



TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM
BÊN CẠNH PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM



TRUNG TÂM HỖ TRỢ HỘI NHẬP QUỐC TẾ
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

RỦI RO LIÊN QUAN ĐẾN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG HÓA VÀO LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

LS. ĐÌNH ÁNH TUYẾT

Trưởng văn phòng luật IDVN

Trọng tài viên Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam



NỘI DUNG CHÍNH

**Khung pháp lý và
những rủi ro pháp lý
đối với XNK hàng
hóa vào EU**

**Rủi ro ký kết và thực
hiện Hợp đồng thương
mại với các Doanh
nghiệp EU.**

**Những điểm nổi bật về
Luật áp dụng và cơ
chế giải quyết tranh
Hợp đồng XNK**

**Khuyến nghị cho
Doanh nghiệp**

KHUNG PHÁP LÝ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG XNK HÀNG HÓA VÀO EU

Các văn bản	Các vấn đề
Hiệp định WTO	<ul style="list-style-type: none">• Biểu thuế suất ưu đãi: Đáp ứng các quy chuẩn của bên Nhập khẩu để có được những ưu đãi về Thuế suất theo mã HS.• SPS, TBT: Hiệp định về các Biện Pháp vệ sinh động thực vật và hàng rào kỹ thuật• Phòng vệ Thương mại: Chống bán phá giá, chống trợ cấp, Tự vệ thương mại.• TRIPs: Các quy định về Sở hữu trí tuệ tại các Quốc gia nhập khẩu.
EVFTA	<ul style="list-style-type: none">• Tương tự WTO.• Chính sách cạnh tranh (Chương 10): nghĩa vụ quốc gia về việc ban hành quy định và xử lý vi phạm về cạnh tranh• Các vấn đề về môi trường và lao động: nghĩa vụ của các quốc gia về việc ban hành quy định đảm bảo các tiêu chuẩn về môi trường và lao động (Chương 13).
Luật của EU/Các quốc gia Thành viên	<ul style="list-style-type: none">• VD. Đức ban hành sắc lệnh về bao bì, yêu cầu hàng nhập phải sử dụng bao bì có khả năng tái chế, hoặc nhà xuất khẩu phải mang trở về bao bì không thể tái chế hoặc tái sử dụng. (Verpackungsverordnung).• Luật cạnh tranh: Cấm các hành vi làm suy giảm, ngăn cản cạnh tranh trong thị trường chung (TFEU).
Luật Hợp đồng/Các nguyên tắc chung, Tập quán quốc tế điều chỉnh Hợp đồng	<ul style="list-style-type: none">• Luật Việt Nam/ Luật Quốc gia nhập khẩu EU.• CISG• PICC• Các thông lệ và tập quán quốc tế, vd. Incoterms

Rủi ro về chính sách

- Thay đổi chính sách về tiêu chuẩn kỹ thuật.
- Chính sách về môi trường (vd. quy định về bao bì của Đức), về lao động (vd. lao động trẻ em)

Rủi ro do vi phạm luật EU

- Điều tra phá giá, trợ cấp, lẫn tránh thuế, vi phạm xuất xứ hàng hóa ...
- Vi phạm về cạnh tranh, nhãn hiệu hàng hóa.

Lựa chọn đối tác

- Đối tác không có năng lực tài chính hoặc không có tài sản (vd. công ty shell).
- Đối tác thiếu hợp tác, thiếu thiện chí.

Rủi ro trong ký kết và thực hiện hợp đồng

- Hợp đồng quá đơn giản, thiếu các điều khoản để bảo vệ khi xảy ra rủi ro (vd. P/O vs. Hợp đồng Nguyên tắc) ;
- Rủi ro vi phạm hợp đồng do thay đổi hoàn cảnh (hardship: ví dụ tình trạng thiếu nguyên liệu, chậm giao hàng hay tăng cước phí đột biến do Covid 19).
- Luật áp dụng: Luật VN, Luật EU hoặc CISG (vd. Điều 35.2 của CISG yêu cầu hàng hóa và đóng gói phải phù hợp với mục đích sử dụng).
- Điều khoản về giải quyết tranh chấp không rõ ràng hoặc khó thực hiện.
- Các vấn đề liên quan: vận chuyển, bảo hiểm, đóng gói, xếp dỡ, giám định .v.v.

1

Thời gian giao hàng bị kéo dài hoặc không thể thực hiện được (do các vấn đề như lockdown, thiếu nhân lực, nguồn cung bị thiếu hụt hay gián đoạn v.v.)

2

Chi phí nguyên liệu, sản xuất, logistics, vận chuyển hàng hoá tăng quá cao (do thiếu nhân lực, chi phí test và phòng ngừa covid v.v)

3

Không có nguồn thu do không được hoạt động kinh doanh dịch vụ, sản xuất, tồn đọng hàng hóa (khách sạn, nhà hàng, cửa hàng bán lẻ).

4

Nguy cơ không thể thực hiện được một phần hoặc toàn bộ vì các vấn đề liên quan đến đại dịch hoặc các biện pháp liên quan do các cơ quan nhà nước ban hành.

5

Chất lượng hàng hóa không đảm bảo vì thiếu điều kiện bảo quản do dịch bệnh.

LUẬT ÁP DỤNG ĐIỀU CHỈNH HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU VÀO EU

Luật do các bên lựa chọn quy định tại Hợp đồng: CISG áp dụng trong các trường hợp:

- Các bên thỏa thuận CISG là Luật áp dụng **duy nhất** cho Hợp đồng
- Các bên có thể thỏa thuận chọn **Luật Việt Nam** hoặc **Luật của Quốc gia EU** nhập khẩu. Việt Nam và các nước EU đều là thành viên của CISG (Chỉ còn Ireland chưa gia nhập CISG), CISG sẽ được tự động và ưu tiên áp dụng, **TRỪ KHI**: Doanh nghiệp Việt Nam và Doanh nghiệp EU có thỏa thuận loại trừ CISG (vd. quy định trong hợp đồng).

Luật hành chính/bắt buộc hoặc luật xác định theo tư pháp quốc tế:

- Nếu các bên không có lựa chọn: xác định theo tư pháp quốc tế hoặc luật quốc gia (Điều 683, Bộ luật dân sự VN: luật của quốc gia nơi có mối quan hệ mật thiết với hợp đồng (vd. nước của người bán..), hoặc với vấn đề tranh chấp, (vd. xác định hiệu lực hợp đồng sẽ căn cứ vào luật quốc gia nơi ký kết Hợp đồng);
- Luật hành chính của từng quốc gia (vd. quy định về xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, quy định áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu và lưu thông tại EU



MỘT SỐ QUY ĐỊNH CỦA CISG VỀ NGHĨA VỤ TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

Người Bán

Giao hàng đúng thời điểm đã thỏa thuận trong Hợp đồng và/hoặc quy định bởi Luật áp dụng (vd. Điều 33 CISG: giao hàng vào 1 ngày trong khoảng thời gian thỏa thuận hoặc thời điểm hợp lý khác).

Giao hàng đúng chất lượng, số lượng và miêu tả theo quy định trong Hợp đồng VÀ phù hợp với mục đích sử dụng.

Giao hàng đúng địa điểm đã được quy định trong Hợp đồng và Luật áp dụng, giao hàng thay thế, khắc phục thiệt hại nếu giao không đủ, không đúng

Giao đủ các hóa đơn, chứng từ liên quan đến hàng hóa theo yêu cầu của Hợp đồng và Luật áp dụng.

Được quyền hủy hợp đồng nếu: 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 – Điều 49 CISG.

Người Mua

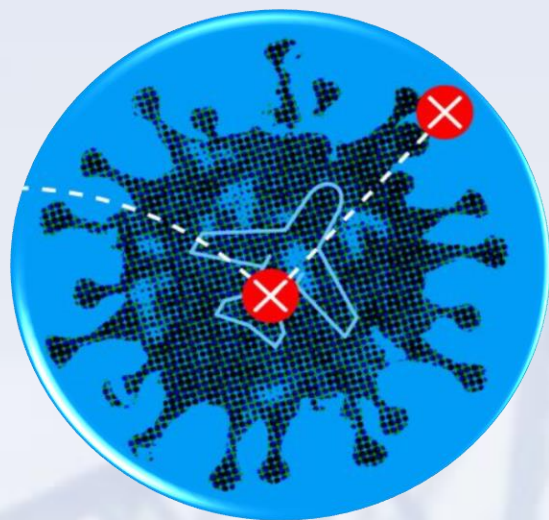
Kiểm tra hàng hóa và *thông báo về sự không phù hợp, nếu có của hàng hóa* trong thời gian *ngắn nhất* mà hoàn cảnh thực tế cho phép (Đ 39 CISG: thời gian khiếu nại chất lượng không muộn hơn 2 năm kể từ ngày nhận hàng; Đ 318 Luật Thương mại: 3-6-9 tháng tùy thuộc vào loại khiếu nại).

Nhận hàng theo yêu cầu đã thỏa thuận trong hợp đồng (mất quyền từ chối nhận hàng nếu không tiến hành các biện pháp bảo quản đối với hàng đã được nhận - Điều 86).

Bảo quản hàng hóa (nếu muốn từ chối hàng), Hạn chế tốt nhất và được bên bán hoàn trả chi phí

Mất quyền tuyên bố hủy hợp đồng nếu: họ không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng về thực chất giống như tình trạng khi họ nhận hàng đó – Điều 82.

CÁC BIỆN PHÁP ĐƯỢC ÁP DỤNG TRONG TRƯỜNG HỢP NGƯỜI BÁN VI PHẠM HỢP ĐỒNG THEO CISG



Trường hợp giao thừa hàng

- Người mua có thể chấp nhận hay từ chối số lượng phụ trội (Điều 52.2 CISG).

Trường hợp giao hàng không phù hợp với hợp đồng

- Bên Mua yêu cầu bên Bán giao hàng thay thế (Điều 46.2).
- Bên Mua yêu cầu khắc phục bằng việc sửa chữa (Điều 46.3).
- Giảm giá (Điều 50).
- Yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Trường hợp giao hàng không đủ

- Bên Mua yêu cầu giao bổ sung (Điều 47.1 CISG).
- Yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Bên Mua có quyền yêu cầu tuyên bố hủy bỏ hợp đồng khi:

- Có vi phạm cơ bản của bên Bán (Điều 25 CISG)
- Bên bán không giao hoặc tuyên bố không giao hàng trong thời hạn thỏa thuận hoặc thời hạn đã được gia hạn).

PHẠT VÀ BỒI THƯỜNG DO VI PHẠM HỢP ĐỒNG

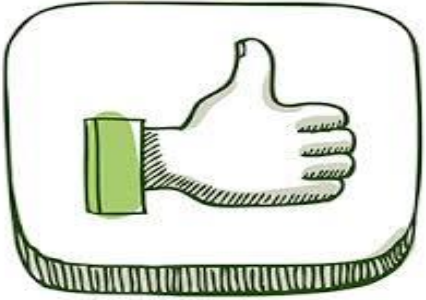
PHẠT VI PHẠM

- Các bên phải có thỏa thuận phạt vi phạm trong hợp đồng (Điều XX Luật Thương mại, Điều YY, CISG).
- Điều 418 BLDS 2015 cho phép thỏa thuận về mức phạt không có giới hạn - **NGOẠI TRỪ**: Mức phạt vi phạm bị giới hạn đối với Hợp đồng Thương mại hoặc Hợp đồng xây dựng:
 - ☐ **8%** giá trị nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm đối với các hợp đồng thương mại theo điều 301 Luật Thương mại 2005 (“LTM”).
 - ☐ **12%** giá trị nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm đối với các dự án xây dựng có vốn nhà nước theo điều 146 Luật xây dựng năm 2014

BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI DO VI PHẠM HỢP ĐỒNG

- Không cần có thỏa thuận trong hợp đồng về Bồi thường thiệt hại (“BTTH”) - **NGOẠI LỆ**: HĐ có thỏa thuận về phạt vi phạm (Điều 418.3 BLDS 2015).
- Thiệt hại được bồi thường phải là thiệt hại trực tiếp và thực tế, bao gồm cả khoản lợi đáng lẽ được hưởng (Điều 302, Luật Thương mại, Điều 74, CISG)
- Luật cho phép trường hợp **đồng thời** áp dụng phạt vi phạm và BTTH .
- Thỏa thuận về mức bồi thường thiệt hại trong Hợp đồng (thiệt hại ấn định – liquidated damages) ?

Luật áp dụng: Trong trường hợp, Luật Việt Nam không được thỏa thuận để áp dụng thì CISG nên là một sự lựa chọn đáng lưu tâm vì các lý do sau:



ƯU ĐIỂM

- CISG quy định khá cân bằng và rõ ràng về quyền, nghĩa vụ của cả bên Bán và bên Mua, đặc biệt trong các trường hợp HĐ không có quy định cụ thể: => thiết lập sự công bằng trong việc điều chỉnh quyền và nghĩa vụ của các bên trong mua bán hàng hóa quốc tế.
- Chọn CISG sẽ tiết kiệm thời gian đàm phán với các Quốc gia nhập khẩu từ EU vì sự quen thuộc và tính quốc tế của CISG.

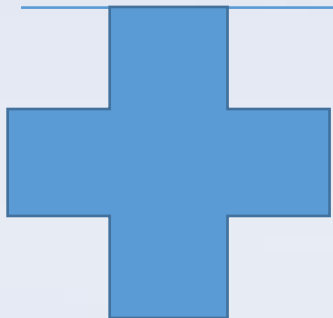


LƯU Ý VỚI BÊN XUẤT KHẨU (BÊN BÁN HÀNG HÓA)

- CISG cho phép “filling gaps” bằng việc viện dẫn các nguyên tắc quốc tế chung (vd. PICC) hoặc Luật quốc gia theo các quy tắc của Tư pháp quốc tế (Điều 7.2 CISG).
- Trong trường hợp xảy ra các “trở ngại khách quan”, bên Bán phải **thông báo** trong thời gian sớm nhất tới bên Mua. (Điều 79.4 CISG) và được miễn trách nếu không thực hiện nghĩa vụ do trở ngại khách quan
- CISG **KHÔNG** giới hạn hình thức giao kết Hợp đồng chỉ bằng văn bản. (Điều 11 CISG).

CÁC VẤN ĐỀ	TÒA ÁN	TRỌNG TÀI	HÒA GIẢI
CĂN CỨ	<ul style="list-style-type: none"> + Không cần có thỏa thuận + Theo luật quốc gia (thường nơi cư trú của bị đơn) 	<ul style="list-style-type: none"> + Thỏa thuận lựa chọn trọng tài của các bên (cơ quan trọng tài hoặc trọng tài vụ việc/quy tắc trọng tài/địa điểm trọng tài/ngôn ngữ trọng tài/hình thức) 	<ul style="list-style-type: none"> • thỏa thuận lựa chọn hòa giải của các bên (trung tâm/hòa giải viên/quy tắc hòa giải/địa điểm/ngôn ngữ/phương thức)
THỦ TỤC	Theo quy định của luật quốc gia (vd BLTTDS VN)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Quy tắc trọng tài của cơ quan trọng tài hoặc do các bên lựa chọn (VIAC, UNCITRAL, ICC) <input type="checkbox"/> Luật quốc gia nơi diễn ra thủ tục trọng tài 	<ul style="list-style-type: none"> • Theo quy tắc của trung tâm hòa giải (VMC, VIMC) hoặc do các bên lựa chọn • Luật quốc gia
NGƯỜI PHÁN QUYẾT/THAM GIA	Thẩm phán	Trọng tài viên	Hòa giải viên
NGÔN NGỮ	Theo quy định của luật TTDS quốc gia giải quyết	Các bên lựa chọn HOẶC HĐTT/HG quyết định	
HIỆU LỰC CỦA PHÁN QUYẾT/BẢN ÁN/ VĂN BẢN HÒA GIẢI THÀNH	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Có thể bị xem xét lại bởi Tòa án cấp trên <input type="checkbox"/> Khó thi hành ở nước ngoài 	<ul style="list-style-type: none"> • Chung thẩm • Thi hành ở nước ngoài theo Công ước New York 1958 	<ul style="list-style-type: none"> • Tự nguyện thi hành hoặc thi hành theo luật quốc gia • Có thể thi hành theo Công ước Singapore 2018

**Doanh nghiệp Việt Nam nên lựa chọn GQTC tại
trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC)**



Địa điểm giải quyết tranh chấp được thỏa thuận một cách linh hoạt, có thể ở Việt Nam hoặc nước ngoài.

Ngôn ngữ giải quyết tranh chấp đa dạng (Việt Nam, Anh, Pháp, v.v.).

Giải quyết tranh chấp trong một cấp duy nhất.

Phương thức giải quyết tranh chấp có thể bằng hình thức online.

Các bên được lựa chọn trọng tài viên.

Các bên được chủ động đưa ra nhân chứng, chuyên gia.

**Việc công nhận và thi hành phán quyết trọng tài VIAC tại nước ngoài có thể dễ dàng hơn
Phán quyết được làm bởi Tòa Án (Việt Nam là thành viên Công ước New York 1958).**

KHUYẾN NGHỊ TRONG KÝ KẾT HỢP ĐỒNG



Quy định chi tiết các điều khoản mua bán hàng hóa quan trọng

- Nơi giao, nhận hàng
- Tiêu chuẩn đánh giá chất lượng hàng hóa, v.v.
- Thời điểm chuyển rủi ro
- Quyền được hủy Hợp đồng của người bán/người mua

Quy định một số các trường hợp trở ngại khách quan

- Trường hợp bất khả kháng/trở ngại khách quan do đại dịch, ngoại cảnh gây ra cháy nổ hàng hóa v.v.
- Thời gian thông báo.

Quy định rõ về các yếu tố liên quan đến GQTC

- Sử dụng các điều khoản trọng tài mẫu của các trung tâm trọng tài (vd: VIAC).
- Quy định về số lượng trọng tài viên, ngôn ngữ, địa điểm trọng tài, hòa giải tiền tố tụng, hình thức trọng tài (vd. online)
- Quy định Luật áp dụng

**Không nên bỏ qua bước Hòa giải/Thương lượng để giải quyết tranh chấp**

Nên tận dụng phương thức giải quyết tranh chấp này trước khi GQTC thông qua Trọng tài. Xem xét kỹ những giao dịch đã làm với Đối tác để có những phương án hòa giải/thương lượng thành công.

**Có Luật sư/Chuyên gia tham gia càng sớm càng tốt:**

Xác định chiến lược, giảm thiểu rủi ro trong tiết lộ, cung cấp thông tin trong tranh tụng.

Đánh giá, giải quyết tốt vấn đề tố tụng, tránh sai sót, linh hoạt

Chuẩn bị tốt các bản đệ trình, chứng cứ, nhân chứng, chuyên gia và bảo vệ quyền lợi kịp thời cho doanh nghiệp

**Chuẩn bị tốt và chủ động tham gia giải quyết tranh chấp**

Cần chuẩn bị nhanh, đầy đủ, hồ sơ, thông tin;

Tuân thủ các thời hạn tố tụng, linh hoạt trong quá trình tố tụng và chuẩn bị sẵn cho nhiều tình huống, kể cả hòa giải;

Trao đổi và tuân thủ ý kiến tham vấn từ Luật sư trong quá trình giải quyết tranh chấp.

XIN CẢM ƠN

Diễn giả: **ĐINH ÁNH TUYẾT**

**RỦI RO LIÊN QUAN ĐẾN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU
HÀNG HÓA VÀO LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)**

Bà ĐINH ÁNH TUYẾT – Trưởng Văn phòng

Email: anhtuyet@idvn.com.vn

Mobi: +84 90 328 2896

Văn phòng Hà Nội:

Tầng 5, Tòa nhà Viet Tower, số 1 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Tel: +84 (24) 3997 4783

Website: <https://idvn.com.vn/>