

TIỂU LUẬN

ĐỀ TÀI

**PHÁP LUẬT
KINH DOANH QUỐC TẾ**

MỤC LỤC

<u>LỜI MỞ ĐẦU.....</u>	<u>3</u>
<u>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG ƯỚC VIÊN 1980.....</u>	<u>4</u>
<u>I. Giới thiệu về Công Ước Viên 1980.....</u>	<u>4</u>
<u>1. Sơ lược về lịch sử Công ước Viên 1980.....</u>	<u>4</u>
<u>2. Những nội dung cơ bản của Công ước Viên 1980.....</u>	<u>5</u>
<u>II. Thành công của Công ước Viên 1980</u>	<u>8</u>
<u>CHƯƠNG II: ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 ĐẾN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM.....</u>	<u>10</u>
<u>I. So sánh Công ước Viên và hệ thống Pháp luật ở Việt Nam.....</u>	<u>10</u>
<u>1. Luật áp dụng cho hợp đồng.....</u>	<u>10</u>
<u>2. Hiệu lực của hợp đồng.....</u>	<u>11</u>
<u>3. Giao kết hợp đồng.....</u>	<u>12</u>
<u>4. Đề nghị giao kết hợp đồng.....</u>	<u>12</u>
<u>5. Chấp Nhận giao kết hợp đồng.....</u>	<u>13</u>
<u>6. Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng</u>	<u>14</u>
<u>7. Hình thức của hợp đồng.....</u>	<u>16</u>
<u>8. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng.....</u>	<u>18</u>
<u>II. Lợi ích và khó khăn đối với Việt Nam khi tham gia làm thành viên Công ước Viên 1980.....</u>	<u>21</u>
<u>1. Lợi ích của Việt Nam khi gia nhập Công ước Viên 1980.....</u>	<u>21</u>
<u>2. Khó khăn mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải do Việt Nam chưa phải là thành viên của Công ước Viên 1980.....</u>	<u>24</u>
<u>3. Những bất cập gặp phải khi Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên 1980.....</u>	<u>25</u>
<u>CHƯƠNG 3: MỘT VÀI ĐỀ XUẤT VỀ VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP</u>	<u>27</u>
<u>I. Việt Nam nên tham gia công ước viên 1980.....</u>	<u>27</u>
<u>II. Việt Nam cần tìm hiểu kỹ nội dung Công ước Viên 1980 trước khi xin gia nhập.....</u>	<u>28</u>
<u>KẾT LUẬN.....</u>	<u>29</u>
<u>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</u>	<u>31</u>

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế Việt Nam đang trên con đường hội nhập chủ động và tích cực vào nền kinh tế thế giới, đẩy mạnh các hoạt động thương mại quốc tế, giao dịch thương mại quốc tế ngày càng trở thành một phần hết sức quan trọng trong nền kinh tế nước ta, trong đó thương mại hàng hóa vẫn là hoạt động sôi nổi nhất, là động lực và đóng vai trò quan trọng cho tăng trưởng kinh tế trong nước, nhất là sau khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại quốc tế WTO.

Công ước Viên năm 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là một trong những công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất hiện nay, với 74 thành viên (tính đến ngày 11/4/2010), ước tính CISG điều chỉnh khoảng 3/4 giao dịch thương mại quốc tế. Công ước này đã thống nhất hóa và khắc phục 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, đem lại sự công bằng cho các thương vụ mua bán quốc tế.

Trên thế giới, hầu hết các cường quốc thương mại trên thế giới trong đó có nhiều quốc gia là bạn hàng lớn và lâu dài của Việt nam đều đã gia nhập Công ước Viên như Pháp, Mỹ, Italia, Liên bang Nga, Canada, Đức, Hà Lan, Australia, Trung Quốc... còn tại khu vực châu Á là các quốc gia mới gia nhập như Hàn Quốc và Nhật Bản. Việc Công ước Viên 1980 trở thành nguồn luật của tất cả những quốc gia này và được khuyến khích sử dụng cho mọi giao dịch thương mại quốc tế có thể thấy có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam.

Bài tiểu luận này có 3 chương:

- Chương 1: Tổng quan về Công ước Viên 1980
- Chương 2: Ảnh hưởng của công ước Viên 1980 đến các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của các Doanh nghiệp Việt Nam
- Chương 3: Một số đề xuất về việc Việt Nam gia nhập công ước Viên 1980

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG ƯỚC VIÊN 1980

I. Giới thiệu về Công Ước Viên 1980

1. Sơ lược về lịch sử Công ước Viên 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) được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) với nỗ lực hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã được khởi xướng từ những năm 30 của thế kỷ 20 bởi UNIDROIT (Viện nghiên cứu quốc tế về thống nhất luật tư). Unidroit đã cho ra đời hai Công ước La Haye năm 1964 là:

- Công ước thứ nhất “Luật thống nhất về thiết lập hợp đồng mua bán quốc tế các động sản hữu hình”, điều chỉnh việc hình thành hợp đồng (chào hàng, chấp nhận chào hàng);
- Công ước thứ hai “Luật thống nhất cho mua bán quốc tế các động sản hữu hình”, đề cập đến quyền và nghĩa vụ của người bán, người mua và các biện pháp được áp dụng khi một hay các bên vi phạm hợp đồng.

Tuy nhiên, trên thực tế hai Công ước La Haye năm 1964 rất ít được áp dụng. Theo các chuyên gia, có 4 lý do chính sau đây:

- Hội nghị La Haye chỉ có 28 nước tham dự, có rất ít đại diện từ các nước XHCN và các nước đang phát triển, vì thế người ta cho rằng các Công ước này được soạn có lợi hơn cho người bán từ các nước tư bản;
- Các Công ước này sử dụng các khái niệm quá trừu tượng và phức tạp nên rất dễ gây hiểu nhầm;
- Các Công ước này có xu hướng thiên về thương mại giữa các quốc gia cùng chung biên giới hơn là thương mại quốc tế liên quan đến vận tải biển;

- Quy mô áp dụng của hai Công ước trên quá rộng, được áp dụng bất kể có xung đột pháp luật hay không.

Năm 1968, trên cơ sở yêu cầu của đa số các thành viên Liên Hợp Quốc, UNCITRAL đã khởi xướng việc soạn thảo một Công ước thống nhất về pháp luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhằm thay thế cho hai Công ước La Haye năm 1964. Công ước Viên ra đời, được soạn thảo dựa trên hai Công ước La Haye, song có những điểm đổi mới và hoàn thiện cơ bản. Công ước được thông qua tại Viên (Áo) ngày 11 tháng 04 năm 1980 tại Hội nghị của Ủy ban của Liên hợp quốc về Luật thương mại quốc tế với sự có mặt của đại diện của khoảng 60 quốc gia và 8 tổ chức quốc tế và có hiệu lực từ ngày 01/01/1988.

2. Những nội dung cơ bản của Công ước Viên 1980

Công ước Viên 1980 gồm 101 Điều, được chia làm 4 phần với các nội dung chính sau:

- **Phần 1:** Phạm vi áp dụng và các quy định chung (Điều 1- 13). Phần này quy định trường hợp nào Công ước Viên 1980 được áp dụng (từ Điều 1 đến Điều 6), đồng thời nêu rõ nguyên tắc trong việc áp dụng Công ước Viên 1980, nguyên tắc diễn giải các tuyên bố, hành vi và xử sự của các bên, nguyên tắc tự do về hình thức của hợp đồng. Ngoài ra, Công ước cũng nhấn mạnh đến giá trị của tập quán trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế.

- **Phần 2:** Xác lập hợp đồng (trình tự, thủ tục ký kết hợp đồng) (Điều 14- 24). Trong phần này, với 11 điều khoản, Công ước Viên đã quy định khá chi tiết, đầy đủ các vấn đề pháp lý đặt ra trong quá trình giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

+ Điều 14 của Công ước định nghĩa chào hàng, nêu rõ đặc điểm của chào hàng và phân biệt chào hàng với các “lời mời chào hàng”.

+ Các vấn đề hiệu lực của chào hàng, thu hồi và hủy bỏ chào hàng được quy định tại các điều 15, 16 và 17.

+ Đặc biệt, tại các Điều 18, 19, 20 và 21 của Công ước có các quy định rất chi tiết, cụ thể về nội dung của chấp nhận chào hàng: khi nào và trong điều kiện nào, chấp nhận chào hàng là có hiệu lực và cùng với chào hàng cấu thành hợp đồng; thời hạn để chấp nhận, chấp nhận muộn; kéo dài thời hạn chấp nhận. Ngoài ra, Công ước còn có quy định về thu hồi chấp nhận chào hàng và thời điểm hợp đồng có hiệu lực.

Về vấn đề xác lập hợp đồng mua bán, Công ước Viên 1980 thừa nhận quy tắc Chào hàng – Chấp nhận chào hàng (offer-acceptance rule): Công ước quy định một thư chào giá phải được gửi đến một hay một số người cụ thể, xác định và miêu tả đầy đủ về hàng hóa, số lượng, giá cả. Thư chào hàng có thể được thu hồi nếu thư thu hồi đến khách hàng trước hoặc cùng lúc với thư chào hàng, hoặc trước khi khách hàng gửi lại thư chấp thuận. Bất kỳ sự thay đổi nào với thư chào hàng ban đầu đều được xem như sự từ chối thư chào hàng trừ phi các điều khoản sửa chữa không làm thay đổi những điều khoản thiết yếu của thư chào hàng.

- **Phần 3:** Mua bán hàng hóa (Điều 25 - 88). Nội dung của phần 3 này là các vấn đề pháp lý trong quá trình thực hiện hợp đồng. Phần này được chia thành 5 chương với những nội dung cơ bản như sau:

Chương I: Những quy định chung

Chương II: Nghĩa vụ của người bán

Chương III: Nghĩa vụ của người mua

Chương IV: Chuyển rủi ro

Chương V: Các điều khoản chung về nghĩa vụ của người bán và người mua

Trong chương này quy định chi tiết về vấn đề tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, vi phạm trước hợp đồng, việc áp dụng các biện pháp pháp lý trong trường hợp giao hàng từng phần, hủy hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ, ngoài ra việc nghĩa vụ người bán và người mua, nghĩa vụ giao hàng và

chuyển chứng từ, nghĩa vụ thanh toán của người mua cũng được quy định chi tiết và chặt chẽ. Ngoài ra, chương này còn đề cập vấn đề miễn trách, hậu quả của việc hủy hợp đồng và bảo quản hàng hóa trong trường hợp có tranh chấp. Đây là chương có số lượng điều khoản lớn nhất, cũng là chương chứa đựng những quy phạm hiện đại, tạo nên ưu việt của Công ước Viên 1980.

Các nội dung về vi phạm hợp đồng và chế tài do vi phạm hợp đồng được lồng ghép trong chương II, chương III và chương V. Trong chương II và chương III, sau khi nêu các nghĩa vụ của người bán và người mua, Công ước Viên 1980 đề cập đến các biện pháp áp dụng trong trường hợp người bán/người mua vi phạm hợp đồng.

Ngoài ra còn có một số biện pháp không có tính chất chế tài hoặc nhằm mục đích trừng phạt bên vi phạm

- + Biện pháp giảm giá (Điều 50)

- + Biện pháp bên bị vi phạm gia hạn thời hạn thực hiện nghĩa vụ để tạo điều kiện cho bên vi phạm tiếp tục thực hiện hợp đồng (Điều 47 khoản 1 và Điều 63 khoản 1)

- + Những biện pháp mà bên vi phạm có thể đưa ra nhằm khắc phục những thiệt hại do hành vi vi phạm của mình gây ra (Điều 48 khoản 1).

Công ước cũng quy định rõ trường hợp áp dụng các biện pháp cụ thể (ví dụ biện pháp hủy hợp đồng hay đòi thay thế hàng chỉ được áp dụng trong trường hợp vi phạm cơ bản- khái niệm vi phạm cơ bản được nêu tại Điều 25).

- **Phần 4:** Các quy định cuối cùng (Điều 89 - 101). Phần này quy định về các thủ tục để các quốc gia ký kết, phê chuẩn, gia nhập Công ước, các bảo lưu có thể áp dụng, thời điểm Công ước có hiệu lực và một số vấn đề khác mang tính chất thủ tục khi tham gia hay từ bỏ Công ước này.

II. Thành công của Công ước Viên 1980

Có hiệu lực từ ngày 01/01/1988, đến nay, Công ước Viên 1980 đã trở thành một trong các công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất. So với các công ước đa phương khác về mua bán hàng hóa (như các công ước Hague 1964), Công ước Viên 1980 là Công ước quốc tế có quy mô lớn hơn hẳn về số quốc gia tham gia và mức độ được áp dụng. Với 74 quốc gia thành viên trong đó có 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 và hầu hết các cường quốc về kinh tế trên thế giới (Hoa Kỳ, Pháp, Đức, Canada, Australia, Nhật Bản...), ước tính Công ước này điều chỉnh các giao dịch chiếm đến ba phần tư thương mại hàng hóa thế giới.

Sự thành công của Công ước Viên 1980 được khẳng định trong thực tiễn với hơn 2500 vụ tranh chấp đã được Tòa án và trọng tài các nước/quốc tế giải quyết có liên quan đến việc áp dụng và diễn giải Công ước Viên 1980 được báo cáo. Tại các quốc gia chưa phải là thành viên, Công ước vẫn được áp dụng, hoặc do các bên trong hợp đồng lựa chọn Công ước Viên 1980 như là luật áp dụng cho hợp đồng, hoặc do các tòa án, trọng tài dẫn chiếu đến để giải quyết tranh chấp. Nhiều doanh nhân tại các quốc gia chưa phải là thành viên Công ước Viên 1980 đã tự nguyện áp dụng Công ước này cho các giao dịch thương mại quốc tế của mình, bởi vì những ưu việt của Công ước Viên 1980 so với luật quốc gia.

Năm 2008 đánh dấu sự thành công mới của Công ước Viên 1980 tại Châu Á, khi mà Nhật Bản tham gia Công ước này. Với ảnh hưởng mạnh mẽ và rộng lớn về thương mại hàng hóa của Nhật Bản ở Châu Á và trên thế giới, các chuyên gia dự báo việc Nhật Bản - nền kinh tế hùng mạnh nhất Châu Á gia nhập Công ước Viên 1980 sẽ kéo theo nhiều hồ sơ gia nhập hay phê chuẩn từ các quốc gia khác, đặc biệt là các quốc gia Châu Á.

Thương mại quốc tế được xem là một phần quan trọng của nền kinh tế thế giới. Việc thống nhất và hài hòa luật pháp quốc tế và giảm thiểu các chi phí phát sinh về hợp đồng thương mại là xu hướng phát triển tất yếu của thương mại quốc tế. Với ý nghĩa như vậy, Công ước Viên đã thể hiện được:

- Thứ nhất, tăng cao tính hiệu quả là đơn giản hóa giao thương quốc tế bằng cách xóa bỏ các rào cản pháp lý và tăng cường tính ổn định pháp luật của giao dịch quốc tế bởi ngôn ngữ luật chung, quy mô và tính chất áp dụng của nó. So với các Công ước đa phương khác, Công ước Viên là Công ước quốc tế có quy mô lớn hơn hẳn về số quốc gia tham gia và mức độ được áp dụng, trở thành nguồn luật trong nước của rất nhiều quốc gia.
- Thứ hai, Bộ nguyên tắc UNIDROIT về hợp đồng thương mại quốc tế (PICC) và Các nguyên tắc của Luật Hợp đồng Châu Âu (PECL), dựa trên cơ sở nền tảng của CISG, đã trở thành một nguồn luật quốc tế quan trọng, được nhiều quốc gia và doanh nhân sử dụng trong thương mại giao dịch quốc tế.
- Thứ ba, Công ước Viên cũng được khuyến khích áp dụng cho các giao dịch không thuộc khuôn khổ Công ước, nhiều doanh nhân thuộc các quốc gia chưa tham gia Công ước Viên 1980 đã tự nguyện áp dụng Công ước này cho các giao dịch thương mại quốc tế của mình.

CHƯƠNG II: ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 ĐẾN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

I. So sánh Công ước Viên và hệ thống Pháp luật ở Việt Nam

1. Luật áp dụng cho hợp đồng

Theo quy định của pháp luật Việt Nam ở Điều 1 khoản 1 và Điều 4 khoản 1 luật Thương Mại 2005, các hoạt động thương mại trên lãnh thổ Việt Nam phải tuân theo luật Thương Mại và các nguồn luật có liên quan. Nếu trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có dẫn chiếu đến luật Việt Nam thì khi xảy ra tranh chấp. Các bên sẽ phải sử dụng luật chuyên ngành trước, nếu không có luật chuyên ngành thì sẽ áp dụng luật Thương Mại 2005. Trong trường hợp luật Thương Mại 2005 không có quy định thì sẽ áp dụng các quy định trong Bộ Luật Dân Sự (theo Điều 4 khoản 3 luật Thương Mại 2005).

Đối với các điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia ký kết thì các điều ước quốc tế đó có giá trị bắt buộc đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có liên quan. Trong trường hợp có mâu thuẫn giữa điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia với luật Việt Nam thì áp dụng điều ước quốc tế. Tuy nhiên, trong thực tế Việt Nam chưa tham gia bất kỳ điều ước quốc tế nào. Vì vậy các bên chỉ có thể áp dụng các điều ước quốc tế, tập quán thương mại, luật nước ngoài trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nếu có thỏa thuận trong hợp đồng với điều kiện các điều nước quốc tế, tập quán thương mại và luật nước ngoài đó không trái với các nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam (Điều 5 khoản 2 luật Thương Mại 2005)

Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980 nên Công ước Viên sẽ chỉ điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nếu được các bên lựa chọn và ghi rõ trong hợp đồng. Khi đó các điều khoản và quy định của Công ước Viên 1980 sẽ điều chỉnh quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng.

Hiện tại Việt Nam chưa có luật chuyên ngành về mua bán hàng hóa quốc tế, do đó các quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đều đa phần được dẫn

chiếu đến Luật Thương Mại 2005. Tuy nhiên, Luật Thương Mại 2005 lại chủ yếu hướng đến việc mua bán hàng hóa nội địa. Do đó, một số quy định trong đó chưa thật sự phù hợp với sự phức tạp của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

2. Hiệu lực của hợp đồng

- Về vấn đề hiệu lực hợp đồng, luật Thương Mại 2005 không có quy định về các điều kiện để hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có hiệu lực. Theo quy định khi luật Thương Mại không quy định thì phải dẫn chiếu đến Bộ Luật Dân Sự. Theo Điều 22 khoản 1 và Điều 429 khoản 1 Bộ Luật Dân Sự 2005 có quy định giao dịch dân sự (hay hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế) có hiệu lực khi có đủ một số điều kiện sau:

+ Chủ thể có năng lực hành vi dân sự

+ Đối tượng của hợp đồng mua bán là tài sản được phép giao dịch (không thuộc hàng hoá cấm kinh doanh, hàng hoá hạn chế kinh doanh, hàng hóa kinh doanh có điều kiện)

+ Mục đích và nội dung không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội

+ Chủ thể tham gia hoàn toàn tự nguyện.

- Công ước Viên 1980, về cơ bản, không điều chỉnh những nội dung này. Theo Điều 4 của Công Ước Viên 1980 có quy định: trừ khi có quy định cụ thể, Công ước không điều chỉnh tính hiệu lực của hợp đồng hoặc của bất cứ điều khoản nào của hợp đồng hoặc của bất kỳ tập quán nào. Ở điểm này Công ước Viên 1980 để cho các nước tham gia tùy nghi chọn lựa luật Quốc gia để quy định trong hợp đồng.

Như vậy, khi ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, các bên có thể thỏa thuận để áp dụng Công ước Viên 1980 làm luật áp dụng hợp đồng. Tuy nhiên để đảm bảo quyền lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng Công ước Viên các bên vẫn phải tuân thủ các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực như Bộ Luật Dân Sự Việt Nam 2005 quy định vì Việt Nam vẫn chưa gia nhập Công ước Viên 1980.

3. Giao kết hợp đồng

Theo quy định của pháp luật Việt Nam đối với hợp đồng dân sự nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng, việc giao kết hợp đồng được thực hiện theo nguyên tắc “Đề Nghị – Chấp Nhận” (Offer – Acceptance).

Theo Khoản 1 và 2 Điều 404 BLDS 2005 hợp đồng được giao kết vào thời điểm Bên đề nghị nhận được trả lời Chấp Nhận giao kết của Bên được đề nghị hoặc Bên được đề nghị im lặng (nếu có thỏa thuận im lặng là sự trả lời chấp nhận giao kết; Điều này phù hợp với điều 15 của Công ước Viên 1980. Riêng về vấn đề im lặng, Công ước quy định rõ tại Điều 18.1: im lặng hoặc không có hành động không được hiểu là Chấp Nhận. Như vậy, cả Công ước Viên 1980 và luật Việt Nam đều thống nhất rằng im lặng không có nghĩa là đồng ý.

Nhận xét: Nhìn chung cả công ước Viên và luật VN đều có những qui định khá cụ thể và tương thích với nhau về giao kết hợp đồng, riêng công ước Viên có qui ước cụ thể hơn về hành động im lặng hoặc không có hành động đều được xem là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

4. Đề nghị giao kết hợp đồng

- Về định nghĩa đề nghị giao kết hợp đồng, luật Việt Nam (Điều 390 khoản 1) và Công ước Viên (Điều 14 khoản 1) đều có chung quan điểm rằng đề nghị giao kết hợp đồng được hình thành khi bên đề nghị thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và tự ràng buộc mình trong trường hợp đề nghị đó được chấp nhận. Tuy nhiên, Công ước Viên quy định chặt chẽ hơn luật Việt Nam về vấn đề này; Công ước Viên yêu cầu đề nghị phải được gửi cho một hoặc nhiều người xác định và đó là một đề nghị đủ chính xác khi nó nêu rõ hàng hóa và ấn định số lượng và giá cả một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc quy định cách xác định số lượng và giá cả.

- Về thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực: Theo Điều 391 khoản 1 BLDS 2005 và Điều 15 khoản 1 Công ước Viên 1980 thì cả luật Việt Nam và Công ước đều quy định rằng đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được đề nghị đó. Tuy nhiên, về vấn đề này thì luật Việt Nam có quy

định rõ ràng hơn về việc thế nào được xem là nhận được đề nghị. Điều 391 khoản 2 nêu rõ các trường hợp được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng:

- + Đề nghị được chuyển đến nơi cư trú, nếu bên được đề nghị là cá nhân; được chuyển đến trụ sở nếu bên được đề nghị là pháp nhân;
 - + Đề nghị được đưa vào hệ thống thông tin chính thức của bên được đề nghị
 - + Khi bên được đề nghị biết được đề nghị giao kết hợp đồng thông qua phương thức khác.
- Về việc hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng, Điều 393 BLDS 2005 và Điều 15 khoản 2 đều quy định bên đề nghị có thể hủy bỏ hay rút lại đề nghị chào hàng nếu thông báo rút lại hoặc hủy bỏ đó đến trước hoặc cùng lúc với chào hàng. Ngoài ra, luật Việt Nam còn cho phép hủy bỏ đề nghị nếu trong đề nghị có quy định quyền của bên đề nghị có thể hủy bỏ.

5. Chấp Nhận giao kết hợp đồng

- Theo Điều 396 Bộ luật Dân sự 2005, một trả lời được xem là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng khi người được đề nghị chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị. Quy định này cũng tương tự đối với Công ước Viên 1980 nhưng trong Công ước Viên 1980 (Điều 19 khoản 2) có mở rộng rằng một trả lời vẫn được xem là chấp nhận nếu trả lời đó có chứa đúng những điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác nhưng không làm biến đổi cơ bản nội dung của chào hàng. Như vậy có thể thấy Công ước Viên 1980 quy định thoáng hơn luật Việt Nam về vấn đề này.
- Về thời hạn hiệu lực của chấp nhận giao kết hợp đồng, cả Công ước Viên và luật của Việt Nam đều quy định thời hạn của chấp nhận giao kết hợp đồng do người gửi đề nghị quy định. Tuy nhiên ở đây có sự khác biệt về thời gian nhận trả lời chấp nhận giao kết chào hàng vì Việt Nam theo thuyết tiếp thu còn Công ước Viên theo thuyết tổng phát. Theo thuyết tiếp thu, thời điểm được xem là nhận được chấp nhận là khi bên đề nghị nhận được trả lời của bên được đề nghị. Còn

theo thuyết tổng phát thì thời điểm nhận được chấp nhận là khi bên được đề nghị gửi chấp nhận giao kết hợp đồng. Khi ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, các doanh nghiệp cần phải chú ý điểm khác biệt này để tránh xảy ra tranh chấp. Ngoài ra, Điều 20 khoản 2 của Công ước Viên 1980 còn quy định nếu chấp nhận chào hàng không giao đến được người chào hàng do ngày cuối cùng là ngày lễ hay ngày nghỉ thì thời hạn chấp nhận chào hàng được kéo dài cho tới ngày làm việc đầu tiên sau đó. Luật Việt Nam không quy định gì về điều này.

Về vấn đề rút lại chấp nhận chào hàng thì Công ước Viên 1980 (Điều 22) và luật Việt Nam (Điều 400 BLDS 2005) đều quy định giống nhau rằng chấp nhận chào hàng có thể bị rút lại nếu thông báo rút lại chào hàng tới nơi người chào hàng trước hoặc cùng thời điểm chấp nhận có hiệu lực.

Thông qua so sánh, có thể thấy rằng ngoại trừ một số chi tiết cụ thể mà Công ước Viên 1980 quy định chi tiết hơn luật Việt Nam, quy định về giao kết hợp đồng trong luật Việt Nam đều tương thích với các quy định cơ bản của Công ước Viên 1980.

6. Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng

- Về phía Công ước Viên 1980

+ Khoản 1 Điều 2.1.4 và Khoản 1 Điều 16 của Công ước Viên 1980 quy định về nguyên tắc, các đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị hủy ngang. Tuy nhiên, các điều khoản này cũng quy định việc hủy bỏ một đề nghị giao kết hợp đồng có thể được thực hiện với điều kiện hủy bỏ này đến bên được đề nghị trước khi bên này gửi chấp nhận đề nghị. Như vậy, chỉ khi bên được đề nghị chấp nhận đề nghị bằng miệng hoặc khi bên được đề nghị chứng minh là đã chấp nhận bằng cách thực hiện một hành vi mà không thông báo tới bên đề nghị thì bên đề nghị có quyền tiếp tục hủy bỏ đề nghị cho tới khi hợp đồng được giao kết. Mặt khác, khi một đề nghị được chấp nhận bằng văn bản, thì hợp đồng được giao kết khi chấp nhận đến bên đề nghị; trong trường hợp này, bên đề nghị mất quyền hủy bỏ đề nghị ngay khi bên được đề nghị gửi chấp nhận đề nghị.

+ Khoản 2 Điều 16 của Công ước Viên 1980 quy định hai ngoại lệ quan trọng của nguyên tắc chung liên quan đến khả năng hủy ngang một đề nghị giao kết hợp đồng:

+ Khi đề nghị quy định rõ là không thể bị hủy ngang: đề nghị giao kết hợp đồng không thể bị hủy ngang mà có thể được thực hiện bằng nhiều cách khác nhau, cách rõ ràng và trực tiếp nhất là bên đưa ra đề nghị tuyên bố rõ điều này hoặc ấn định thời hạn cho việc trả lời chấp nhận.

+ Bên đề nghị có cơ sở hợp lý để tin là đề nghị không hủy ngang: sự tin tưởng của bên được đề nghị có thể xuất phát từ xử sự của bên đề nghị hoặc do tính chất của đề nghị. Hành vi mà bên được đề nghị phải thực hiện trên cơ sở đề nghị có thể là tiến hành việc sản xuất, mở L/C... với điều kiện là những hành vi này được coi như thường gặp trong hoạt động mua bán hàng hóa hoặc được bên đề nghị biết trước hoặc dự liệu trước.

- Về phía Bộ Luật Dân Sự 2005: Điều 393 BLDS 2005 quy định: “Trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng thực hiện quyền huỷ bỏ đề nghị do đã nêu rõ quyền này trong đề nghị thì phải thông báo cho bên được đề nghị và thông báo này chỉ có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được thông báo trước khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng”. Quy định này ngược lại với những quy định của Công ước Viên 1980.

- Ví dụ:

+ Công ước Viên 1980 quy định cụ thể về điều khoản chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hóa (gồm tên hàng, số lượng, giá cả), còn pháp luật về mua bán hàng hóa của Việt Nam hiện nay không có quy định hợp đồng mua bán hàng hóa phải có những điều khoản chủ yếu nào.

+ Điều 19.3 Công ước Viên 1980 quy định về nội dung của chấp nhận chào hàng, qua đó có thể xác định được những sửa đổi bổ sung nào của chấp nhận chào hàng là cơ bản khiến cho chấp nhận chào hàng đó trở thành một chào hàng mới.

Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005 không có quy định cụ thể như Công ước Viên 1980.

+ Công ước Viên 1980 đưa ra quy định về việc kéo dài thời hạn hiệu lực của chào hàng khi ngày cuối cùng của chào hàng lại rơi vào ngày nghỉ hay ngày lễ, trong khi luật Việt Nam không quy định gì về vấn đề này.

Tóm lại, đối chiếu với các quy định liên quan của Công ước Viên 1980, có thể nói, ngoại trừ một số chi tiết cụ thể, hầu hết các quy định của pháp luật Việt Nam liên quan đến giao kết hợp đồng đều tương thích với những nguyên tắc cơ bản của Công ước Viên 1980.

7. Hình thức của hợp đồng

7.1 Về hình thức của hợp đồng, quy định của Công ước Viên 1980 và luật của Việt Nam có sự khác biệt

- Theo Điều 27 khoản 2 Luật Thương Mại 2005 quy định rõ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương. Các hình thức có giá trị pháp lý tương đương ở đây bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật (điều 3 khoản 15 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

- Công ước Viên 1980 không quy định bắt buộc về hình thức hợp đồng như luật Việt Nam. Do thành viên của Công ước Viên 1980 gồm nhiều nước khác nhau từ các nước kém phát triển cho đến các nước phát triển, mỗi nước có quan điểm khác nhau về hình thức hợp đồng. Vì vậy, theo Điều 11 Công ước Viên: “Hợp đồng mua bán không cần phải được ký kết hoặc xác nhận bằng văn bản hay phải tuân thủ bất cứ một yêu cầu nào khác về hình thức của hợp đồng. Hợp đồng có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả lời khai của nhân chứng.” Đây là điểm khác biệt cơ bản của luật Việt Nam và CISG về hình thức hợp đồng. Tuy nhiên, đối với những quốc gia quy định hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện bằng văn bản như Việt Nam có quyền bảo lưu sự khác biệt này theo Điều 96 của Công ước Viên khi tham gia Công ước.

Với một nước đang trong quá trình phát triển như Việt Nam, pháp luật đang trong quá trình xây dựng hoàn thiện và còn khá nhiều thiếu sót. Do vậy, việc quy định hình thức bắt buộc của hợp đồng là văn bản sẽ giúp bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam vì hình thức hợp đồng bằng văn bản mang đến sự bảo đảm cao hơn:

+ Về tính an toàn: khi thỏa thuận bằng văn bản, các bên sẽ biết chính xác là họ đã thỏa thuận những gì. Và nếu có xảy ra tranh chấp thì họ có thể kiểm tra lại những nội dung quy định trong hợp đồng.

+ Về tính toàn diện: khi soạn thảo hợp đồng, ngoài những điều khoản chính, các bên còn có thể thảo luận các điều khoản phụ mà họ đã quên không đề cập đến khi thảo luận trực tiếp.

+ Về tính rõ ràng: Khi xảy ra tranh chấp, tố tụng thì hợp đồng sẽ là bằng chứng vững chắc cho những gì hai bên đã thỏa thuận với nhau.

+ Ngoài ra, nếu việc mua bán hàng hóa quốc tế có liên quan đến bên thứ ba thì hợp đồng sẽ giúp bên thứ ba hiểu rõ hơn về thỏa thuận của hai bên.

7.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên

Những điều khoản về quyền và nghĩa vụ của các bên được quy định từ Điều 34 đến Điều 62 luật Thương Mại 2005 và từ Điều 30 đến Điều 65 trong Công ước Viên 1980. Nhìn chung các quy định về quyền và nghĩa vụ các bên trong luật Việt Nam và Công ước Viên 1980 có nội dung tương tự nhau.

Một khác biệt đáng kể trong quy định của luật Việt Nam và Công ước Viên 1980 về vấn đề này chính là việc quy định thời gian khiếu nại về hàng hóa không phù hợp với hợp đồng. Theo đó, thời gian khiếu nại về hàng hóa không phù hợp với hợp đồng theo luật Việt Nam tối đa là 6 tháng (phù hợp với các hợp đồng nội địa) còn theo Công ước Viên là 2 năm. Điều này có thể được giải thích là do luật Thương Mại 2005 được soạn thảo chủ yếu dành cho các hợp đồng nội địa còn Công ước Viên 1980 thì được áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế với tính phức tạp và thời gian thực hiện lâu hơn các hợp đồng nội địa. Nếu hợp đồng mua bán hàng hóa áp dụng luật Việt Nam thì điều khoản này sẽ rất có lợi cho người bán nhưng lại thiệt cho người mua. Do vậy, khi tiến hành thỏa thuận

hợp đồng, các doanh nghiệp Việt Nam nên xem xét cẩn thận trước khi lựa chọn luật áp dụng.

8. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

Trong pháp luật Việt Nam và công ước Viên đều có đề cập đến các chế tài cơ bản do vi phạm hợp đồng như chế tài hủy hợp đồng, chế tài buộc phải thực hiện đúng hợp đồng, chế tài về bồi thường thiệt hại và các trường hợp miễn trách.

8.1 Về chế tài hủy hợp đồng

Theo Công ước Viên 1980 Điều 49 khoản 1 và Điều 64 khoản 1 thì một trong hai bên (bên mua hoặc bên bán) có quyền hủy bỏ hợp đồng nếu bên kia vi phạm cơ bản trong hợp đồng hoặc không thực hiện nghĩa vụ trong thời gian ấn định bổ sung hay tuyên bố rằng sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.

Theo luật Thương mại Việt Nam 2005 Điều 312 khoản 4, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong những trường hợp sau:

“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”

Như vậy, so với Luật Thương mại Việt Nam, Công ước Viên 1980 còn quy định thêm một trường hợp hủy bỏ hợp đồng đó là việc bên vi phạm không thực hiện nghĩa vụ trong thời gian ấn định gia hạn hoặc tuyên bố rằng sẽ không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng.

Trong cả Công ước Viên và Luật Thương mại Việt Nam 2005 đều quy định một trong hai bên có quyền hủy bỏ hợp đồng khi bên còn lại vi phạm cơ bản hợp đồng. Tuy nhiên, định nghĩa vi phạm cơ bản hợp đồng của Công ước Viên 1980 và Luật Việt Nam không hoàn toàn giống nhau. Điều 25 Công ước Viên 1980 quy định: “ Một sự vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là vi phạm cơ bản nếu nó gây thiệt hại cho bên kia đến mức mà bên bị thiệt hại, trong một chừng mực đáng kể,

bị mất đi lợi ích mà họ có quyền mong đợi từ hợp đồng, trừ trường hợp bên vi phạm không tiên liệu được và một người có lý trí bình thường cũng sẽ không tiên liệu được hậu quả nếu họ cũng ở vào địa vị và hoàn cảnh tương tự”.

Điều 3 khoản 13 Luật Thương mại Việt Nam quy định: “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”

Như vậy, về định nghĩa vi phạm cơ bản, Công ước Viên 1980 quy định chặt chẽ hơn luật Việt Nam. Một vi phạm cơ bản theo Công ước Viên, ngoài việc làm cho bên bị thiệt hại không đạt được mục đích hợp đồng, bên vi phạm còn phải tiên liệu được trước hậu quả vi phạm hợp đồng của mình.

8.2 Về chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng

- Nếu bên bán vi phạm hợp đồng

Trong trường hợp người vi phạm hợp đồng là bên bán thì Công ước Viên 1980 (Điều 46) và Luật Thương Mại Việt Nam (Điều 297) đều quy định rằng người mua có quyền buộc người bán thực hiện một trong hai biện pháp: sửa chữa hoặc thay thế hàng hóa. Tuy nhiên, luật Thương Mại Việt Nam 2005 không quy định rõ căn cứ lựa chọn biện pháp sửa chữa hay thay thế. Ngược lại, theo Công ước Viên, người mua chỉ có thể yêu cầu người bán phải giao hàng thay thế nếu sự không phù hợp của hàng hóa được giao đó cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng. Các trường hợp khác, người bán chỉ được áp dụng biện pháp sửa chữa, loại trừ hoặc khắc phục sự không phù hợp đó.

- Nếu bên mua vi phạm hợp đồng

Trong trường hợp người vi phạm hợp đồng là bên mua thì cả Luật Thương Mại Việt Nam 2005 và Công ước Viên 1980 đều quy định rằng người bán có thể yêu cầu người mua thanh toán, nhận hàng sau thực hiện các nghĩa vụ khác theo đúng hợp đồng.

8.3 Về bồi thường thiệt hại

Về vấn đề bồi thường thiệt hại, Luật Thương Mại Việt Nam (Điều 302) và Công ước Viên 1980 (Điều 74) đều thống nhất những thiệt hại được bồi thường là các khoản tổn thất hàng hóa và khoản lợi bị bỏ lỡ mà bên thiệt hại phải gánh chịu do vi phạm hợp đồng. Về tính chất thiệt hại được bồi thường, Công ước Viên nhấn mạnh đến việc tiên liệu trước của bên vi phạm, còn luật Việt Nam thì chú trọng đến yếu tố “ thực tế” và “trực tiếp” .

Về nguyên tắc hạn chế tổn thất, cả Công ước Viên 1980 và luật của Việt Nam đều có quy định tại Điều 77 Công ước Viên 1980 và Điều 305 Luật Thương Mại Việt Nam 2005. Trong đó, cả hai đều thống nhất rằng bên yêu cầu bồi thường thiệt hại phải áp dụng các biện pháp hợp lý để ngăn chặn các tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra. Nếu họ không làm như vậy thì bên vi phạm có thể yêu cầu giảm bớt tiền bồi thường thiệt hại.

8.4 Chế tài phạt vi phạm hợp đồng

Đối với vấn đề phạt vi phạm hợp đồng, Công ước Viên 1980 không có quy định gì về vấn đề này. Vì vậy, hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau về chế tài này giữa các nước theo hệ thống luật Civil Law và các nước theo hệ thống luật Common Law.

Luật Thương Mại Việt Nam 2005 có quy định khá rõ ràng về chế tài này tại Điều 300 và Điều 301. Theo đó bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vi phạm hợp đồng bồi thường một khoản tiền phạt nếu trong hợp đồng có thỏa thuận và mức phạt này không được vượt quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm.

8.5 Các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm

Công ước Viên và luật Việt Nam đều có quy định rõ ràng về các trường hợp miễn trách tại Điều 79 CISG và Điều 294, 295 luật Thương Mại Việt Nam 2005. Khi so sánh các điều khoản trên, Công ước Viên 1980 có quy định rộng và đầy đủ hơn so với luật Việt Nam. Điều 79 khoản 1 Công ước Viên quy định bên vi phạm được miễn trách nếu chứng minh được tăng trở ngại đó nằm ngoài tầm kiểm soát, không thể lường trước, không thể tránh khỏi và không thể khắc phục được hậu quả. Đây là

một quy định khá chung chung và bao quát cho các trường hợp miễn trách. Ngược lại, Điều 294 luật Thương Mại Việt Nam 2005 liệt kê khá chi tiết 4 trường hợp miễn trách, thiếu tính khái quát và có thể gây khó khăn khi áp dụng trong thực tế.

Ngoài ra, tại Điều 79 khoản 3 Công ước Viên 1980 còn quy định rõ ràng trường hợp miễn trách do bên thứ ba không thực hiện nghĩa vụ, luật của Việt Nam hoàn toàn chưa quy định gì về vấn đề này.

Về vấn đề thông báo và xác nhận trong trường hợp miễn trách, Công ước Viên 1980 và luật Thương Mại Việt Nam 2005 đều bắt buộc bên vi phạm phải thông báo cho bên kia về trường hợp miễn trách. Tuy nhiên, Điều 295 Luật Thương Mại Việt Nam 2005 bắt buộc việc thông báo này phải bằng văn bản trong khi Công ước Viên 1980 không quy định gì về hình thức của thông báo.

II. Lợi ích và khó khăn đối với Việt Nam khi tham gia làm thành viên Công ước Viên 1980

1. Lợi ích của Việt Nam khi gia nhập Công ước Viên 1980

1.1 Lợi ích đối với việc hoàn chỉnh hệ thống pháp luật Việt Nam

- Thứ nhất, việc gia nhập Công ước Viên 1980 sẽ giúp thống nhất pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế của Việt Nam với nhiều quốc gia trên thế giới làm tăng cường các hợp đồng kết mua bán hàng hóa giữa Việt Nam và các bên đối tác. Công ước Viên 1980 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. Vì vậy, khi Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980, Việt Nam cũng sẽ được hưởng những lợi ích do tính thống nhất cho các bên mà văn bản luật này mang lại.

Hầu hết các quốc gia đứng đầu về thương mại trên thế giới đều đã gia nhập Công ước Viên 1980, trong đó có rất nhiều quốc gia là bạn hàng lớn và lâu dài của Việt Nam như các nước khối EU, Hoa Kỳ, Canada, Australia, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore... Các phía doanh nghiệp nước ngoài sẽ yên tâm hơn

về nguồn luật áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa ký với các đối tác Việt Nam sau khi Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980 tạo điều kiện thuận lợi cho mua bán hàng hóa quốc tế của Việt Nam ngày càng phát triển.

- Thứ hai, việc gia nhập Công ước Viên 1980 sẽ đánh dấu một mốc mới trong quá trình tham gia vào các điều ước quốc tế đa phương về thương mại, tăng cường mức độ hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế trên toàn thế giới. Một khi các quốc gia cùng tuân thủ theo một chuẩn mực chung thì sự hợp tác kinh doanh sẽ trở nên an toàn và thuận lợi hơn. Vì vậy, tại Diễn đàn Pháp luật ASEAN lần thứ ba đã khuyến nghị các quốc gia gia nhập Công ước Viên 1980 nhằm hài hòa hóa pháp luật về mua bán hàng hóa trong khuôn khổ ASEAN. Việc Việt Nam và các quốc gia thành viên ASEAN khác gia nhập Công ước này cũng sẽ giúp hài hòa hóa pháp luật về mua bán hàng hóa trong khuôn khổ ASEAN hướng tới mục tiêu xây dựng cộng đồng Kinh tế ASEAN như đã hoạch định trong Hiến chương ASEAN.

- Thứ ba, việc gia nhập Công ước Viên 1980 giúp hoàn thiện pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng và pháp luật về mua bán hàng hóa nói chung của Việt Nam về luật áp dụng cho hợp đồng, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên, trách nhiệm khi vi phạm hợp đồng. Khi Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980 thì các điều khoản của Công ước này sẽ trở thành các quy phạm của pháp luật Việt Nam áp dụng cho các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế có liên quan. Đây là điều kiện tiền đề cho Việt Nam hoàn thiện các nội dung luật chi phối việc mua bán hàng hóa quốc tế của mình.

Tại Việt Nam, trong quá trình soạn thảo Luật Thương mại năm 2005, các nhà làm luật đã tham khảo các điều khoản của Công ước Viên 1980 để từ đó soạn thảo ra luật của Việt Nam. Điều này góp phần chứng minh rằng khi Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980, sự ảnh hưởng của Công ước đến việc hoàn thiện pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế của Việt Nam sẽ càng rõ nét và thuận lợi hơn nữa.

- Thứ tư, gia nhập Công ước Viên 1980 cũng sẽ là điều kiện để việc giải quyết tranh chấp, nếu có, từ các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thuận lợi hơn. Khi Việt Nam là thành viên Công ước Viên 1980, việc giải quyết tranh chấp phát sinh

từ hoặc có liên quan đến nhiều hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bởi Tòa án hoặc trọng tài tại Việt Nam sẽ trở nên thống nhất và dễ dàng hơn, bởi với Công ước Viên 1980 nguồn luật được giải thích và áp dụng thống nhất hơn.

1.2 Lợi ích đối với các doanh nghiệp Việt Nam

- Thứ nhất, khi Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980, các doanh nghiệp Việt Nam có thể tránh được các tranh chấp trong việc lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Khi Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên 1980, các thương nhân Việt Nam và các đối tác của họ tại các quốc gia khác trên thế giới sẽ có một khung pháp lý thống nhất, được áp dụng một cách tự động cho hợp đồng của mình. Những lợi ích cụ thể đạt được:

+ Giảm bớt chi phí và thời gian dành cho đàm phán để thống nhất lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng;

+ Giảm bớt các khó khăn và chi phí có thể phát sinh do luật được lựa chọn để áp dụng cho hợp đồng là luật nước ngoài. Nếu phải áp dụng luật nước ngoài thương nhân Việt Nam có thể mất thời gian để tự mình tìm hiểu hoặc mất chi phí thuê tư vấn luật để tìm hiểu luật nước ngoài đó;

+ Tránh được việc phải sử dụng đến quy phạm xung đột trong tư pháp quốc tế để xác định luật áp dụng cho hợp đồng.

- Thứ hai, doanh nghiệp Việt Nam sẽ có được một khung pháp lý hiện đại, công bằng và an toàn để thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và có căn cứ hợp lý để giải quyết tranh chấp nếu phát sinh, từ đó có điều kiện cạnh tranh công bằng hơn trên trường quốc tế. Công ước Viên 1980 đã đưa ra những giải pháp nhằm giải quyết hầu hết mọi vấn đề pháp lý có thể phát sinh trong quá trình giao kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế: giá trị pháp lý, thời hạn hiệu lực của chào hàng, của chấp nhận chào hàng; quyền và nghĩa vụ của người bán, người mua; các biện pháp mà một bên có được khi bên kia vi phạm hợp đồng...

- Thứ ba, việc áp dụng Công ước Viên 1980 sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam tránh được những tranh chấp phát sinh trong kinh doanh quốc tế. Kinh tế Việt Nam đang trên con đường hội nhập một cách chủ động và tích cực vào nền kinh tế thế giới. Khi gia nhập Công ước Viên, Việt Nam sẽ thống nhất nguồn luật áp

dụng trong mua bán hàng hóa quốc tế với các nước đối tác khi ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Khi đó, các thương nhân Việt Nam và thương nhân nước ngoài sẽ cùng chung tiếng nói, cùng chung một cơ sở pháp lý và các mối quan hệ mua bán hàng hóa sẽ gắn chặt hơn, lâu bền hơn và rộng mở hơn nữa, tránh được các tranh chấp phát sinh.

2. Khó khăn mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải do Việt Nam chưa phải là thành viên của Công ước Viên 1980

- Khó khăn trong việc lựa chọn luật áp dụng. Dù Việt Nam chưa phải là quốc gia thành viên thì về mặt nguyên tắc, bên Việt Nam và bên nước ngoài trong một hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có quyền lựa chọn Công ước Viên 1980 làm luật áp dụng cho hợp đồng. Tuy vậy, trên thực tế, hầu như chưa có trường hợp nào như vậy, mà chỉ là đàm phán về việc áp dụng luật quốc gia. Việc đàm phán áp dụng luật quốc gia nào (bên bán hay bên mua) luôn rất khó khăn. Đôi khi, các bên phải đi đến giải pháp là lựa chọn luật của một quốc gia thứ ba (như luật Thụy Sĩ hay luật Singapore) và rõ ràng, áp dụng một nguồn luật quốc gia như vậy có thể gây ra nhiều rủi ro cho các bên tranh chấp.

- Khó khăn và bị động khi các bên trong hợp đồng không lựa chọn luật áp dụng. Thực tiễn cho thấy không nhiều doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đến việc lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng khi ký kết chúng, vì vậy tình trạng tranh chấp mà không biết sử dụng luật nào để giải quyết là khá thường xuyên. Hơn nữa, Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980 nên trong những trường hợp không lựa chọn luật áp dụng như thế này, tòa án hay trọng tài sẽ xác định luật áp dụng theo các quy phạm xung đột của quốc gia nước họ. Điều này sẽ gây khó khăn và bị động cho các doanh nghiệp Việt Nam vì tính phức tạp và khó dự đoán trước của nguồn luật áp dụng.

- Bị động khi tòa án, trọng tài áp dụng Công ước Viên 1980. Hiện nay, dù Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980 thì Công ước vẫn có thể được áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà một bên là doanh nghiệp Việt Nam. Đó là trường hợp áp dụng Công ước Viên 1980 theo Điều 1.1(b) của Công ước Viên 1980 (khi quy phạm xung đột của nước tòa án dẫn chiếu đến việc áp

dụng luật của một quốc gia thành viên) khi tòa án/trọng tài quyết định áp dụng Công ước Viên 1980 như là luật áp dụng cho hợp đồng. Ngoài ra, nhiều chủ thể giải quyết tranh chấp, đặc biệt là trọng tài nước ngoài thường áp dụng Công ước Viên 1980 để bổ sung cho luật quốc gia đã được lựa chọn. Trong những trường hợp như vậy, vì Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980, doanh nghiệp Việt Nam chưa có ý thức tìm hiểu về Công ước Viên 1980 và có thể sẽ bị động trong giải quyết tranh chấp.

3. Những bất cập gặp phải khi Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên 1980

- Các quy định của Công ước Viên 1980 không bao trùm mọi vấn đề pháp lý có liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Với phạm vi hiện tại của mình, dù rất hữu ích, Công ước Viên 1980 vẫn không giải quyết tất cả các vấn đề pháp lý liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Vì vậy, để những hợp đồng như thế này được ký kết và triển khai thuận lợi và an toàn về pháp lý, các bên ký kết hợp đồng vẫn đồng thời phải quan tâm đến các nguồn luật khác.

Cụ thể: Công ước Viên 1980 không điều chỉnh các vấn đề như: trách nhiệm của các bên trong giai đoạn đàm phán, điều kiện hiệu lực của hợp đồng, vấn đề ủy quyền, vấn đề thời hiệu, vấn đề chuyển quyền sở hữu của hàng hóa. Điều này nếu không làm rõ có thể dẫn tới những lùm xùm ở cả doanh nghiệp lẫn người làm luật, khiến các chủ thể này mất cảnh giác trong việc tìm hiểu và áp dụng các văn bản pháp luật cần thiết khác, và kết quả là có thể bị động khi xảy ra tranh chấp liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ngay cả khi đã có Công ước Viên 1980

- Công ước Viên 1980 chưa có các quy phạm điều chỉnh các vấn đề pháp lý mới phát sinh trong thương mại quốc tế. Được soạn thảo và thông qua từ cách đây 30 năm, Công ước Viên 1980 chưa dự đoán và do đó chưa đưa vào các quy định của mình những vấn đề pháp lý mới phát sinh sau này, ví dụ các quy phạm pháp lý liên quan đến thương mại điện tử. Mà một thực tế là trong những năm gần đây, do tiết kiệm chi phí di chuyển cộng với sự phát triển của công nghệ thông tin nên các

doanh nghiệp trên toàn thế giới đang rất ưu chuộng sử dụng hình thức Thương mại điện tử cho việc đàm phán và ký kết hợp đồng.

Công ước Viên 1980 không có cơ chế sửa đổi, điều chỉnh thường xuyên để phù hợp với sự thay đổi cán cân lợi ích của các thành viên và do đó mỗi thay đổi trong Công ước sẽ phải được sự đồng ý, phê chuẩn của tất cả các thành viên. Vì vậy các doanh nghiệp phải bằng lòng với nội dung hiện tại của Công ước Viên 1980 và vẫn cần những hệ thống pháp luật khác để xử lý các vấn đề mới dù đã chọn Công ước Viên 1980 cho hợp đồng của mình.

- Dù rất nhiều đối tác thương mại lớn trên thế giới đã là thành viên Công ước Viên 1980, vẫn còn một số nước khác chưa gia nhập Công ước này. Dù Công ước Viên 1980 có số lượng thành viên đông đảo, bao gồm những đối tác thương mại lớn trên thế giới, vẫn còn một số đối tác quan trọng chưa tham gia Công ước này, đáng kể nhất là Vương quốc Anh và các nước khu vực ASEAN. Theo số liệu thống kê của Tổng cục thống kê, tháng 1/2011 cả nước đã thu được 196,6 triệu USD từ thị trường Anh, chiếm 2,7% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước; Điều này cho thấy lượng hợp đồng ký kết buôn bán hàng hóa Việt Nam và Anh chiếm số lượng lớn.

Đó là một trong những nguyên nhân khiến cho Công ước Viên 1980 sẽ không phát huy hiệu quả trong những trường hợp hợp đồng mua bán được ký kết giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp đối tác thuộc nước chưa gia nhập Công ước Viên 1980 .

CHƯƠNG 3: MỘT VÀI ĐỀ XUẤT VỀ VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP CÔNG ƯỚC VIÊN 1980

I. Việt Nam nên tham gia công ước viên 1980

Qua những phân tích về lợi ích về kinh tế, pháp lý và các mặt khác, cũng như một số bất lợi khi Việt Nam tham gia Công ước Viên 1980, chúng tôi nhận thấy rằng mặc dù rất khó lượng hóa những lợi ích mà việc tham gia Công ước Viên 1980 mang lại cho Việt Nam, có thể khẳng định những lợi ích này là chắc chắn, rõ ràng và vượt trội hoàn toàn so với những bất lợi khi Việt Nam gia nhập Công ước.

Ngoài ra, có nhiều bất lợi đối với Việt Nam khi tham gia công ước nhưng chỉ là tạm thời, vì chúng vừa mang tính khó khăn, nhưng cũng vừa mang tính cơ hội, thử thách khi Việt Nam muốn mở rộng nền kinh tế ra quốc tế (ví dụ như những hiểu biết về Công ước Viên 1980, bất đồng về ngôn ngữ, v.v.). Như rất nhiều học giả đã bình luận, có thể nói việc tham gia Công ước Viên 1980 là xu hướng

tất yếu chung của các nước khi mở cửa phát triển thương mại quốc tế và tham gia sâu rộng hơn trong quan hệ quốc tế nói chung. Vấn đề quan trọng là xác định thời điểm nào thì phù hợp nhất và làm thế nào để khi gia nhập có thể tận dụng được tốt nhất những lợi ích của Công ước.

II. Việt Nam cần tìm hiểu kỹ nội dung Công ước Viên 1980 trước khi xin gia nhập

Dù rất phổ biến trong thương mại quốc tế và nhiều nguyên tắc quan trọng đã được đưa vào pháp luật Việt Nam, nội dung Công ước Viên 1980 nhìn chung còn khá mới mẻ đối với hệ thống pháp luật, tư pháp và trọng tài Việt Nam. Các doanh nghiệp, tòa án, trọng tài ở Việt Nam cần có nhiều thời gian hơn để nghiên cứu, hiểu rõ khi áp dụng Công ước Viên 1980 trong các quan hệ giao dịch thương mại quốc tế. Vì vậy, để việc tham gia Công ước Viên của Việt Nam được thuận lợi và ít gặp trở ngại nhất, chúng tôi cho rằng Việt Nam cần có một thời gian chuẩn bị phù hợp từ 1-2 năm để thực hiện những biện pháp sau nhằm tận dụng lợi ích của công ước Viên một cách tối đa khi chúng ta gia nhập:

Công ước Viên 1980 hiện được lưu hành theo 6 thứ tiếng (trong đó không có tiếng Việt), và điều này có thể gây khó khăn khi áp dụng Công ước (đặc biệt khi chúng ta hiểu không đúng hoặc không đủ ý nghĩa hàm chứa trong các quy định cụ thể) vì vậy cần thu hút và khuyến khích thêm nhiều học giả, nhà chuyên môn về luật kinh tế, thương mại ở Việt Nam nghiên cứu cả chiều rộng và chiều sâu về nội dung Công ước viên 1980 và ảnh hưởng của Công ước đối với hoạt động ngoại thương và pháp luật của Việt Nam. Những nghiên cứu này sẽ giúp ích cho việc phân tích sâu hơn những vấn đề nổi cộm của Công ước Viên 1980 trong mối liên hệ với Việt Nam, làm tiền đề, dữ liệu thô và tình cho việc đề xuất kiến nghị chính sách.

Thành lập một nhóm nghiên cứu chuyên môn về vấn đề Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980 bao gồm các chuyên gia hàng đầu về Công ước Viên 1980, về luật thương mại quốc tế Việt Nam nhằm mục đích phân tích môi trường pháp lý hiện tại của Việt Nam. Đánh giá những điểm lợi, bất lợi của Việt Nam khi tham gia Công ước Viên 1980 để đề xuất lên Chính phủ việc tham gia Công ước,

lộ trình tham gia, các bước chuẩn bị và cả những đề nghị bảo lưu, nếu có, đối với các điều khoản bất thuận trong Công ước Viên 1980 khi áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đối với Việt Nam.

Phổ biến nội dung Công ước sâu rộng đến các doanh nghiệp (đặc biệt là doanh nghiệp xuất nhập khẩu) thông qua các buổi hội thảo chuyên đề, mở các lớp đào tạo nghiệp vụ liên quan đến công ước viên...trong hệ thống tư pháp và trong giáo dục pháp luật ở các trường đại học và các khóa đào tạo chuyên ngành khác về luật thương mại quốc tế. Công tác này cần được triển khai đồng bộ, có lộ trình rõ ràng thông qua hoạt động của Bộ Giáo dục – Đào tạo, Bộ Tư pháp, VCCI (Vietnam Chamber Commercial Industry) và thông qua các tổ chức doanh nghiệp, các diễn đàn về Công ước Viên 1980. Việc trang bị, cung cấp những kiến thức về Công ước Viên 1980 sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam giảm thiểu các rủi ro khi ký kết hợp đồng thương mại quốc tế có áp dụng Công ước Viên 1980, giúp bảo vệ lợi ích của bên Việt Nam khi có tranh chấp xảy ra.

KẾT LUẬN

Hiện nay, kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập với sự phát triển của nền kinh tế thế giới đang ngày một phát triển. Các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng mở rộng hoạt động kinh doanh của mình, liên kết buôn bán hàng hóa với doanh nghiệp các nước khác trên thế giới. Việc mở rộng ngoại thương không chỉ mang đến nguồn lợi nhuận to lớn cho các doanh nghiệp mà còn giúp phát triển nền kinh tế mới nổi của Việt Nam. Với tính chất phức tạp của một giao dịch hàng hóa quốc tế, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được soạn thảo một cách chặt chẽ và đầy đủ nhằm tránh những tranh chấp và thiệt hại phát sinh từ hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế. Các bên trong giao dịch buôn bán hàng hóa quốc tế có thể tự do lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Các doanh nghiệp Việt Nam có thể lựa chọn luật của Việt Nam hoặc các luật nước ngoài, điều ước quốc tế khác.

Điều ước quốc tế phổ biến nhất hiện nay được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là Công ước Viên 1980 (CISG). Trong quá trình xây dựng luật Việt Nam, các nhà làm luật đã tham khảo Công ước Viên, do đó nhìn chung luật Việt Nam và CISG có tương đồng về những quy định cơ bản. Tuy nhiên, trong CISG có phần quy định chặt chẽ và cụ thể hơn so với luật của Việt Nam.

Qua quá trình phân tích và đánh giá, chúng tôi nhận thấy rằng việc áp dụng CISG trong các doanh nghiệp Việt Nam còn nhiều khó khăn nhưng lợi ích mà CISG mang lại là không thể phủ nhận. CISG là điều ước quốc tế được áp dụng rộng rãi trên thế giới. Điều này giúp tạo thuận lợi hơn trong quá trình đàm phán, giúp thiếu những hiểu lầm hay quan điểm khác nhau giữa các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau. Hơn nữa, CISG là điều ước chuyên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Do đó, CISG quy định rất chặt chẽ, chi tiết và không quá bảo vệ quyền lợi của người bán hay người mua như những luật của các quốc gia khác. Việc áp dụng CISG trong mua bán hàng hóa quốc tế sẽ mang đến sự công bằng về quyền lợi và nghĩa vụ của các bên, sự thống nhất về quan điểm để tránh xảy ra những tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Trước ngưỡng cửa hội nhập, Việt Nam có thể sẽ gia nhập Công ước Viên 1980 trong tương lai. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam nên trang bị sẵn sàng những kiến thức cần thiết về CISG đồng thời có những bước chuẩn bị cần thiết để giảm thiểu những khó khăn sẽ gặp phải trong quá trình gia nhập.

Do một vài hạn chế của nhóm nên bài tiểu luận chỉ dừng ở việc so sánh những điều khác nhau cơ bản của Công ước Viên 1980 và các quy định về mua bán hàng hóa quốc tế của Việt Nam đồng thời đưa ra những lưu ý trong tương lai khi Việt Nam gia nhập Công ước Viên 1980. Về thời gian gần, Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980 nên nội dung bài tiểu luận cũng là những điểm quan trọng mà doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế với các nước là thành viên của Công ước Viên 1980, hay các bên giao kết muốn đưa Công ước Viên vào làm luật áp dụng của hợp đồng.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) Công ước Viên 1980 – CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods)
- 2) Công ước La-Haye 1964
- 3) GS. TS. NGND Nguyễn Thị Mơ (2009), *Giáo trình Pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại*, NXB Thông tin và Truyền Thông
- 4) Quốc hội khóa XI (2005), *Bộ Luật Dân sự 2005*
- 5) Quốc hội khóa XI (2005), *Luật Thương Mại 2005*
- 6) Trang thông tin:

<http://cisgvn.wordpress.com/2010/11/01/nh%E1%BB%AFng-l%E1%BB%A3i-ich-c%E1%BB%A7a-vi%E1%BB%87c-vi%E1%BB%87t-nam-gia-nh%E1%BA%ADp-cisg/>

<http://www.luatsuvietnam.vn/vi/legal-knowledge/26-hp-ng-dan-s/81-gii-quyt-hp-ng-mua-ban-quc-t.html>

<http://mylife.myplus.org/?p=92>

<http://trungtamwto.vn/van-de-dac-biet/cong-uoc-vien/gioi-thieu-chung>

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....01

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG ƯỚC VIÊN 1980

.....

02

I. Giới thiệu về Công Ước Viên 1980.....02

1. Sơ lược về lịch sử Công ước Viên 1980.....02

2. Những nội dung cơ bản của Công ước Viên 1980.....03

II. Thành công của Công ước Viên 198005

CHƯƠNG II: ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG ƯỚC VIÊN

1980 ĐẾN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC

TẾ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

08

I. So sánh Công ước Viên và hệ thống Pháp luật ở Việt Nam..08

1.	Luật áp dụng cho hợp đồng.....	08
2.	Hiệu lực của hợp đồng.....	09
3.	Giao kết hợp đồng.....	09
4.	Đề nghị giao kết hợp đồng.....	10
5.	Chấp Nhận giao kết hợp đồng.....	11
6.	Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng	12
7.	Hình thức của hợp đồng.....	14
7.1	VỀ hình thức của hợp đồng, quy định của Công ước Viên 1980 và luật của Việt Nam có sự khác biệt	14
7.2	Quyền và nghĩa vụ của các bên.....	15
8.	Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng.....	15
8.1	VỀ chế tài hủy hợp đồng.....	15
8.2	VỀ chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng.....	17
8.3	VỀ bồi thường thiệt hại.....	17
8.4	Chế tài phạt vi phạm hợp đồng.....	18
8.5	Các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm	18

II. Lợi ích và khó khăn đối với Việt Nam khi tham gia làm thành viên Công ước Viên 1980

.....
19

1.	Lợi ích của Việt Nam khi gia nhập Công ước Viên 1980.....	19
----	---	----

1.1	Lợi ích đối với việc hoàn chỉnh hệ thống pháp luật Việt Nam	19
1.2	Lợi ích đối với các doanh nghiệp Việt Nam.....	20
2.	Khó khăn mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải do Việt Nam chưa phải là thành viên của Công ước Viên 1980	21
3.	Những bất cập gặp phải khi Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên 1980	22
CHƯƠNG 3: MỘT VÀI ĐỀ XUẤT VỀ VIỆC VIỆT NAM GIA NHẬP CÔNG ƯỚC VIÊN 1980		
.....		
		25
I.	Việt Nam nên tham gia công ước viên 1980.....	25
II.	Việt Nam cần tìm hiểu kỹ nội dung Công ước Viên 1980 trước khi xin gia nhập	25
	KẾT LUẬN.....	27
	Danh mục các tài liệu tham khảo	

