định; Luật thống nhất của OHADA (Tổ chức hài hòa hoá Pháp luật Thương mại Châu Phi) về *Luật Thương mại chung quy định người bán hoặc người mua phải yêu cầu hủy hợp đồng tại Tòa án có thẩm quyền* [20, tr. 591]... Tuy nhiên, xu hướng hiện nay là thừa nhận quyền này thuộc về bên bị vi phạm; tức là, khi có căn cứ, bên bị vi phạm có thể hủy hợp đồng mà không cần có sự cho phép của bất kỳ cơ quan nào, miễn là đáp ứng được các điều kiện khác. Công ước của Liên Hợp Quốc năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG), Bộ

Nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế 2004 (PICC), Bộ Nguyên tắc Luật hợp đồng Châu Âu 2002 (PECL) cũng theo hướng này, rằng việc hủy bỏ hợp đồng được tiến hành bằng việc thông báo cho bên có nghĩa vụ (quy định tại Điều 26 CISG, Điều 7.3.2 PICC, Điều 9:303 PECL).

Điều 315 Luật Thương mại 2005 quy định “Bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết về việc tạm ngừng, đình chỉ hoặc hủy bỏ hợp đồng. Trong trường hợp không thông báo ngay mà gây thiệt hại cho bên kia thì bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng phải bồi thường thiệt hại.” (Điều 315 Luật Thương mại 2005).

Như vậy, việc hủy bỏ hợp đồng thương mại theo pháp luật thương mại Việt Nam không cần có sự chấp thuận trước của cơ quan tài phán mà chỉ cần thông báo cho bên có nghĩa vụ biết. Trách nhiệm thông báo đương nhiên thuộc về bên bị vi phạm muốn áp dụng chế tài. Bằng thủ tục này, hai bên có thể xác định rõ tình trạng pháp lý của hợp đồng; đồng thời tiến hành các bước cần thiết để lường trước những rủi ro có thể xảy ra, hạn chế thiệt hại.

Kết luận Chương 2

Hủy bỏ hợp đồng thương mại được quy định trong Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 với những điều luật riêng biệt, cụ thể về căn cứ áp dụng, hậu quả pháp lý, thủ tục áp dụng và giải quyết tranh chấp. Nội dung chương 2 đề cập đến các căn cứ áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng, hậu quả của việc áp dụng chế tài, thủ tục áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng cũng như một số vấn đề về giải quyết tranh chấp sau khi áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam trong tương quan so sánh với một số văn bản pháp luật các nước và các hiệp ước quốc tế, đặc biệt là Công ước Viên 1980 mà Việt Nam là thành viên. Qua nội dung nghiên cứu, người viết tập trung làm rõ những điểm tương đồng trong quy định của pháp luật Việt Nam với các văn bản pháp luật mang tính quốc tế cũng như một số hệ thống pháp luật tiến bộ, cũng như đưa ra những điểm hạn chế cần bổ sung, chỉnh sửa. Từ đó, nội dung chương định hướng một số vấn đề còn nhiều tranh cãi trong quy định của pháp luật Việt Nam về chế tài hủy bỏ hợp đồng như quy định

về căn cứ “vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng”, về nghĩa vụ hoàn trả và thời điểm thực hiện nghĩa vụ hoàn trả, về các trường hợp miễn trách nhiệm và thủ tục thông báo hủy bỏ hợp đồng..., cũng như một số nội dung mà pháp luật Việt Nam chưa có quy định tương thích với hệ thống pháp luật quốc tế như vấn đề áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng trong trường hợp chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ... nhằm định hướng cho các nội dung nghiên cứu về thực trạng áp dụng các quy định về chế tài hủy bỏ hợp đồng cũng như định hướng hoàn thiện các quy định này trong pháp luật thương mại Việt Nam trong chương kế tiếp.

CHƯƠNG 3

HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỦY BỎ HỢP ĐỒNG

Quy định của pháp luật Việt Nam về hợp đồng và hủy bỏ hợp đồng được quy định chủ yếu trong hai văn bản pháp luật là Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005. Thời điểm Việt Nam trở thành thành viên của CISG từ tháng 12/2015, các quy định của CISG 1980 cũng trở thành nguồn quy định về hợp đồng và hủy bỏ hợp đồng đối với hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Việt Nam. Tuy nhiên, trong quá trình áp dụng các quy định về hủy bỏ hợp đồng theo các văn bản pháp luật nêu trên, có thể dễ dàng nhận thấy pháp luật Việt Nam đối với một số nội dung vẫn chưa có sự thống nhất trong quy định, cũng như vẫn chưa có sự phù hợp với những quy định của CISG cũng như chưa thể hiện được sự tiến bộ của các quy định tại các văn bản pháp luật quốc tế khác. Trong thực tiễn kinh doanh, thương mại, những quy định này có thể gây ra khó khăn trong việc áp dụng, đặc biệt là đối với hệ thống pháp luật Việt Nam vốn không quen với việc giải thích pháp luật và cũng chỉ mới xây dựng hệ thống án lệ trong thời gian gần đây. Nhiều trường hợp, chính những quy định pháp luật về chế tài hủy bỏ hợp đồng dẫn đến trường hợp áp dụng không thống nhất, áp dụng sai hay dẫn đến sự lạm dụng quyền khi áp dụng chế tài.

Việc nghiên cứu và hoàn thiện các quy định của pháp luật thương mại Việt Nam về chế tài hủy bỏ hợp đồng sẽ giúp các bên tham gia giao kết có căn cứ chính xác và toàn diện hơn khi áp dụng loại chế tài được xem là nghiêm khắc nhất đối với hành vi vi phạm nghĩa vụ hợp đồng này; cũng như giảm thiểu các trường hợp bên có quyền lạm dụng quyền áp dụng tùy tiện hình thức chế tài này dẫn đến thiệt hại cho bên kia. Áp dụng đúng pháp luật về hủy bỏ hợp đồng cũng giúp giữ vững tính ổn định của môi trường kinh doanh, thương mại, tạo sự yên tâm cho các bên trong quan hệ giao kết hợp đồng.

3.1. Thực trạng thực hiện hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam

Khi giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại, các bên tham gia giao kết hợp đồng đều không mong muốn xảy ra những vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp

đồng đến mức phải yêu cầu hủy bỏ hợp đồng bởi lẽ việc áp dụng chế tài này sẽ gây thiệt hại cho cả đôi bên và thông thường, chỉ có một trong số các bên sẽ có lợi hơn (hoặc ít thiệt hại hơn) khi hủy bỏ hợp đồng. Do đó, trong các hợp đồng kinh doanh, thương mại thường gặp, các bên đôi khi quy định rất rõ các điều khoản về các chế tài khác (phổ biến nhất là chế tài phạt vi phạm) mà thường không chú trọng thỏa thuận về chế tài hủy bỏ hợp đồng. Tâm lý chung này của các bên trong giao kết hợp đồng thương mại dẫn đến một thực trạng là chế tài này chủ yếu được áp dụng theo phán quyết của cơ quan tài phán mà hầu như không sử dụng đến tính chất tự do định đoạt của các bên đối với giao kết hợp đồng thương mại.

Điều này yêu cầu quy định của pháp luật thương mại về chế tài hủy bỏ hợp đồng cần cụ thể và chặt chẽ hơn bất cứ một quy định nào khác, không chỉ bởi vì hậu quả pháp lý nghiêm khắc của nó mà còn bởi vì cần thiết phải xây dựng một cơ sở pháp lý cụ thể để giải quyết những tranh chấp xảy ra khi áp dụng chế tài mà thiếu vắng ý chí đồng thuận của các bên giao kết hợp đồng.

Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 đều có nhiều điều luật quy định cụ thể về căn cứ áp dụng, hậu quả pháp lý cũng như yêu cầu thông báo của chế tài hủy bỏ hợp đồng, tuy nhiên, trong thực tiễn áp dụng các quy định nêu trên vào việc xây dựng hợp đồng thương mại, không ít các thương nhân đôi lúc đã phải đau đầu với những quy định không thống nhất của hai nguồn pháp luật nêu trên. Từ tháng 12/2015, Việt Nam gia nhập CISG 1980 và việc có mặt của nguồn luật áp dụng từ CISG cho hợp đồng thương mại quốc tế cũng phần nào chỉ rõ những điểm chưa hoàn thiện của pháp luật thương mại Việt Nam trong thực hiện pháp luật về hủy bỏ hợp đồng.

Người viết trình bày về hai thực trạng của việc thực hiện hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam hiện nay, đó là (1) vấn đề áp dụng hủy bỏ hợp đồng trước khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng và (2) thủ tục hủy bỏ hợp đồng.

3.1.1. Vấn đề áp dụng hủy bỏ hợp đồng trước khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng

Pháp luật thương mại Việt Nam không có quy định nào cho phép các bên tham gia giao kết hợp đồng được phép áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng khi có căn cứ

chắc chắn rằng bên kia sẽ vi phạm hợp đồng, tức là trường hợp vi phạm nghĩa vụ hợp đồng là việc hiển nhiên có thể dự đoán được nhưng vẫn chưa xảy ra.

Trong nội dung trình bày ở chương 2, người viết đã nêu quan điểm rằng việc không thừa nhận hành vi vi phạm hợp đồng một cách hiển nhiên nhưng vẫn chưa xảy ra trên thực tế theo quan điểm của pháp luật Việt Nam và pháp luật nhiều nước Châu Âu lựa chọn một cách gián tiếp đã ngăn cản người mua áp dụng một trong các biện pháp hợp lý để ngăn ngừa thiệt hại. Trong khi đó, pháp luật nói chung đều quy định rằng, trong mọi trường hợp bên bị vi phạm có nghĩa vụ áp dụng những biện pháp ngăn chặn tổn thất. Trong trường hợp, một bên có cơ sở để nghi ngờ rằng, phía bên kia sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình, nhưng đã không sử dụng quy định về vi phạm hợp đồng trước thời hạn gây thiệt hại lớn hơn, cơ quan tài phán có thể viện dẫn đến việc bên bị thiệt hại đã không áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn chặn thiệt hại, và đối với bên bị thiệt hại rõ ràng là không công bằng. Vì vậy, không thể hiện được một cách cụ thể nguyên tắc trung thực thiện chí trong việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

Tiến sĩ Dương Anh Sơn nêu quan điểm rằng: quy định của pháp luật Anh – Mỹ, cũng như của CISG 1980 về vi phạm hợp đồng trước thời hạn là thật sự cần thiết và phù hợp với thực tiễn hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế nói riêng, và hoạt động thương mại quốc tế nói chung. [24, tr. 53]

Ở Việt Nam, loại vi phạm hợp đồng trước thời hạn hay vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ không được pháp luật quy định một cách trực tiếp. Trong thực tế, có thể xảy ra trường hợp sau khi ký kết hợp đồng và trước khi hết thời hạn thực hiện, một bên thấy rằng bên kia có nguy cơ không thực hiện tốt hợp đồng. Theo Điều 415, khoản 1 Bộ luật dân sự, “bên phải thực hiện nghĩa vụ trước có quyền hoãn thực hiện nghĩa vụ, nếu tài sản của bên kia đã bị giảm sút nghiêm trọng đến mức không thể thực hiện được nghĩa vụ hay có sự bảo lãnh của người thứ ba”. Như vậy, khi có nguy cơ không thực hiện hợp đồng do một bên có tài sản bị giảm sút nghiêm trọng, bên phải thực hiện trước có quyền hoãn thực hiện hợp đồng. Nếu những quy định của Bộ luật dân sự chỉ dừng lại ở đó thì liệu rằng có giải quyết được bản chất của vấn đề hay không? Câu trả lời là không bởi thực tế có

hiều vấn đề bất cập. Xin đưa ra ví dụ thực tế về một vụ tranh chấp hợp đồng ở Việt Nam như sau:

Ngày 28/08/2003, công ty xuất nhập khẩu Hà Thành ký hợp đồng với công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu để mua giấy Kraft làm vỏ bao xi măng. Ngày 15/4/2004, hai bên ký phụ lục hợp đồng, trong đó có thỏa thuận thời gian giao hàng là trong vòng 2 tháng kể từ ngày 25/4/2004. Thực hiện hợp đồng nói trên, công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu đã nhập về 310.712 tấn giấy Kraft. Sau đó công ty này liên tục gửi văn bản yêu cầu công ty Hà Thành tiêu thụ hết lô hàng đã nhập về. Nhưng ngày 6/5/2004 và ngày 20/5/2004, công ty Hà Thành đã có trả lời là không thể tiêu thụ hết số giấy đó trong thời hạn 2 tháng như quy định trong phụ lục hợp đồng. Ngày 19/5/2004, công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu đã ký hợp đồng bán số giấy còn lại đã bán cho công ty Hà Thành cho một công ty khác. Ngày 18/5/2004, công ty Hà Thành nộp đơn khởi kiện lên Tòa kinh tế thuộc Tòa án nhân dân Thành phố Hà Nội yêu cầu công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu phải trả số tiền đặt cọc còn lại cho công ty Hà Thành.

Trong vụ tranh chấp trên, thời hạn giao hàng là 2 tháng kể từ ngày 15/4/2004. Như vậy ngày hết hạn hợp đồng là ngày 15/6/2004. Tuy nhiên, ngày 6/5/2004, và ngày 20/5/2004, bên mua đã có công văn trả lời là không thể tiêu thụ hết số giấy đúng thời hạn như trong thỏa thuận. Và thực tế bên mua đã không tiêu thụ hết số giấy. Như vậy, đã có cơ sở khẳng định rằng bên mua không thực hiện đúng hợp đồng, vì vậy công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu đã ký hợp đồng bán số giấy đó cho một công ty khác.

Có thể tìm thấy một hay một số quy định nào đó trong pháp luật Việt Nam để giải quyết tình huống trên hay không? Trong trường hợp này, không thể áp dụng các quy định của pháp luật về đình chỉ, tạm ngừng hay hủy hợp đồng được quy định trong Luật Thương mại, bởi vì việc áp dụng các chế tài nói trên chỉ có thể áp dụng khi có sự vi phạm cơ bản hợp đồng và sự vi phạm đó phải thực tế, tức là khi đã hết thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Trong khi đó, ở đây hoàn toàn chưa có sự vi phạm thực tế mà chỉ là sự dự đoán dựa trên những cơ sở xác đáng. Trong tình huống này có thể áp dụng Điều 411 Bộ luật dân sự 2015. Tuy nhiên quy định này chỉ cho phép bên có

quyền hoãn thực hiện nghĩa vụ của mình và trong trường hợp đó bên có quyền phải đợi đến hết thời hạn thỏa thuận mới có thể áp dụng chế tài hủy hợp đồng và yêu cầu bồi thường thiệt hại. Trong trường hợp này, nếu công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu muốn hủy hợp đồng phải chờ cho đến khi hết thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Việc ngồi chờ này sẽ gây tổn thất lớn hơn nhiều so với việc hủy hợp đồng

Trong vụ tranh chấp này, Tòa án đã cho hành động ký hợp đồng bán số giấy còn lại cho một công ty khác là vi phạm hợp đồng khi tự xử lý số giấy đó và buộc công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu phải trả lại số tiền đặt cọc cho công ty Hà Thành. Việc giải quyết như vậy là “phù hợp” với pháp luật Việt Nam tại thời điểm hợp đồng được giao kết và tại thời điểm xét xử. Tuy nhiên việc giải quyết đó là không thuyết phục, sự “phù hợp” này đã gây ra sự bất công cho bên bị vi phạm. Trong vụ tranh chấp này, trước khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng, bên mua đã thể hiện một cách xác thực bằng văn bản việc không thực hiện hợp đồng và việc không thực hiện này đã thực sự xảy ra khi hết thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Mặc dù vậy việc bên bán tự ý giải quyết số hàng này lại bị coi là vi phạm hợp đồng. Điều này thật là không công bằng khi không cho phép một bên hủy hay chấm dứt hợp đồng trong trường hợp biết chắc là bên kia sẽ không thực hiện nghĩa vụ. Hơn nữa ta thấy rằng việc cho phép hủy hợp đồng trong trường hợp này là có lợi về kinh tế. Việc hủy hợp đồng trong trường hợp này sẽ giúp công ty sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu có thể giảm thiệt hại hơn nhiều lần so với việc ngồi chờ cho đến khi hết thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Việc cho phép hủy hợp đồng trong trường hợp này giúp công ty trên có thể sớm tìm được người mua mới để giải quyết tình trạng tồn đọng hàng và hạn chế được tổn thất cho cả hai bên.

Vậy liệu pháp luật Việt Nam chúng ta có cần các quy định điều chỉnh loại vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ không?

Thực tế cho thấy việc điều chỉnh loại vi phạm này là hoàn toàn cần thiết bởi những lý do sau:

Việc điều chỉnh bằng pháp luật loại vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ là việc cụ thể hóa được một trong những nguyên tắc cơ bản của

luật hợp đồng, đó là nguyên tắc trung thực, thiện chí trong việc ký kết và thực hiện hợp đồng và hạn chế được rủi ro. Ta thấy rằng nguyên tắc trung thực thiện chí rất quan trọng nhưng ở pháp luật hợp đồng của Việt Nam chỉ dừng lại ở những quy định mang tính chất chung chung, và tồn tại một cách hình thức, khó đi vào cuộc sống. Đưa quy định điều chỉnh loại vi phạm này có thể cụ thể hóa được nguyên tắc trung thực thiện chí này.

Ví dụ: Người mua là công ty A, ký hợp đồng với người bán là công ty B vào ngày 1/8/2010. Theo hợp đồng thì công ty B có nghĩa vụ giao hàng cho công ty A vào ngày 20/10. Ngày 10/8/2010, A thanh toán cho B 50% giá trị của hợp đồng. Vào đầu tháng 10, A biết được rằng có 2 công ty là C và D cũng ký hợp đồng với B, và nhận được số hàng với chất lượng không phù hợp với điều kiện hợp đồng. Trong trường hợp này A có cơ sở để biết được rằng B sẽ không giao hàng theo thỏa thuận.

Trong trường hợp này theo pháp luật Việt Nam, người mua không được hủy hợp đồng và khó có thể ký hợp đồng thay thế. Như vậy, việc pháp luật Việt Nam quy định bên thực hiện nghĩa vụ trước được quyền hoãn thực hiện nghĩa vụ của mình và chờ cho đến khi bên thực hiện nghĩa vụ sau có khả năng thực hiện nghĩa vụ hoặc có người bảo lãnh mà không được phép hủy hay chấm dứt hợp đồng là không hợp lý. Nó không những không đem lại lợi ích cho bên bị vi phạm mà còn làm tốn thời gian và có khả năng đem lại thiệt hại nặng nề hơn. Đối với những nhà kinh doanh thì thời gian chính là tiền bạc. Việc chờ đợi cho đến ngày thực hiện hợp đồng đã làm mất khá nhiều thời gian và tất nhiên là cũng sẽ đem lại không ít tổn thất.

3.1.2. Thủ tục hủy bỏ hợp đồng

Điều 315 Luật Thương mại 2005 quy định “Bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết về việc tạm ngừng, đình chỉ hoặc hủy bỏ hợp đồng. Trong trường hợp không thông báo ngay mà gây thiệt hại cho bên kia thì bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng phải bồi thường thiệt hại.”.

Vấn đề cần làm rõ ở đây là tính bắt buộc của thủ tục thông báo được nêu tại Điều 315 Luật Thương mại 2005. Bởi lẽ điều khoản chỉ quy định khi không thông

báo ngay mà gây thiệt hại cho bên kia thì bên hủy bỏ hợp đồng phải bồi thường thiệt hại mà không giải thích cụ thể việc không thông báo như vậy có dẫn đến hậu quả bên có quyền mất quyền áp dụng không hay chỉ phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Thực tế, có thể thấy, khi giải quyết yêu cầu hủy bỏ hợp đồng, các Tòa án Việt Nam không đi vào xem xét sự tồn tại của thủ tục thông báo mà chỉ tập trung làm rõ có các căn cứ để hủy bỏ hợp đồng hay không để sau đó, áp dụng loại chế tài hủy bỏ hợp đồng tương ứng.

Chính vì như vậy nên ở Việt Nam hiện nay vẫn đang tồn tại hai quan điểm. Quan điểm thứ nhất cho rằng thông báo không phải là thủ tục bắt buộc, quan điểm thứ hai lại cho rằng thông báo là thủ tục bắt buộc.

Người viết đồng ý với quan điểm thứ hai, cho rằng đây là một thủ tục bắt buộc vì những lý do sau:

Thứ nhất, quyền hủy bỏ hợp đồng được thực hiện mà không bắt buộc phải qua thủ tục tư pháp; do đó, việc thông báo là bắt buộc để xác nhận tình trạng pháp lý của hợp đồng, tránh được thiệt hại, đồng thời hạn chế sự lạm dụng quyền từ bên hủy bỏ hợp đồng.

Thứ hai, khi chỉ có căn cứ hủy bỏ hợp đồng nhưng bên có quyền đã không có bất kỳ biểu hiện nào thể hiện rõ ràng cho bên kia biết họ sẽ thực hiện quyền đó thì chúng ta có thể hiểu họ đã không sử dụng quyền hủy bỏ hợp đồng; bên đó không thể hủy bỏ một cách đương nhiên mà phải thông báo cho bên kia biết. Trong quan hệ hợp đồng, việc một bên im lặng luôn tiềm ẩn nguy cơ gây thiệt hại lớn.

Thứ ba, xét tính chất nghiêm trọng của chế tài hủy bỏ hợp đồng đối với các bên trong giao kết hợp đồng kinh doanh, thương mại; thông báo phải được thực hiện với tư cách là một thủ tục theo luật nội dung; khi không có thông báo thì cơ quan tài phán không được xem xét hủy bỏ hợp đồng.

Điều 315 Luật Thương mại 2005 yêu cầu bên hủy bỏ hợp đồng phải có nghĩa vụ thông báo nhưng lại không nói rõ thông báo có cần phải được thể hiện với hình thức, nội dung ra sao và thời điểm “thông báo ngay” được hiểu như thế nào cho đúng. Những vấn đề trên không được quy định cụ thể đã gây ra những khó khăn

nhất định cho cơ quan tài phán khi xem xét yêu cầu hủy bỏ hợp đồng của các bên.

Theo quy định tại Điều 315 Luật Thương mại 2005, hoàn toàn có thể hiểu, thông báo trên có thể dưới bất kỳ hình thức nào. Tuy vậy, điều dễ nhận thấy là với một thông báo bằng lời nói thì việc chứng minh có tồn tại thông báo rất khó thực hiện. Việc không quy định thông báo cần có những nội dung cụ thể nào, một mặt tạo sự chủ động, linh hoạt cho chủ thể áp dụng nhưng mặt khác lại tạo điều kiện cho sự nhập nhằng không thể xác định được bên đó có ý định hủy bỏ hợp đồng hay không khi nội dung không rõ ràng.

Bộ luật Dân sự 2015 cũng không có bất cứ quy định nào về hình thức, nội dung của thông báo. Theo một số tác giả, Bộ luật Dân sự 2015 không quy định rõ việc thông báo hủy bỏ hợp đồng phải được thể hiện dưới hình thức nào nên hình thức thông báo do bên hủy bỏ hợp đồng tự lựa chọn, trong thông báo phải nói rõ nguyên nhân dẫn đến việc hủy bỏ hợp đồng. [12, tr. 271]

Theo CISG, thông báo là một thủ tục bắt buộc nếu muốn hủy bỏ hợp đồng; song, cũng không có bất cứ quy định nào làm sáng tỏ những khía cạnh trên.

Căn cứ vào khoản 4 Điều 1.10 PICC, “Thông báo” được hiểu bao gồm cả lời tuyên bố, lời đề nghị, lời yêu cầu hay bất kỳ một trao đổi thông tin có ý chí nào khác. Bên cạnh đó, khoản 1 Điều 7.3.2 PICC quy định việc hủy bỏ hợp đồng được thực hiện bằng thông báo cho bên có nghĩa vụ biết và khoản 1 Điều 1.10 khẳng định: “Khi được yêu cầu, một thông báo có thể được thực hiện dưới bất kỳ cách thức nào phù hợp với hoàn cảnh”. Như vậy, theo PICC, không có bất kỳ điều kiện nào về hình thức của thông báo, việc xác định mức độ phù hợp với hoàn cảnh tùy vào từng vụ việc.

Tóm lại, chính vì không được quy định cụ thể trong luật nên bên có quyền hủy bỏ sẽ phải tự tiến hành và chịu trách nhiệm về việc thông báo với hình thức, nội dung sao cho phù hợp với hoàn cảnh và khả năng chứng minh khi có tranh chấp xảy ra.

3.2. Kiến nghị hoàn thiện một số quy định pháp luật thương mại về hủy bỏ hợp đồng

Pháp luật thương mại Việt Nam đang có phương hướng hoàn thiện hướng đến đồng bộ hóa các khuôn khổ pháp lý, áp dụng các thiết chế và chuẩn mực của pháp

luật quốc tế nhằm phù hợp với thời kỳ hội nhập quốc tế mạnh mẽ của nền kinh tế quốc gia. Việc xây dựng một hành lang pháp lý phù hợp với sân chơi quốc tế là bước đầu tiên nhằm thu hút đầu tư từ các nhà đầu tư nước ngoài, cũng như đẩy mạnh giao thương hàng hóa quốc tế bởi lẽ các nhà đầu tư cũng như thương nhân nước ngoài mặc dù có thể lựa chọn các hệ thống pháp luật khác áp dụng cho việc xác lập, thực hiện, thay đổi, chấm dứt và giải quyết tranh chấp hợp đồng nhưng việc hệ thống pháp luật của nước sở tại có những điểm tương đồng nhất định vẫn làm cho họ yên tâm hơn trong vấn đề giao kết hợp đồng.

Như đã trình bày ở các chương trước, chế tài hủy bỏ hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt Nam có điểm tương đồng rất lớn với quy định của pháp luật các nước, nhưng cũng có nhiều điểm chưa được quy định hoặc quy định chưa cụ thể gây ra nhiều khó khăn không đáng có cho việc áp dụng trong thực tế. Do đó, người viết đưa ra các kiến nghị nhằm hoàn thiện một số nội dung trong quy định của pháp luật thương mại Việt Nam về chế tài hủy bỏ hợp đồng.

Một là, thống nhất các quy định của pháp luật thương mại Việt Nam về khái niệm “vi phạm cơ bản” nghĩa vụ hợp đồng theo hướng tương thích với pháp luật quốc tế.

Có thể nói, hiện nay, việc song song tồn tại các thuật ngữ “vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng”, “vi phạm nghiêm trọng” trong các văn bản pháp luật có giá trị cao thấp khác nhau, đôi khi lại tạo ra những lỗ hổng pháp lý khiến người áp dụng và cơ quan tài phán gặp rất nhiều khó khăn, lúng túng trong quá trình phân biệt và lựa chọn áp dụng cho chuẩn xác. Điều này đòi hỏi phải có một giải pháp hợp lý và triệt để nhằm thống nhất thuật ngữ nhằm tạo cơ sở pháp lý ổn định, minh bạch và tin cậy trong việc điều chỉnh vi phạm cơ bản hợp đồng.

Hoàn thiện quy định pháp luật Việt Nam về vi phạm cơ bản, trước hết, cần đảm bảo sự thống nhất thuật ngữ để đảm bảo tính thống nhất, tính nhất quán về logic trong cách diễn đạt của người làm luật, đảm bảo sự thống nhất, loại trừ mọi mâu thuẫn, chồng chéo hay trùng lặp trong bản thân hệ thống pháp luật để đảm bảo một cơ chế điều chỉnh hiệu quả.

Trong môi trường kinh doanh ngày càng phát triển và đa dạng, cạnh tranh với các đối tác nước ngoài trên thị trường Việt Nam cũng như thị trường nước ngoài vô cùng gay gắt. Hợp đồng thương mại được sử dụng như công cụ pháp lý cho những “toan tính” của các bên trong hoạt động thương mại. Hơn ai hết, các bên giao kết hợp đồng luôn mong muốn hợp đồng được thực hiện một cách triệt để, có hiệu quả nhằm đảm bảo lợi ích, làm nền tảng duy trì, phát triển quan hệ thương mại giữa các bên. Vì thế, pháp luật cần đủ rõ ràng, minh bạch để đảm bảo cho các bên môi trường pháp lý bình đẳng, an toàn và thuận lợi cho hoạt động thương mại.

Quy định về vi phạm cơ bản hợp đồng có ý nghĩa rất lớn đối với việc áp dụng các chế tài trong thương mại, đặc biệt là chế tài hủy bỏ hợp đồng khi các bên không có thỏa thuận về các điều kiện để áp dụng các chế tài trên. Việc quy định chế tài này, cùng với các chế tài khác, nhằm bảo vệ quyền lợi của các bên trong quan hệ hợp đồng thương mại, đảm bảo cam kết giữa các bên được thực hiện. Ngoài ra, các chế tài này cũng không ngoài mục đích nhằm tạo ra môi trường pháp lý công bằng, thuận lợi để các thương nhân tham gia hoạt động thương mại hiệu quả, thuận lợi vì mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường khi mà các yếu tố cạnh tranh luôn là động lực cho sự phát triển của chính các thương nhân.

Trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước, lợi nhuận mà các thương nhân có được phải là lợi ích kinh tế hợp pháp, được nhận từ việc thực hiện nghiêm chỉnh nghĩa vụ hợp đồng. Nhưng do mục đích này thương nhân có thể có nhiều hành vi vi phạm khác nhau dẫn đến việc không thực hiện, thực hiện không đúng nghĩa vụ hợp đồng làm ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích hợp pháp của bên bị vi phạm, thậm chí có thể phát sinh nghĩa vụ về tài sản của bên bị vi phạm đối với bên thứ ba. Hành vi vi phạm hợp đồng luôn tiềm ẩn nguy cơ xâm hại lợi ích của bên bị vi phạm (làm mất mát, hư hỏng hàng hóa, giảm sút thu nhập, lợi nhuận...). Để bảo vệ lợi ích của bên bị vi phạm, bên bị vi phạm có thể tự mình hoặc yêu cầu cơ quan có thẩm quyền áp dụng các hình thức chế tài nói trên đối với bên vi phạm. Khi những căn cứ cho việc áp dụng các chế tài nói trên được quy định thống nhất, rõ ràng, cụ thể thì bên bị vi phạm có cơ sở rõ ràng để áp dụng hoặc yêu cầu cơ quan tài

phán cho phép áp dụng. Vì vậy, việc sửa đổi hoặc làm rõ quy định về vi phạm cơ bản hợp đồng sẽ góp phần đảm bảo điều kiện thuận lợi cho các bên tham gia hợp đồng thực hiện được quyền yêu cầu cơ quan tài phán áp dụng các chế tài nói trên mà không phụ thuộc vào phán quyết mang “cảm tính” của cơ quan tài phán vì sự không rõ ràng trong quy định về vi phạm cơ bản hợp đồng của Luật thương mại.

Thực tiễn cho thấy, ở đâu có hoạt động thương mại thì ở đó có phát sinh tranh chấp. Vấn đề đặt ra là các bên phải giải quyết tranh chấp đó một cách nhanh chóng và hiệu quả và cơ quan tài phán (tòa án hoặc trọng tài thương mại) cần can thiệp ở mức độ nhất định dưới các hình thức khác nhau vào việc giải quyết các tranh chấp, nhằm đạt được hai mục tiêu cơ bản là: (1) bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tranh chấp và; (2) tạo môi trường pháp lý ổn định để phát triển kinh tế.

Với nguyên tắc hai cấp xét xử (sơ thẩm và phúc thẩm), hệ thống tòa án nhân dân của Việt Nam được tổ chức từ cấp huyện, cấp tỉnh đến Tòa án nhân dân tối cao. Bên cạnh đó, các bên tranh chấp thương mại còn có thể lựa chọn trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp giữa các bên. Việc xác định hành vi vi phạm hợp đồng có bị coi là cơ bản hay không thuộc thẩm quyền của các cơ quan tài phán này. Trên cơ sở đó, các cơ quan tài phán này có thể cho phép hoặc không cho phép các bên áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại và một số chế tài khác. Vì thế, nếu thiếu đi sự rõ ràng, thống nhất về vi phạm cơ bản, căn cứ quan trọng để áp dụng các chế tài nói trên khi các bên không có thỏa thuận về các chế tài này, thì dễ dẫn đến “sự đa dạng” trong giải thích quy định về vi phạm cơ bản tại Luật thương mại và “né tránh” áp dụng quy định này mà thay vào đó áp dụng quy định trong Bộ luật dân sự. Điều này sẽ ảnh hưởng rất lớn không chỉ đến quyền và lợi ích hợp pháp của các bên trong tranh chấp thương mại mà còn làm cho môi trường pháp lý trở nên “bất ổn định”.

Nghị quyết Đại hội Đại biểu Toàn quốc lần thứ XI của Đảng Cộng sản Việt Nam đã khẳng định “chủ động và tích cực hội nhập quốc tế; Việt Nam là bạn, đối tác tin cậy và là thành viên có trách nhiệm trong cộng đồng quốc tế...Chủ động, tích cực và có trách nhiệm cùng các nước xây dựng cộng đồng ASEAN vững mạnh,

tăng cường quan hệ với các đối tác, tiếp tục giữ vai trò quan trọng trong các khuôn khổ hợp tác ở khu vực châu Á – Thái Bình Dương”. Với chủ trương đó, các chuẩn mực chung của thương mại quốc tế đang được Việt Nam từng bước áp dụng thông qua quá trình đàm phán, ký kết, gia nhập và thực thi các điều ước quốc tế. Vì vậy, việc hoàn thiện quy định về vi phạm cơ bản cũng cần phải hướng tới tạo sự tương thích giữa pháp luật Việt Nam và pháp luật quốc tế về vấn đề này, trong đó có Công ước Viên, Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế (UNIDROIT Principles of International Commercial Contract, viết tắt là PICC), Bộ nguyên tắc hợp đồng châu Âu (Principles of European Contract Law, viết tắt là PECL)...

Công ước Viên 1980, PICC, PECL đều có những quy định về vi phạm cơ bản hợp đồng hay không thực hiện cơ bản hợp đồng. Đặc biệt là Công ước Viên 1980 - văn bản đã thống nhất hoá được nhiều mâu thuẫn giữa các hệ thống pháp luật khác nhau trên thế giới, đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các xung đột pháp luật trong thương mại quốc tế và thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển. Hầu hết các cường quốc thương mại trên thế giới đều đã gia nhập Công ước Viên, trong đó có rất nhiều quốc gia là bạn hàng lớn và lâu dài của Việt Nam như các quốc gia EU, Hoa Kỳ, Canada, Australia, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore...

Như vậy, việc hoàn thiện thống nhất quy định về vi phạm cơ bản theo hướng tạo sự tương thích giữa pháp luật Việt Nam và Công ước Viên 1980 không chỉ đặt ra trong quá trình rà soát hệ thống pháp luật quốc gia trước khi gia nhập điều ước quốc tế mà còn cả trong giai đoạn thực thi, khi Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên. Việc nắm bắt những điểm tương đồng và khác biệt giữa Công ước Viên và pháp luật thương mại Việt Nam sẽ giúp chúng ta hòa nhập vào nền pháp luật thương mại quốc tế một cách tự tin, chủ động, phù hợp với điều kiện đặc thù của Việt Nam cũng như góp phần bảo vệ quyền và lợi ích của các doanh nghiệp và nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế. Bên cạnh đó, việc tiếp thu có chọn lọc các quy định về không thực hiện cơ bản hợp đồng trong PICC, PECL sẽ góp phần hoàn thiện pháp luật thương mại Việt Nam và giúp các doanh nghiệp Việt Nam thuận lợi hơn trong việc áp dụng các văn bản này trong các giao dịch thương mại quốc tế với các đối tác đến từ các quốc gia công nhận và áp dụng các văn bản đó.

Hai là, bổ sung quy định về vấn đề áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng trước khi hết thời hạn thực hiện hợp đồng.

Việc không cho phép hủy hay chấm dứt hợp đồng trong trường hợp có căn cứ chắc chắn rằng sẽ xảy ra hành vi vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng vô hình chung một cách gián tiếp đã ngăn cản người bị vi phạm áp dụng một trong các biện pháp hợp lý để ngăn chặn tổn thất trong khi tại Điều 305 Luật Thương mại năm 2005 có quy định nghĩa vụ hạn chế tổn thất, cụ thể: “Bên yêu cầu bồi thường thiệt hại phải áp dụng các biện pháp hợp lý để hạn chế tổn thất kể cả tổn thất đối với khoản lợi trực tiếp đáng lẽ được hưởng do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra; nếu bên yêu cầu bồi thường thiệt hại không áp dụng các biện pháp đó thì, bên vi phạm hợp đồng có quyền yêu cầu giảm bớt giá trị bồi thường thiệt hại bằng mức tổn thất đáng lẽ có thể hạn chế được”. Trong trường hợp một bên đã biết chắc chắn rằng bên kia không thể thực hiện hợp đồng khi đến thời hạn, nếu pháp luật cho phép họ được hủy hợp đồng và ký kết một hợp đồng với một đối tác khác là một biện pháp hiệu quả để họ ngăn chặn thiệt hại cho chính mình cũng như giảm mức bồi thường thiệt hại cho bên kia. Nếu là người mua, họ sẽ nhanh chóng tìm được người bán mới để có số lượng hàng cần mua đáp ứng cho nhu cầu của mình. Còn nếu là người bán thì họ cũng đi tìm người mua khác để bán hàng, tránh được tình trạng tồn kho và tiếp tục sản xuất. Thiết nghĩ đó cũng là một biện pháp hợp lý và hiệu quả mà bên bị vi phạm có thể lựa chọn nhằm hạn chế tổn thất như quy định của pháp luật khi mà biết chắc rằng bên kia không thể thực hiện hợp đồng đã ký kết với mình khi đến thời hạn thực hiện. Như thế sẽ hợp lý và công bằng hơn đối với bên bị vi phạm, đồng thời cũng bảo vệ tốt hơn lợi ích của họ.

Như vậy, với những ưu điểm của việc hủy hợp đồng và được phép ký kết hợp đồng khác thay thế trong trường hợp một bên vi phạm nghĩa vụ khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ, thiết nghĩ pháp luật Việt Nam cũng nên quy định tương tự như pháp luật của các nước Anh, Mỹ... Tức là cho phép bên bị vi phạm được quyền hủy và ký kết hợp đồng thay thế. Việc quy định như thế là hết sức phù hợp và cần thiết. Trong xu thế tự do hóa thương mại như hiện nay, không thể không dẫn đến

quá trình hài hòa các hệ thống pháp luật. Điều này thể hiện ở chỗ, các văn bản pháp luật pháp lý quốc tế thường được xây dựng là sự kết hợp hài hòa giữa các hệ thống pháp luật. Chúng ta cần phải quy định như trên vì ngày càng có nhiều hợp đồng được ký kết giữa một bên là Việt Nam và một bên là đối tác nước ngoài. Trong trường hợp này mặc dù các bên có thể lựa chọn luật áp dụng là pháp luật của Anh, Mỹ hay bất kì nước nào có quy định về “vi phạm hợp đồng trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ” nhưng nếu pháp luật Việt Nam cũng có những quy định về vấn đề này như các nước theo hệ thống pháp luật Anh – Mỹ thì có thể các đối tác nước ngoài có thể yên tâm hơn khi ký kết hợp đồng với bên đối tác phía Việt Nam vì dù sao đi nữa cũng có sự tương thích pháp luật ở đây.

Nhưng vấn đề cần lưu tâm nữa là làm thế nào để bên có quyền không lạm dụng quyền đó của mình để gây thiệt hại cho bên kia. Để tránh trường hợp này, người viết hoàn toàn đồng tình với quan điểm của Tiến sĩ Dương Anh Sơn, rằng: “Pháp luật cần có những quy định rõ ràng rằng, vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ không phải là căn cứ cho phép bên có quyền áp dụng chế tài hủy ngay hợp đồng và yêu cầu bồi thường thiệt hại, nó chỉ mới là điều kiện cần chứ chưa là điều kiện đủ để cho phép bên có quyền thực hiện quyền nói trên. Bên có quyền chỉ có thể hủy hợp đồng khi có đủ các yếu tố sau: Thứ nhất, nguy cơ vi phạm hợp đồng của phía bên kia phải có cơ sở xác đáng, không những thế mà còn phải là nguy cơ vi phạm nghĩa vụ cơ bản, bởi vì chế tài hủy hợp đồng chỉ được áp dụng khi có sự vi phạm hợp đồng cơ bản mà thôi. Thứ hai, cần phải thông báo cho bên kia biết được lý do hủy hợp đồng của mình. Trong trường hợp bên được thông báo đưa ra cam kết thực hiện nghĩa vụ khi đến thời hạn thực hiện thì bên có quyền không thể hủy hợp đồng. Trong trường hợp này, nếu nghĩa vụ không được thực hiện thì bên vi phạm không được viện dẫn đến nghĩa vụ hạn chế tổn thất.” [10, tr. 55] Với quy định chặt chẽ như trên thì bên bị vi phạm khó có thể mà lạm dụng quyền của mình để gây tổn thất cho bên kia. Và như thế nó không chỉ đảm bảo quyền lợi cho bên có nghĩa vụ mà còn đảm bảo quyền lợi cho bên vi phạm.

Từ những gì đã trình bày ở trên chúng ta có thể thấy được những ưu điểm của

việc điều chỉnh bằng pháp luật đối với “vi phạm hợp đồng trước khi đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Pháp luật Việt Nam nên tiếp thu những điểm tiến bộ của thuyết “vi phạm hợp đồng trước thời hạn” là điều hoàn toàn cần thiết, hay chuẩn xác hơn là vô cùng cấp thiết hiện nay. Bởi lẽ, nếu có sự quy định “mới” như thế thì sẽ bổ sung được khiếm khuyết mà pháp luật hợp đồng nước nhà còn “để trống” lâu nay, góp phần cho việc hoàn thiện pháp luật hợp đồng Việt Nam, phù hợp với thực tiễn thương mại, và hơn thế nữa là đưa pháp luật nước nhà sát lại gần hơn với pháp luật quốc tế, phù hợp với “sân chơi” WTO, thông qua đó các doanh nghiệp của nước nhà sẽ chủ động hơn trong việc ký kết và thực hiện các hợp đồng thương mại quốc tế với các đối tác thuộc các hệ thống pháp luật khác nhau. Đồng thời hành lang pháp lý thông thoáng sẽ kêu gọi các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam. Khi đấy, không những doanh nghiệp Việt Nam có lợi nhuận từ hợp đồng thương mại quốc tế, mà nền kinh tế nước nhà cũng tăng trưởng vững bền. Vậy không có lý do gì để phủ nhận thuyết “vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ”.

Ba là, quy định cụ thể và rõ ràng hơn về thủ tục hủy bỏ hợp đồng.

Luật Thương mại 2005 cũng như Bộ luật Dân sự 2015 chỉ quy định “Bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết về việc tạm ngừng, đình chỉ hoặc hủy bỏ hợp đồng...” mà không có quy định cụ thể hay định nghĩa thế nào là “thông báo ngay” dẫn đến thực tế có nhiều cách hiểu như “phải được tiến hành nhanh chóng trong một khoảng thời gian hợp lý nhất phù hợp với điều kiện” [25, tr.15] hoặc “thông báo trong thời gian sớm nhất có thể”. [13, tr. 29],...

Trong PICC, nếu bên có quyền mong muốn hủy bỏ hợp đồng thì họ phải thông báo cho bên kia trong một thời gian hợp lý kể từ khi biết hoặc phải biết về việc không thực hiện nghĩa vụ của bên kia. Tính chất hợp lý về mặt thời gian ở đây cũng phụ thuộc nhiều vào từng hoàn cảnh, tình huống cụ thể. Ví dụ như trong những trường hợp mà bên có quyền có thể dễ dàng có được việc thực hiện khác, do đó có thể đầu cơ theo việc tăng hoặc giảm giá, thì việc thông báo phải được tiến hành ngay lập tức; khi bên này cần tìm hiểu xem có thể đạt được việc thực hiện từ những nguồn thay thế khác hay không thì thời hạn hợp lý sẽ lâu hơn,...

Theo người viết, “thông báo ngay” cần được hiểu là không chậm trễ và phù hợp với từng tình huống, từng hợp đồng cụ thể. Trong trường hợp chưa kịp thông báo hủy bỏ hợp đồng cho bên vi phạm biết nhưng bên vi phạm đã thực hiện nghĩa vụ thì bên bị vi phạm mất quyền hủy bỏ hợp đồng. Do đó, cần được hiểu là thời hạn cho việc thông báo ngay sẽ kết thúc khi bên vi phạm đã thực hiện đúng, đầy đủ nghĩa vụ của mình.

Pháp luật thương mại Việt Nam cũng không quy định rõ có bắt buộc bên kia phải nhận được thông báo hủy bỏ hợp đồng thì thông báo mới có hiệu lực.

Pháp luật thế giới tồn tại hai học thuyết về vấn đề này, đó là thuyết tiếp thụ và thuyết tổng phát. Với những người theo thuyết tiếp thụ thì thông báo chỉ có hiệu lực khi đến bên nhận. Ngược lại, thuyết tổng phát cho rằng thông báo có hiệu lực khi đã được gửi đi và không nhất thiết phải đến bên nhận; điều đó có nghĩa là khi bên có quyền đã thực hiện đầy đủ thủ tục theo quy định nhưng vì những lý do khách quan mà thông báo không đến được thì họ không mất quyền viện dẫn việc đã thực hiện thủ tục thông báo.

Điều 27 CISG quy định: “Bởi vì trong Phần II của Công ước này không có quy định gì khác nên, trong trường hợp, nếu thông báo yêu cầu hay thông tin khác đã được thực hiện bởi một bên của hợp đồng chiếu theo Phần III này và bằng một phương tiện thích hợp với hoàn cảnh, thì một sự chậm trễ hoặc lầm lẫn trong việc chuyển giao thông tin hoặc sự thông tin không đến người nhận, cũng sẽ không làm bên đó mất quyền viện dẫn các thông tin của mình”. Như vậy, trong CISG, thông báo đó không nhất thiết đến người nhận, những rủi ro trong quá trình gửi – nhận thông báo làm cho bên kia không nhận được thông báo hoặc nhận được chậm trễ sẽ do bên đó tự chịu mà không ảnh hưởng đến quyền hủy bỏ hợp đồng của bên có quyền. Điều này cũng có nghĩa là bên có quyền hủy bỏ hợp đồng chỉ cần chứng minh được là họ đã gửi thông báo cho bên kia vào một thời điểm hợp lý.

Đối với PICC, Điều 1.10 chỉ rõ “một thông báo có hiệu lực khi nó đến bên nhận” và đồng thời “một thông báo đến bên nhận khi được thông báo bằng miệng hoặc thông báo được giao đến trụ sở hay địa chỉ thư tín”. Theo đó, thông báo bằng miệng đến bên người nhận khi được trao đổi với chính người này hoặc một người

khác được chính người này cho phép; các thông báo dạng khác đến bên nhận khi chúng được gửi đến cho người này hoặc được gửi đến trụ sở hay địa chỉ thư tín của người này; mặc dù vậy, không nhất thiết là thông báo phải được chuyển đến tận tay người nhận hay người này phải thực sự đọc nó”.

Thiết nghĩ, sẽ là cần thiết khi xem một thông báo hủy bỏ hợp đồng có hiệu lực khi đến bên nhận. Bởi lẽ, thông báo cần được hiểu là một thủ tục bắt buộc và nếu chấp nhận thông báo vẫn có hiệu lực dù không đến được bên nhận thì thủ tục này không còn ý nghĩa, bên vi phạm không thể biết được hợp đồng có bị hủy bỏ hay không, dễ dẫn đến tâm lý của bên có quyền là chỉ cần gửi thông báo đi mà để mặc kết quả hoặc lạm dụng quyền để hủy bỏ hợp đồng gây thiệt hại cho bên kia.

Kết luận Chương 3

Vấn đề chính được đề cập trong chương 3 là hai bất cập lớn hiện nay trong việc áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng theo pháp luật thương mại Việt Nam trên thực tế là việc khuyết thiếu các quy định về vấn đề áp dụng chế tài trong trường hợp chưa xảy ra vi phạm hợp đồng trên thực tế và quy định chưa cụ thể, rõ ràng về thủ tục áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng. Từ đó, người viết cũng đưa ra các đề xuất hoàn thiện chế tài hủy bỏ hợp đồng thương mại, cụ thể là:

Một, cần thống nhất các quy định về căn cứ “vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng” theo hướng tương thích với pháp luật quốc tế và Công ước Viên 1980 nhằm góp phần hoàn thiện pháp luật thương mại Việt Nam và giúp các doanh nghiệp Việt Nam thuận lợi hơn trong việc áp dụng các văn bản này trong các giao dịch thương mại quốc tế với các đối tác đến từ các quốc gia công nhận và áp dụng các văn bản đó;

Hai, bổ sung các quy định về áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng với trường hợp chưa xảy ra hành vi vi phạm trên thực tế nhằm chỉnh sửa được khiếm khuyết mà pháp luật hợp đồng nước nhà còn “để trống” lâu nay, góp phần cho việc hoàn thiện pháp luật hợp đồng Việt Nam, phù hợp với thực tiễn thương mại, và hơn thế nữa là đưa pháp luật nước nhà sát lại gần hơn với pháp luật quốc tế, phù hợp với “sân chơi” WTO, thông qua đó các doanh nghiệp của nước nhà sẽ chủ động hơn trong việc ký

kết và thực hiện các hợp đồng thương mại quốc tế với các đối tác thuộc các hệ thống pháp luật khác nhau.

Ba, bổ sung các quy định cụ thể hơn về thủ tục áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng nhằm hạn chế đến mức thấp nhất thiệt hại gây ra bởi vì đây là hình thức chế tài nghiêm khắc và gây ra những hậu quả pháp lý nghiêm trọng nhất trong tất cả những chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam.

KẾT LUẬN

Hợp đồng thương mại có vai trò rất lớn, mang tính chất “xương sống” trong mọi hoạt động kinh doanh thương mại, là căn cứ phát sinh, thay đổi và chấm dứt mọi mối quan hệ thương mại trong nền kinh tế quốc gia. Pháp luật thương mại Việt Nam đã quy định rất cụ thể về các chế tài đảm bảo thực hiện đúng hợp đồng thương mại, đặc biệt là chế tài hủy bỏ hợp đồng. Những quy định của pháp luật thương mại Việt Nam có những điểm tương đồng rất lớn đối với những quy định tương ứng trong hệ thống pháp luật các nước và các hiệp định thương mại quốc tế. Điều này thể hiện sự tiến bộ lớn trong tư duy lập pháp, cũng như tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho các bên tham gia vào hợp đồng thương mại, đặc biệt là các hợp đồng thương mại giao kết có một trong các bên là đối tác quốc tế.

Tuy nhiên, một số nội dung quy định về chế tài hủy bỏ hợp đồng trong pháp luật thương mại Việt Nam vẫn còn thiếu sót, bất cập dẫn đến việc các bên tham gia giao kết hợp đồng gặp phải những khó khăn nhất định khi áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng như vấn đề xác định “vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng”, mâu thuẫn về mặt lý luận khi thực hiện nghĩa vụ hoàn trả, thời điểm và cách thức thực hiện nghĩa vụ hoàn trả, về các trường hợp miễn trách nhiệm và thủ tục thông báo hủy bỏ hợp đồng..., cũng như một số nội dung mà pháp luật Việt Nam chưa có quy định tương thích với hệ thống pháp luật quốc tế như vấn đề áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng trong trường hợp chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ. Những quy định chưa rõ ràng, cụ thể này trong nhiều trường hợp gây ra những khó khăn không nhỏ cho cả các bên tham gia hợp đồng và cơ quan tài phán khi quyết định áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng.

Đây là những thiếu sót mà cơ quan lập pháp Việt Nam hoàn toàn có thể và nên nghiêm túc nghiên cứu, bổ sung và chỉnh sửa nhằm xây dựng một hành lang pháp lý chặt chẽ hơn, có tính tương đồng cao với các hiệp ước thương mại quốc tế mà Việt Nam là thành viên, đồng thời cũng tạo điều kiện thuận lợi cho các bên tham gia hợp đồng cũng như cơ quan tài phán có thẩm quyền có căn cứ chính xác, rõ ràng trong áp dụng chế tài nhằm hạn chế hậu quả đến mức thấp nhất và bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tham gia hợp đồng thương mại; cũng như xây dựng một môi trường kinh doanh thương mại tiến bộ, an toàn, bền vững.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Bộ luật Dân sự 2015*.
2. *Bộ luật Dân sự 2005*.
3. Ngô Huy Cương (2013), *Giáo trình Luật hợp đồng - Phần chung*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
4. Phạm Thị Dung (2009), *Pháp luật về hợp đồng trong thương mại và đầu tư*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
5. Đại học Luật Hà Nội (2009), *Pháp luật Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế và phát triển bền vững*, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội.
6. Đỗ Văn Đại (2004), “Vấn đề hủy bỏ và đình chỉ hợp đồng do vi phạm”, Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, (số 9), tr. 59-64.
7. Đỗ Văn Đại (2010), *Các biện pháp xử lý việc không thực hiện đúng hợp đồng trong pháp luật Việt Nam*, Nxb Chính trị Quốc gia.
8. Đỗ Văn Đại (2015), *Tham luận Điều chỉnh hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi*, Hội thảo Chế định hợp đồng trong Dự thảo Bộ luật dân sự (sửa đổi), 3/2015, Hà Nội.
9. Đặng Văn Được (2006), *Hướng dẫn pháp luật hợp đồng thương mại*, Nxb Lao động xã hội, Hà Nội.
10. Hội luật gia Việt Nam (2013), *Giáo trình pháp luật về hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Trường Đại học Luật TP.HCM, Nxb Hồng Đức.
11. Lê Minh Hùng (2010), *Hiệu lực của hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt Nam*, Luận văn tiến sĩ Luật học, Trường đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh.
12. Hoàng Thế Liên (Chủ biên) (2009), *Bình luận khoa học Bộ luật dân sự năm 2005*, Tập 2, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
13. Ngô Thị Minh Loan (2014), *Hủy bỏ hợp đồng do bị vi phạm trong Bộ luật dân sự Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ luật học, Trường đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh.
14. *Luật Thương mại 2005*.

15. Võ Sỹ Mạnh (2014), “Vi phạm cơ bản hợp đồng trong pháp luật Việt Nam: Một số bất cập và định hướng hoàn thiện”, Tạp chí Kinh tế Đối ngoại, (số 67), tr. 69-78.
16. Võ Sỹ Mạnh (2015), *Vi phạm cơ bản hợp đồng theo Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và định hướng hoàn thiện các quy định có liên quan của pháp luật Việt Nam*, Luận văn tiến sĩ Luật học, Trường đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh.
17. Lê Nết (người dịch) (1999), *Những nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế*, Nxb thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh.
18. Bùi Thủy Nga (2008), *Luật Thương mại Việt Nam 2005 qua gần ba năm thực thi – Những hạn chế và khắc phục*, Khóa luận tốt nghiệp cử nhân, Trường đại học Ngoại thương, Hà Nội.
19. Phạm Duy Nghĩa (1998), *Giáo trình Luật Thương mại Việt Nam*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
20. Nhà pháp luật Việt – Pháp (2011), *Các thuật ngữ hợp đồng thông dụng*, Nxb Từ điển Bách khoa.
21. *Nhóm Nghiên cứu và Thúc đẩy Công ước Viên về mua bán hàng hóa quốc tế - CISGVN*, Hủy hợp đồng và bồi thường thiệt hại, Website chính thức của CISGVN,
22. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2013), *Bản dịch toàn Văn kiện Công ước Viên 1980*, Website chính thức của Trung tâm WTO – VCCI.
23. Đinh Thị Mai Phương (2005), “Thống nhất pháp luật hợp đồng ở Việt Nam”, Nxb Tư pháp, Hà Nội.
24. Dương Anh Sơn (2006), *Cơ sở lý luận và thực tiễn của việc điều chỉnh bằng pháp luật đối với vi phạm hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ*, Tạp chí Nhà nước và pháp luật, (số 4), tr. 51-55.
25. Võ Thị Thanh (2012), *Hủy bỏ hợp đồng và đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng theo quy định của Bộ luật dân sự năm 2005*, Khóa luận tốt nghiệp cử nhân luật, Trường đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh.

26. Phan Thị Thanh Thủy (2014), “So sánh các quy định về trách nhiệm do vi phạm hợp đồng trong Luật Thương mại Việt Nam 2005 và Công ước Viên 1980”, Tạp chí Khoa học Đại học quốc gia Hà Nội, (số 3), tập 30, tr. 50-60.
27. Lê Thị Yên (2004), *Tìm hiểu quy định pháp luật về chế tài trong thương mại*, Khóa luận tốt nghiệp cử nhân luật, Trường đại học Luật Hà Nội, Hà Nội.
28. http://www.cisgvn.net/huy-hop-dong-va-boi-thuong-thiet-hai/#_ftn27, 2010.
29. <http://www.trungtamwto.vn/node/516>, 14/5/2013.
30. <http://npklaw.com/en/articles/contract-articles/506-vi-pham-co-ban-hop-dong-theo-quy-dinh-cua-cisg.html>.
31. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni71,72.html#er>
32. https://en.wikipedia.org/wiki/Hochster_v_De_La_Tour