

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ MỘT SỐ LƯU Ý CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐỂ PHÒNG TRÁNH RỦI RO

✍ ThS. LS. Nguyễn Thị Thu Trang

Trung tâm Trọng tài Thương mại TP. Hồ Chí Minh

● **TÓM TẮT:** Cùng với xu thế hội nhập khu vực và toàn cầu sâu rộng hiện nay, sự phát triển mạnh mẽ về kinh tế - xã hội Việt Nam trong những năm qua đã thu hút số lượng lớn các thương nhân nước ngoài đến Việt Nam, cũng như các thương nhân Việt Nam tìm kiếm thị trường nước ngoài để giao thương. Vậy làm thế nào để doanh nghiệp Việt Nam, khi giao kết hợp đồng quốc tế, một mặt có thể phòng tránh những rủi ro trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng, mặt khác bảo vệ được quyền và lợi ích chính đáng của mình khi tranh chấp xảy ra? Bài viết này mong muốn cung cấp những phân tích dưới góc độ pháp lý và cả góc độ nghiệp vụ (ngoại thương) trên cơ sở những tình huống đã xảy ra trong thực tiễn, dẫn đến rất nhiều rủi ro cho doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua. Phạm vi bài viết được giới hạn đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế - là loại hợp đồng phổ biến nhất và có liên quan trực tiếp đến quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp (không bao gồm các loại hợp đồng thương mại quốc tế khác như hợp đồng cung ứng dịch vụ, hợp đồng chuyển giao công nghệ...).

● **Từ khóa:** ngoại thương, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, tranh chấp, rủi ro trong hợp đồng, giao kết hợp đồng, chọn luật.

● **ABSTRACT:** Along with the current development of substantial regional and global integration, the significant socio-economic development in Vietnam in recent years have attracted a large number of foreign traders to Vietnam, as well as Vietnamese traders looking for trading in foreign markets. How are Vietnamese traders able to avoid risks during engaging and performing contract, concurrently protect their legitimate rights and interests once disputes occur. This paper provides the analysis from a legal perspective and a professional knowledge perspective (foreign trade) on the basis of practice causing risks to Vietnamese enterprises over the last time. The research scope of this paper focuses on the contract for international sale of goods – the most popular type of contract and is directly related to the production and business process of enterprise (not including other types of international commercial contract such as service contract, technology transfer contract...)

● **Key words:** international trade, contract for international sale of goods, disputes, risks of contract, formation of contract, choice of law.

Ngày nhận bài: 21/4/2025 - Ngày bình duyệt: 15/5/2025 - Ngày duyệt đăng: 25/5/2025

1. NHỮNG RỦI RO PHỔ BIẾN VỀ MẶT PHÁP LÝ

1.1. Rủi ro về chủ thể giao kết hợp đồng

Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế là các thương nhân có địa điểm kinh doanh đặt tại các quốc gia khác nhau⁽¹⁾. Do khoảng cách địa lý, cũng như khác biệt về nền tảng pháp lý, về văn hóa, về tập quán thương mại... mà chủ thể giao kết hợp đồng ở mỗi quốc gia có sự khác biệt, phụ thuộc nhiều vào luật nội địa của từng quốc gia. Thực tế trong thương mại quốc tế, rủi ro về mặt chủ thể thường gặp ở ba phương diện: Chủ thể giao kết hợp đồng có tồn tại thật hay là chủ thể “ma” (không hề có hoạt động kinh doanh trên thực tế); 2) Người đại diện của chủ thể giao kết hợp đồng có thẩm quyền giao kết không?; 3) Chủ thể giao kết hợp đồng có đủ năng lực về tài chính và/hoặc có uy tín để thực hiện hợp đồng một cách thiện chí và trách nhiệm không?.

● *Chủ thể giao kết hợp đồng có tồn tại thật hay là chủ thể “ma”⁽²⁾?*

Một doanh nghiệp tại Hải Phòng có nhu cầu cần mua thép số lượng lớn. Sau khi đăng thông tin tìm kiếm đối tác trên website alibaba.com, doanh nghiệp này đã lựa chọn được một đối tác tại Ấn Độ phù hợp yêu cầu của doanh nghiệp. Hợp đồng giữa hai bên được giao kết, với điều khoản thanh toán bằng L/C không hủy ngang do một ngân hàng lớn của Việt Nam phát hành. Bên bán sau đó đã trình bộ chứng từ phù hợp, ngân hàng thực hiện thanh toán theo L/C. Tuy nhiên, khi đến thời hạn nhận hàng, bên mua ra cảng để nhận nhưng hoàn toàn không có hàng. Sau một thời gian tìm hiểu, thông qua việc nhờ Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ xác minh, doanh nghiệp tại Hải Phòng mới vỡ lẽ rằng: có một doanh nghiệp có tên như vậy nhưng chưa từng tồn tại tại địa điểm đăng ký. Thêm vào đó, cơ quan quản lý cảng xuất hàng cũng xác định

vào khoảng thời gian đó (từ ngày xếp hàng lên tàu cho đến ngày tàu chạy) không có chuyến tàu nào mang số hiệu như thể hiện trên B/L.

Có nhiều doanh nghiệp đặt ra câu hỏi rằng, tại sao với một bộ chứng từ giả (bao gồm cả B/L do hãng tàu phát hành cũng giả) như vậy mà ngân hàng vẫn thanh toán cho L/C? Tuy nhiên, có hai khía cạnh cơ bản trong thanh toán L/C: *một là*, ngân hàng không chịu trách nhiệm về tính thật giả của chứng từ hay tính pháp lý của chứng từ, chữ ký trong chứng từ, mà chỉ chịu trách nhiệm kiểm tra cẩn thận một cách hợp lý sự phù hợp và tính thật giả bề ngoài⁽³⁾. Ngay cả trong trường hợp tính thật giả bề ngoài không xác định được một cách rõ ràng, ngân hàng vẫn có nghĩa vụ thông báo cho bên đề nghị mở L/C biết để quyết định; *hai là*, L/C xuất phát từ sự thỏa thuận của các bên trong hợp đồng, nhưng L/C lại độc lập hoàn toàn với hợp đồng. Một khi L/C đã được phát hành, nghĩa vụ thanh toán cho hợp đồng là của ngân hàng. Các ngân hàng thường có thông lệ tuân thủ nghiêm ngặt nếu không muốn đối diện với một vụ kiện và những thiệt hại phát sinh, cũng như uy tín bị giảm sút nghiêm trọng (ngoại trừ một số trường hợp L/C bị phong tỏa theo quyết định của tòa án, tuy nhiên những quyết định này cũng bị xem đi ngược với thông lệ quốc tế và không được áp dụng ở Việt Nam trong những năm gần đây).

Vậy làm thế nào để doanh nghiệp có thể kiểm tra sự tồn tại có thực hay là “ma” của đối tác?. Bên cạnh các giải pháp nghiệp vụ được đề cập tại Mục 2 của bài viết này, doanh nghiệp có nhiều cách để hạn chế rủi ro này, chẳng hạn như:

- Đối với các đối tác mới, doanh nghiệp cần xác minh thông qua *Thương vụ Việt Nam* (tại quốc gia hoặc khu vực của đối tác), đặc biệt là tại một số quốc gia thuộc các khu vực được xem là “nhạy cảm” do nền tảng quản lý nhà nước đối với doanh

ngành chưa hoàn thiện, như Châu Phi, Trung Đông, Nam Á. Doanh nghiệp cũng có thể thông qua các đơn vị chuyên cung cấp dịch vụ xác minh đối tác, các tổ chức này có ưu thế hiểu biết về địa bàn, về quan hệ cũng như và các kênh thông tin của họ ở nước sở tại, có thể cung cấp cho doanh nghiệp các thông tin cần thiết.

- Nếu là bên mua, để hạn chế trường hợp bộ chứng từ bị làm giả khi chưa hiểu rõ đối tác, nên quy định bộ chứng từ phải được dán tem hợp pháp hóa lãnh sự.

- Nếu sử dụng phương thức thanh toán L/C, trong hợp đồng nên quy định *Ngân hàng phát hành L/C (Issuing bank)* sẽ không chấp nhận chứng từ được gửi trực tiếp từ người bán mà phải thông qua *Ngân hàng Thông báo (Advising bank)*. Tuy nhiên, ngay cả trường hợp bộ chứng từ là thật, nhưng hàng hóa được giao là giả hoặc kém chất lượng, mà giải pháp để hạn chế rủi ro cho trường hợp này thuộc kỹ năng nghiệp vụ (ngoại thương) của doanh nghiệp được đề cập trong Mục 2 của bài viết này.

● *Chủ thể giao kết hợp đồng có thẩm quyền giao kết hợp đồng không?*

Nếu cá nhân đại diện cho thương nhân giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế không là người có đủ thẩm quyền giao kết, hợp đồng đó có được xem là có hiệu lực hay không? Như đã đề cập, quy định về vấn đề này ở mỗi quốc gia có thể có sự khác biệt, phụ thuộc nhiều vào luật nội địa của từng quốc gia và/hoặc điều lệ của mỗi doanh nghiệp. Ngay cả công ước CISG về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của Liên Hiệp Quốc (Công ước Vienna 1980) – một công ước được xem là thành công và phổ biến rộng rãi nhất⁽⁴⁾, ước tính chỉ phối đến 2/3 tổng lượng hàng hóa giao dịch trên toàn cầu cũng không điều chỉnh về vấn đề này (hiệu lực của hợp đồng)⁽⁵⁾.

Do vậy, nếu một hợp đồng do người không có thẩm quyền thực hiện giao kết, thì tùy từng trường hợp cụ thể để xác định

những rủi ro mà doanh nghiệp phải đối mặt, căn cứ vào luật áp dụng mà các bên lựa chọn trong hợp đồng và/hoặc căn cứ vào diễn biến thực tế trong quá trình thực hiện hợp đồng.... Trường hợp phổ biến nhất thường xảy ra trong thực tế là hợp đồng đã giao kết, các bên hoặc một bên đã thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ, khi có tranh chấp xảy ra, thường có một bên nại lý do rằng người đại diện giao kết của mình không có thẩm quyền giao kết (không được giao nhiệm vụ, không được ủy quyền hợp pháp...) để thoái thác nghĩa vụ, đặc biệt là để phủ nhận thẩm quyền giải quyết tranh chấp của tổ chức trọng tài được lựa chọn trong hợp đồng (phần lớn các hợp đồng thương mại quốc tế đều lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại thay vì bằng tòa án). Lúc này, nếu thỏa thuận trọng tài được xác định là vô hiệu và tổ chức trọng tài được lựa chọn không có thẩm quyền giải quyết tranh chấp, vấn đề xác định cơ quan nào có thẩm quyền giải quyết tranh chấp khi đó sẽ trở nên phức tạp và phụ thuộc thiện chí của các bên hoặc luật áp dụng.

Cần chú ý rằng, thỏa thuận trọng tài tuy là một điều khoản trong hợp đồng, nhưng lại độc lập với hợp đồng. Ngay cả trong trường hợp hợp đồng không bị xem là vô hiệu, thì thỏa thuận trọng tài vẫn có thể bị xem là vô hiệu (do người ký kết hợp đồng không có thẩm quyền ký kết), dẫn đến tổ chức trọng tài được các bên lựa chọn trong hợp đồng không có thẩm quyền giải quyết tranh chấp. Ngay cả trong trường hợp, vì lý do nào đó, hội đồng trọng tài thuộc tổ chức trọng tài vẫn tiến hành giải quyết tranh chấp và ra phán quyết, thì phán quyết đó có khả năng bị tòa án nước sở tại (nơi có tổ chức trọng tài thụ lý giải quyết tranh chấp) hủy theo yêu cầu của một bên, hoặc có khả năng bị tòa án nước ngoài (nơi có thương nhân phải thi hành phán quyết trọng tài) không công nhận và cho thi hành phán quyết trọng tài theo Công ước New

York 1958 ⁽⁶⁾ và theo pháp luật của quốc gia thành viên Công ước.

Một khi thỏa thuận trọng tài được xác định vô hiệu, việc các bên thống nhất lựa chọn được một tổ chức trọng tài khác phù hợp với điều kiện của các bên khó xảy ra, bởi bên vi phạm hợp đồng thường không có thiện chí trong vấn đề này (vì nếu có, bên vi phạm nghĩa vụ đã không phản đối hiệu lực của thỏa thuận trọng tài). Trường hợp này, phụ thuộc vào luật áp dụng mà các bên lựa chọn, chẳng hạn pháp luật Trọng tài thương mại Việt Nam quy định thẩm quyền giải quyết thuộc tòa án, nếu các bên không thỏa thuận được một tổ chức trọng tài khác giải quyết tranh chấp. Điều này dẫn đến khó khăn cho doanh nghiệp Việt Nam nếu muốn khởi kiện đối tác tại tòa án của nước đối tác, chi phí thuê luật sư tham gia tố tụng tòa án, chi phí dịch thuật, chi phí đi lại ... rất tốn kém. Hơn thế nữa, ngay cả trường hợp vụ tranh chấp thuộc thẩm quyền của tòa án Việt Nam và doanh nghiệp Việt Nam được tuyên thắng kiện, thì việc thi hành bản án của tòa án Việt Nam tại nước ngoài gần như không khả thi (được phân tích trong Mục 3).

Vậy làm thế nào để doanh nghiệp có thể hạn chế rủi ro loại này? – Cách tốt nhất là doanh nghiệp cần kiểm tra thông tin về đối tác, người đại diện theo pháp luật, chức vụ của người đại diện giao kết hợp đồng... bằng cách kết hợp nhiều kênh khác nhau như công thông tin đăng ký doanh nghiệp của Cơ quan quản lý nhà nước về doanh nghiệp thuộc nước đối tác, qua website, qua các Thương vụ Việt Nam... Việc giao dịch với đối tác qua email có tên miền riêng của đối tác (thay vì các nền tảng email tự do như gmail, hotmail...) cũng là một yếu tố quan trọng để xác định tính chính danh của giao dịch. Thực tế cho thấy, nhiều giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay sử dụng các email giao dịch không có tên miền riêng của đối tác. Điều này dẫn đến hệ lụy

rất bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam khi có tranh chấp xảy ra, trong đó có việc cung cấp chứng cứ hợp lệ.

● *Chủ thể giao kết hợp đồng có uy tín và/hoặc đủ năng lực về tài chính để thực hiện hợp đồng một cách thiện chí và trách nhiệm không?*

Vấn đề này thường được đặt ra đối với những đối tác mới hoặc những đối tác mà tên tuổi và uy tín trên thị trường chưa có. Để xác định được liệu đối tác của mình có uy tín hay thực sự có năng lực tài chính hay không không phải dễ dàng, nhất là đối với các đối tác mới mà doanh nghiệp chưa có quan hệ thương mại trước đây. Các tình huống sau đây cho thấy hậu quả vô cùng tai hại cho doanh nghiệp Việt Nam (ở cả vị thế bên mua và cả vị thế bên bán) khi gặp phải đối tác không có năng lực tài chính và/hoặc không trung thực, thiện chí.

Doanh nghiệp Việt Nam bán gạo cho một doanh nghiệp Trung Quốc, theo điều kiện FOB TP.HCM, cảng đích là Cảng Thiên Tân – Trung Quốc, phương thức thanh toán D/P. Hợp đồng đầu tiên được ký với số lượng không lớn, mọi việc diễn ra suôn sẻ. Rủi ro bắt đầu lộ diện ở hợp đồng thứ hai với số lượng lớn hơn nhiều. Khi hàng đến cảng Thiên Tân, theo phương thức D/P, lễ ra bên mua phải đến ngân hàng thanh toán để được nhận bộ chứng từ ra cảng lấy hàng. Tuy nhiên, bên mua sau đó đã có tình không đến ngân hàng thanh toán để nhận bộ chứng từ, đồng thời nại lý do đang gặp khó khăn trong hoạt động nên không có khả năng thanh toán, đề nghị bên bán chuyển từ phương thức thanh toán D/P sang D/A. Trong khi sự việc giằng co, chi phí lưu kho bãi ngày càng phát sinh thêm rất lớn, hàng hóa có khả năng bị cầm giữ để bảo đảm cho việc thanh toán chi phí này, thêm với chi phí kéo hàng trở về lại Việt Nam cũng không hề nhỏ, nên doanh nghiệp Việt Nam đành phải chấp nhận chuyển sang phương thức D/A (tức bán chịu). Cho đến

nay, đã nhiều năm trôi qua, doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa thu hồi được khoản này.

Ở một tình huống khác, doanh nghiệp Việt Nam trong vị thế của bên mua, đã thiệt hại rất lớn. Theo đó, doanh nghiệp Việt Nam mua sắt vụn (một loại phế liệu về để cán thép) của doanh nghiệp Hàn Quốc theo điều kiện CFR cảng Busan, thanh toán L/C không hủy ngang do một ngân hàng của Việt Nam phát hành. Khi bên bán xuất trình bộ chứng từ hợp lệ, ngân hàng tiến hành thanh toán. Tuy nhiên, khi hàng về đến cảng nhận hàng tại Việt Nam, bên mua phát hiện ra hàng hóa trong hầm tàu không đúng chất lượng quy định trong hợp đồng, trong đó có những phế liệu không đáp ứng tiêu chuẩn môi trường của Việt Nam để được phép thông quan, thậm chí còn có cả những khối đất sét lớn lẫn trong hàng. Do không đáp ứng tiêu chuẩn môi trường nên hàng không được phép bốc lên cảng. Bên mua Việt Nam sau đó liên hệ với bên bán Hàn quốc song không nhận được thiện chí của bên bán. Thiệt hại của doanh nghiệp Việt Nam trong vụ này đến nay ước tính lên đến cả chục triệu USD, nhưng sự việc gần như bế tắc do những sai sót cả về phương diện pháp lý cũng như phương diện nghiệp vụ của doanh nghiệp Việt Nam liên quan đến hợp đồng trong vụ này, mà sẽ được đề cập trong phần *Rủi ro về lựa chọn luật áp dụng và cơ quan giải quyết tranh chấp* và mục *Rủi ro về nghiệp vụ* sau đây.

1.2. Rủi ro về lựa chọn luật áp dụng và cơ quan giải quyết tranh chấp

Một thực tế đáng lo ngại là trong nhiều hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, doanh nghiệp Việt Nam dù ở vị thế của bên mua hay ngược lại, có vẻ chỉ quan tâm đến những điều khoản như chất lượng, chủng loại, giá cả của hàng hóa và phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán mà không thực sự quan tâm đến điều khoản *lựa chọn luật áp dụng và cơ quan giải quyết tranh chấp* trong hợp đồng. Nguyên nhân có thể

do doanh nghiệp không nghĩ rằng sẽ có tranh chấp, hoặc cũng có thể doanh nghiệp không thực sự hiểu hết ý nghĩa cũng như hệ lụy của điều khoản này, trong khi hợp đồng/điều khoản này thường do đối tác nước ngoài đề xuất, cũng có trường hợp do doanh nghiệp copy một hợp đồng mẫu nào đó, rồi chỉ thay đổi những điều khoản mà doanh nghiệp quan tâm.

Trở lại tình huống doanh nghiệp Việt Nam mua sắt vụn của doanh nghiệp Hàn Quốc đề cập trên, trong hợp đồng các bên lựa chọn luật áp dụng là Luật Singapore và cơ quan giải quyết tranh chấp Trọng tài SIAC (của Singapore). Điều khoản này vô cùng bất lợi đối doanh nghiệp Việt Nam. Thực tế trong vụ này cho thấy, khi tiền hàng đã được thanh toán mà không nhận được hàng, giờ lại tốn thêm chi phí đi kiện vô cùng lớn trong khi khả năng thắng kiện không cao (liên quan nhiều sơ suất về pháp lý cũng như nghiệp vụ trong hợp đồng), bởi lẽ:

Thứ nhất, việc lựa chọn luật áp dụng là Luật Singapore là lựa chọn vô cùng bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam, khi mà Singapore mặc dù đã gia nhập Công ước CISG (mà Việt Nam cũng là thành viên) song Singapore lại bảo lưu Điều 1.1b của Công ước⁽⁷⁾, dẫn đến Công ước CISG sẽ không được áp dụng cho hợp đồng này, mà chỉ có pháp luật nội địa của Singapore là luật áp dụng cho hợp đồng. Do vậy, để bảo đảm tính hiệu quả của vụ kiện, doanh nghiệp Việt Nam cần có luật sư Singapore (là những người rất am tường về luật pháp Singapore) hỗ trợ, thường với mức phí khá cao.

Thứ hai, việc lựa chọn cơ quan giải quyết tranh chấp là SIAC mà không kèm theo quy định địa điểm tổ tụng ở Việt Nam, dẫn đến phía doanh nghiệp Việt Nam dù ở vị thế đi kiện hay vị thế bị kiện cũng hết sức tốn kém về chi phí đi lại, lưu trú (phải sang Singapore) trong suốt tiến trình tố

tụng, chưa kể chỉ riêng khoản phí trọng tài trong vụ này lên đến cả chục tỷ đồng.

Mặt khác, có những hợp đồng còn không quy định cả về luật áp dụng và/hoặc cơ quan giải quyết tranh chấp, dẫn đến khi phía đối tác vi phạm nghĩa vụ, doanh nghiệp Việt Nam muốn khởi kiện có khi phải khởi kiện tại tòa án có thẩm quyền của nước đối tác, dẫn đến rất tốn kém về chi phí đi lại, chi phí thuê luật sư nước sở tại để tham gia tố tụng...

Đối với thỏa thuận trọng tài trong hợp đồng, doanh nghiệp cũng cần chú ý rằng mỗi tổ chức trọng tài đều có quy tắc tố tụng riêng, trước khi giao kết hợp đồng, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu quy tắc tố tụng của tổ chức trọng tài được lựa chọn trong hợp đồng xem có phù hợp với điều kiện của mình không. Chẳng hạn như, Bộ quy tắc tố tụng của ICC quy định một khi các bên lựa chọn giải quyết tranh chấp theo quy tắc tố tụng của ICC, đồng nghĩa với việc chỉ có Tòa trọng tài ICC⁽⁸⁾ mới có thẩm quyền giải quyết tranh chấp. Trong khi đó, một số tổ chức trọng tài khác vẫn cho phép các bên lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng bộ quy tắc tố tụng trọng tài khác, thường gặp là Bộ quy tắc mẫu (UNCITRAL). Ngoài ra, doanh nghiệp cần biết rằng tố tụng trọng tài rất linh hoạt, cho phép lựa chọn trọng tài viên, địa điểm tố tụng... Do đó, ngay cả khi không thể đàm phán để lựa chọn một tổ chức trọng tài Việt Nam, thì doanh nghiệp cũng có thể đàm phán để lựa chọn địa điểm tố tụng tại Việt Nam, và như thế tiết kiệm được rất nhiều chi phí cho doanh nghiệp, dù ở vị thế của bên đi kiện hay vị thế của bên bị kiện.

1.3. Rủi ro do thiếu quy định về điều khoản hardship trong hợp đồng

Thông thường, các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thời hạn khá dài, có khi từ thời điểm giao kết hợp đồng cho đến thời điểm thực hiện nghĩa vụ cách nhau hàng năm. Vào thời điểm giao kết hợp đồng, giá

của hàng hóa đã chốt, nhưng tại thời điểm giao hàng thị trường có biến động lớn, làm cho giá của hàng hóa chênh lệch khá lớn so với giá khi giao kết hợp đồng, dẫn đến việc thực hiện hợp đồng trở nên khó khăn hoặc có thể gây thiệt hại lớn cho một bên nếu thực hiện nghĩa vụ. Tình huống hợp đồng mua bán hạt điều sau đây là một điển hình. Theo đó, doanh nghiệp Việt Nam bán hạt điều cho doanh nghiệp Hoa Kỳ, hợp đồng đã chốt giá, tuy nhiên đến thời điểm giao hàng, giá hạt điều tăng đột biến, dẫn đến doanh nghiệp Việt Nam sẽ bị thiệt hại nặng nếu giao hàng theo giá đã ký kết. Sau khi gửi email đề nghị đàm phán lại giá với đối tác không thành công, doanh nghiệp Việt Nam không thực hiện nghĩa vụ giao hàng. Phía đối tác Hoa Kỳ sau đó khởi kiện doanh nghiệp Việt Nam tại Trọng tài AFI tại New York. Phán quyết trọng tài sau đó đã tuyên doanh nghiệp Việt Nam phải bồi thường thiệt hại lên đến gần một triệu USD (trị giá hợp đồng chỉ 160.000 USD).

Vậy điều khoản hardship trong hợp đồng là gì? Đó là một điều khoản cho phép các bên có thể đàm phán lại hợp đồng khi có sự thay đổi hoàn cảnh dẫn đến khó khăn đặc biệt trong việc thực hiện hợp đồng, mà sự thay đổi này nằm ngoài ý chí chủ quan của các bên khi giao kết hợp đồng. Theo PICC 2010⁽⁹⁾ (Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế do Viện Thống nhất tư pháp quốc tế soạn thảo), một hoàn cảnh được gọi là hardship nếu nó gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự cân bằng của hợp đồng, hoặc làm cho phí thực hiện tăng quá cao, hoặc giá trị nhận được do thực hiện nghĩa vụ giảm quá thấp...". Còn theo Bộ quy tắc hợp đồng Châu Âu (PECL), mặc dù không đưa ra một định nghĩa cụ thể về hardship như PICC, song điều khoản *Hoàn cảnh thay đổi (Change of Circumstances)* của PECL quy định rằng “nếu việc thực hiện hợp đồng trở nên quá khó khăn do bởi sự thay đổi về hoàn cảnh, các bên buộc phải tiến hành thỏa thuận với quan

điểm là chỉnh sửa hợp đồng hoặc chấm dứt thực hiện hợp đồng”⁽¹⁰⁾. Vấn đề này cũng đã được đề cập tại Điều 420 Bộ luật Dân sự năm 2015 của Việt Nam, mặc dù chưa được chi tiết. Nhìn chung, cả PICC, PECL và pháp luật Việt Nam đều quy định rằng, khi có hardship xảy ra, bên có lợi ích bị ảnh hưởng có quyền yêu cầu đàm phán lại hợp đồng, nếu các bên không thống nhất được, các bên có thể yêu cầu tòa án sẽ quyết định sửa đổi hợp đồng hoặc chấm dứt hợp đồng. Trở lại vụ tranh chấp mua bán hạt điều nêu trên, nếu hợp đồng có quy định điều khoản hardship, phía doanh nghiệp Việt Nam có lẽ đã không phải gánh chịu thiệt hại nặng nề.

2. NHỮNG RỦI RO VỀ MẶT NGHIỆP VỤ (NGOẠI THƯƠNG) TRONG HỢP ĐỒNG

Khác với mua bán hàng hóa trong nước, mua bán hàng hóa quốc tế có những đặc thù riêng, với cơ chế vận hành khác biệt. Theo đó, đòi hỏi doanh nghiệp không chỉ chặt chẽ về mặt pháp lý, mà còn phải chặt chẽ về mặt nghiệp vụ ngoại thương (suy cho cùng, cũng hàm chứa yếu tố pháp lý). Không ít trường hợp, chỉ một sơ sẩy trong nghiệp vụ, doanh nghiệp rơi vào tình thế mất trắng, mặc dù các khía cạnh pháp lý trong hợp đồng được đánh giá là hợp lý. Các rủi ro về nghiệp vụ thường do doanh nghiệp không biết kết hợp hợp lý các nghiệp vụ trong giao nhận, bảo hiểm, giám định, thanh toán, chứng từ..., mà lẽ ra nên được linh hoạt áp dụng cho từng trường hợp.

Trong tình huống hợp đồng mua bán sắt phế liệu giữa Việt Nam và Hàn Quốc, sơ suất của doanh nghiệp Việt Nam không chỉ về mặt pháp lý như đề cập trên mà còn những sơ hở nghiêm trọng về mặt nghiệp vụ, cụ thể hợp đồng quy định: điều kiện CFR Busan, sử dụng hợp đồng C/P (Charter Party – hợp đồng tàu chuyên) và chấp nhận HBL (House B/L), giám định hàng hóa do bên thứ ba thực hiện tại cảng xếp (không quy định việc niêm seal giám định, không

quy định việc giám định lại tại cảng đích). Với những người có kinh nghiệm về ngoại thương, nếu thanh toán bằng L/C và sử dụng hợp đồng C/P, sẽ chỉ chấp nhận MBL (Master BL) mà không chấp nhận HBL. Trong trường hợp này, phía doanh nghiệp Việt Nam cũng không thể khởi kiện hãng tàu nếu cho rằng hàng hóa bị đánh tráo trên đường vận chuyển... Trong khi với điều kiện CFR, rủi ro về hàng hóa đã chuyển từ bên bán sang bên mua tại cảng xếp. Thực tế này cũng minh chứng thói quen mua theo giá nhóm C và bán theo giá FOB của các doanh nghiệp Việt Nam tiềm ẩn rất nhiều rủi ro.

Như đã đề cập ở trên, việc kết hợp các yếu tố trong nghiệp vụ ngoại thương phải linh hoạt tùy từng trường hợp cụ thể, góc độ của bên bán khác góc độ bên mua... Ngay cả trong thanh toán, các phương thức đôi khi khá cực đoan, chẳng hạn phương thức T/T trả trước thì rõ ràng có lợi cho bên bán hơn bên mua (vì tiền đã trả mà chưa chắc nhận được hàng, hoặc hàng thiếu/kém chất lượng), còn thanh toán L/C mặc dù có ngân hàng bảo lãnh, vẫn có những rủi ro cho cả bên bán hoặc bên mua... Giải pháp để hạn chế nên là các biện pháp kết hợp, ví dụ với T/T trả trước 100% không nên áp dụng với hàng xá và hàng rời nếu là bên mua (vì số lượng hàng giao khó chính xác như trong hợp đồng so với hàng đóng gói, kiện). Ngoài ra, khi sử dụng phương thức T/T trả trước, doanh nghiệp nên kết hợp với một L/C dự phòng (L/C Standby), khi đó nếu tiền đã trả mà không nhận được hàng, L/C dự phòng sẽ được kích hoạt để hoàn trả tiền cho bên mua. Cách thức này cũng có thể áp dụng trong phương thức thanh toán L/C, tức ngoài L/C chính sẽ có thêm L/C Standby. Trong tình huống hợp đồng mua bán sắt phế liệu đề cập trên, nếu hợp đồng có quy định một L/C Standby, thì doanh nghiệp Việt Nam đã không rơi vào tình thế mất trắng (tiền đã giao mà không nhận được hàng).

Nghiệp vụ chứng từ của cán bộ nghiệp vụ của doanh nghiệp cũng đóng vai trò rất quan trọng trong việc phòng tránh rủi ro, đôi khi mọi thứ tưởng như rất chặt chẽ, song chỉ cần vài chữ bị gài (trong bộ chứng từ) đã có thể đẩy doanh nghiệp vào tình thế khó khăn. Tình huống sau đây là một minh chứng: doanh nghiệp Việt Nam ký hợp đồng xuất khẩu cao su sang Pakistan, phương thức thanh toán L/C. Sau khi giao hàng, doanh nghiệp Việt Nam làm thủ tục thanh toán nhưng ngân hàng từ chối thanh toán với lý do bộ chứng từ không phù hợp với các quy định của L/C. Theo đó, người mua cố tình gài bẫy bằng cách đưa vào các quy định của L/C một yêu cầu mà người bán không thể thực hiện được, đó là yêu cầu ngoài vận đơn (B/L) người bán phải xuất trình thêm một giấy chứng nhận do hãng tàu ký và đóng dấu. Tuy nhiên, hãng tàu chỉ cấp cho doanh nghiệp Việt Nam giấy chứng nhận có chữ ký mà không đóng dấu, theo quy định của luật quốc tế áp dụng trong lĩnh vực vận tải biển.

Đối với vấn đề bảo hiểm hàng hóa, trong nhiều trường hợp phía doanh nghiệp Việt Nam yên tâm vì trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hóa thuộc phía đối tác nước ngoài (theo điều kiện giao nhận quy định trong hợp đồng). Tuy nhiên, doanh nghiệp Việt Nam lại quên rằng buộc cụ thể trong hợp đồng loại bảo hiểm đối với hàng hóa, nên các đối tác nước ngoài thường chỉ mua bảo hiểm theo điều kiện C (phí bảo hiểm rẻ hơn nhiều so với điều kiện A, B), dẫn đến khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, doanh nghiệp chỉ được bồi thường không đáng kể so với tổn thất.

Tương tự đối với quy định về giám định tổn thất trong hợp đồng, nếu doanh nghiệp

có kiến thức về nghiệp vụ giám định, sẽ có những quy định an toàn cho mình trong hợp đồng. Trong tình huống mua bán sắt vụn ở trên, thực tế doanh nghiệp Việt Nam đã phải tốn kém chi phí đi kiện công ty giám định tại tòa án Hàn Quốc với lý do công ty giám định này đã không thực hiện bấm niêm seal hầm hàng, dẫn đến hàng hóa khi đến cảng Việt Nam không đủ tiêu chuẩn về môi trường để nhập cảng (tạo nên khả năng hàng hóa có thể bị đánh tráo trên đường vận chuyển). Tuy nhiên, công ty giám định của Hàn Quốc đã trình ra hợp đồng giám định, theo đó bên bán (Hàn Quốc) chỉ yêu cầu giám định tại chỗ và không yêu cầu niêm seal hầm hàng. Nếu trong hợp đồng mua bán này có quy định về việc giám định được thực hiện ở cả cảng xếp và cảng đích thì sẽ an toàn hơn cho phía doanh nghiệp Việt Nam rất nhiều.

3. KẾT LUẬN

Trong phạm vi giới hạn của bài viết này, những tình huống và phân tích trên chưa thể bao quát hết được các rủi ro pháp lý và nghiệp vụ mà doanh nghiệp có thể đối mặt. Câu ngạn ngữ “*thương trường như chiến trường*” không phải là quá. Với thương mại quốc tế nói chung và thương mại hàng hóa quốc tế nói riêng, đôi khi chỉ cần sơ sẩy tưởng chừng là chi tiết nhỏ song doanh nghiệp phải gánh chịu hậu quả vô cùng lớn. Do đó, đòi hỏi doanh nghiệp khi “*boi ra biển lớn*”, cần chuẩn bị kiến thức pháp lý và kỹ năng nghiệp vụ vững vàng. Trên thực tế, không có một công thức cố định nào có thể đem lại sự an toàn tuyệt đối, mà tùy từng trường hợp cụ thể để có thể kết hợp cùng lúc nhiều biện pháp pháp lý và nghiệp vụ, nhằm phòng tránh và hạn chế tối thiểu rủi ro./.

(1) Điều 1 Công ước CISG về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (Công ước Vienna 1980).

(2) Theo cách hiểu thông thường, doanh nghiệp

“ma” là doanh nghiệp chỉ tồn tại trên giấy tờ, không hề có bất cứ hoạt động kinh doanh nào, chúng trốn tránh sự kiểm tra hoặc dễ dàng bỏ trốn.

- (3) Điều 34 UCP 600
- (4) Công ước CISG bao gồm hơn 90 quốc gia và vùng lãnh thổ là thành viên. Việt Nam gia nhập Công ước vào 24/11/2015 và chính thức có hiệu lực tại Việt Nam vào ngày 01/01/2017.
- (5) Điều 4 (a) Công ước CISG.
- (6) Công ước New York 1958 về công nhận và cho thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài, bao gồm 167 quốc gia và vùng lãnh thổ là thành viên, Việt Nam gia nhập vào 28/7/1995 và

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1]. Công ước Vienna 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế;
- [2]. Công ước New York 1958 về công nhận và cho thi hành pháp quyết trọng tài nước ngoài;
- [3]. PICC - Bộ nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế của UNIDROIT.
- [4]. PECL - Bộ nguyên tắc hợp đồng của Châu Âu.
- [5]. Quy tắc ICC 2017 - Tòa trọng tài Quốc tế thuộc Phòng thương mại Quốc tế ICC;
- [6]. Quy tắc SIAC của Trung tâm trọng tài Quốc tế Singapore;
- [7]. Quy tắc tố tụng mẫu UNCITRAL – UAR.
- [8]. Quy tắc VIAC 2017 của Trung tâm trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC);
- [9]. Luật trọng tài thương mại Việt Nam 2010;
- [10]. Bộ luật tố tụng dân sự 2014;
- [11]. Bộ luật dân sự Việt nam 2005;
- [12]. Luật thương mại Việt Nam 2005;
- [13]. *Nghị quyết 01/2014/NQ-HĐTP của Hội*

chính thức có hiệu lực tại Việt Nam vào ngày 01/01/1996.

- (7) Điều 1 Công ước CISG.
- (8) The International Court of Arbitration - Tòa Trọng tài Quốc tế (thuộc Phòng thương mại Quốc tế, có trụ sở tại Paris).
- (9) Điều 6.2.2 PICC 2010.
- (10) Điều 6.111 Khoản 2 PECL.

đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao Hướng dẫn thi hành một số quy định Luật trọng tài thương mại;

- [14]. PGS.TS Đỗ Văn Đại, *Thẩm quyền của Tòa án Việt Nam khi trọng tài nước ngoài giải quyết tranh chấp tại Việt Nam*, <http://tcdepl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/phap-luat-kinh-te.aspx?ItemID=14>.
- [15]. Nguyễn Mạnh Dũng, *Thẩm quyền giữa Trung tâm trọng tài và hội đồng trọng tài được phân định như thế nào*, <http://dzungsrt.com/wp-content/uploads/2016/01/07192014-The-Jurisdiction-between-the-Arbitration-Centre-and-the-Arbitral-Tribunal.pdf>.
- [16]. *Cảnh báo doanh nghiệp khi sử dụng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ*, <https://moit.gov.vn.>tin-chi-tiet>chi-tiet>canh-bao-doanh-nghiep>.
- [17]. *Một số hồ sơ tranh chấp thương mại quốc tế giữa doanh nghiệp Việt Nam và đối tác nước ngoài.*