BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT

VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2016

Nhiều dịch giả

UNIDROIT
Viện Nghiên cứu quốc tế
về thống nhất luật tư

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
2021

UNIDROIT

Viện Nghiên cứu Quốc tế về Thống nhất Luật tư

BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT

VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

2016

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
NHÀ XUẤT BẢN

Dịch sang tiếng Việt từ phiên bản đầy đủ chính thức của *Bộ Nguyên tắc về Hợp đồng thương mại quốc tế năm 2016* do UNIDROIT* xuất bản. Nhóm dịch giả trân trọng cảm ơn sự cho phép của UNIDROIT theo thỏa thuận đã ký kết vào tháng 05/2020. Tiếng Việt không phải là ngôn ngữ chính thức của UNIDROIT, UNIDROIT không hiệu đính bản dịch này.

* UNIDROIT – Via Panisperna, 28 – 00184 Rome (Italy) – <www.UNIDROIT.org> – publications@UNIDROIT.org

Translation into the Vietnamese language of the official integral version of the *Principles of International Commercial Contracts 2016* published by UNIDROIT * – The translator gratefully acknowledges permission to translate given by UNIDROIT in May, 2020; Vietnamese not being an official language of UNIDROIT, UNIDROIT has not reviewed this translation.

* UNIDROIT – Via Panisperna, 28 – 00184 Rome (Italy) – <www.UNIDROIT.org> – publications@UNIDROIT.org

UNIDROIT

Viện Nghiên cứu Quốc tế về Thống nhất Luật tư

BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT

VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2016

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Dịch giả:

Nguyễn Minh Hằng

Ngô Quốc Chiến

Nguyễn Ngọc Hà

Nguyễn Hữu Huyên

Đỗ Viết Anh Thái

Đào Thị Thu Hiền

Trần Thị Thu Thủy

Nguyễn Thị Việt Hà

Lê Văn Luyện

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

2021

BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT

VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2016

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Địa chỉ: 207 đường Giải Phóng, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Website: https://nxb.neu.edu.vn Email: nxb@neu.edu.vn

Điện thoại/Fax: (024) 36280280/ Máy lẻ: 5722

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc Nhà xuất bản: TS. Nguyễn Anh Tú

Chịu trách nhiệm nội dung:

Tổng biên tập: GS.TS. Nguyễn Thành Độ

Biên tập:	Bùi Thị Hạnh
Chế bản:	Cẩm Tú
Thiết kế bìa:	Vương Nguyễn
Sửa bản in và đọc sách mẫu:	Bùi Thị Hạnh

Số xác nhận ĐKXB: 4313-2021/CXBIPH/3-407/ĐHKTQD

Mã số ISBN: 978-604-330-136-6

Số Quyết định xuất bản: 460/QĐ-NXBĐHKTQD ngày 30 tháng 12 năm 2021

Định dạng: PDF; Dung lượng: 4.64MB

Địa chỉ phát hành sách điện tử: nxbxaydung.com.vn

Nộp lưu chiểu Quý I năm 2022.

MỤC LỤC

Người dịch phiên bản năm 2010 và 2016 1
Người dịch phiên bản năm 2004 2
Lời giới thiệu 3
Lời giới thiệu cho phiên bản năm 2016 7
Lời dẫn nhập cho phiên bản năm 2016 9
Hội đồng điều hành của UNIDROIT (2014 - 2018) 12
Nhóm công tác chịu trách nhiệm soạn thảo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT 2016 13
Lời giới thiệu cho phiên bản năm 2010 15
Lời dẫn nhập cho phiên bản năm 2010 17
Hội đồng điều hành của UNIDROIT (2009 - 2013) 20
Nhóm công tác chịu trách nhiệm soạn thảo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT 2010 21
Lời giới thiệu cho phiên bản năm 2004 26
Lời dẫn nhập cho phiên bản năm 2004 27
Hội đồng điều hành của UNIDROIT (2004 - 2008) 30
Nhóm công tác chịu trách nhiệm soạn thảo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT 2004 31
Lời giới thiệu cho phiên bản năm 1994 34
Lời dẫn nhập cho phiên bản năm 1994 35
Hội đồng điều hành của UNIDROIT (1994 - 1998) 39
Nhóm công tác chịu trách nhiệm soạn thảo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT 1994 40
Lời mở đầu: (Mục đích của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT) 46

CHƯƠNG 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 1.1	(Tự do hợp đồng)	57
ĐIỀU 1.2	(Hình thức của hợp đồng)	58
ĐIỀU 1.3	(Tính chất ràng buộc của hợp đồng)	60
ĐIỀU 1.4	(Những quy phạm bắt buộc)	62
ĐIỀU 1.5	(Loại trừ hay sửa đổi theo thỏa thuận)	66
ĐIỀU 1.6	(Giải thích và bổ sung các thiếu sót)	68
ĐIỀU 1.7	(Thiện chí và trung thực)	72
ĐIỀU 1.8	(Cấm tự mâu thuẫn)	76
ĐIỀU 1.9	(Tập quán và thói quen)	80
ĐIỀU 1.10	(Thông báo)	84
ĐIỀU 1.11	(Các định nghĩa)	87
ĐIỀU 1.12	(Cách tính thời hạn do các bên ấn định)	91

CHƯƠNG 2: GIAO KẾT HỢP ĐỒNG VÀ THẨM QUYỀN ĐẠI DIỆN

MỤC 1: GIAO KẾT HỢP ĐỒNG 94

ĐIỀU 2.1.1	(Phương thức giao kết hợp đồng)	94
ĐIỀU 2.1.2	(Định nghĩa đề nghị giao kết hợp đồng)	96
ĐIỀU 2.1.3	(Rút lại đề nghị giao kết hợp đồng)	99
ĐIỀU 2.1.4	(Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng)	100
ĐIỀU 2.1.5	(Từ chối đề nghị giao kết hợp đồng)	104
ĐIỀU 2.1.6	(Phương thức chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)	106
ĐIỀU 2.1.7	(Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)	110
ĐIỀU 2.1.8	(Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng được ấn định)	112
ĐIỀU 2.1.9	(Chấp nhận đến muộn và chậm trễ trong việc chuyển tin)	113

ĐIỀU 2.1.10 (Rút lại chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng) 115
ĐIỀU 2.1.11 (Sửa đổi chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng) 116
ĐIỀU 2.1.12 (Xác nhận bằng văn bản) 119
ĐIỀU 2.1.13 (Giao kết hợp đồng phụ thuộc vào sự thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến hình thức hay nội dung) 121
ĐIỀU 2.1.14 (Điều khoản sẽ được quy định sau) 124
ĐIỀU 2.1.15 (Đàm phán với dụng ý xấu) 129
ĐIỀU 2.1.16 (Nghĩa vụ bảo mật) 133
ĐIỀU 2.1.17 (Điều khoản về tính toàn bộ) 135
ĐIỀU 2.1.18 (Sửa đổi bằng hình thức đặc biệt) 136
ĐIỀU 2.1.19 (Các điều khoản mẫu) 138
ĐIỀU 2.1.20 (Các điều khoản bất thường) 140
ĐIỀU 2.1.21 (Mâu thuẫn giữa các điều khoản mẫu và các điều khoản khác) 144
ĐIỀU 2.1.22 (Bất đồng về các điều khoản mẫu) 145

MỤC 2: QUYỀN ĐẠI DIỆN 149

ĐIỀU 2.2.1 (Đối tượng điều chỉnh của Mục) 149
ĐIỀU 2.2.2 (Xác lập và phạm vi của thẩm quyền đại diện) 153
ĐIỀU 2.2.3 (Thông báo về việc đại diện) 155
ĐIỀU 2.2.4 (Không thông báo về việc đại diện) 159
ĐIỀU 2.2.5 (Người đại diện hành động không có thẩm quyền hoặc vượt quá thẩm quyền) 160
ĐIỀU 2.2.6 (Trách nhiệm của người đại diện hành động không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền) 163
ĐIỀU 2.2.7 (Xung đột lợi ích) 165
ĐIỀU 2.2.8 (Thay người đại diện) 168
ĐIỀU 2.2.9 (Xác nhận) 170
ĐIỀU 2.2.10 (Chấm dứt thẩm quyền) 173

CHƯƠNG 3: HIỆU LỰC CỦA HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CÁC QUY ĐỊNH CHUNG 176

ĐIỀU 3.1.1 (Những vấn đề không được điều chỉnh) 176
ĐIỀU 3.1.2 (Hiệu lực chỉ do thỏa thuận) 177
ĐIỀU 3.1.3 (Không có khả năng thực hiện ngay từ đầu) 179
ĐIỀU 3.1.4 (Tính chất bắt buộc của các điều khoản) 181

MỤC 2: CÁC TRƯỜNG HỢP VÔ HIỆU 183

ĐIỀU 3.2.1 (Định nghĩa về nhầm lẫn) 183
ĐIỀU 3.2.2 (Vô hiệu do nhầm lẫn) 184
ĐIỀU 3.2.3 (Nhầm lẫn trong diễn đạt hoặc truyền đạt) 189
ĐIỀU 3.2.4 (Biện pháp áp dụng khi không thực hiện hợp đồng) 191
ĐIỀU 3.2.5 (Lừa dối) 192
ĐIỀU 3.2.6 (Ép buộc) 193
ĐIỀU 3.2.7 (Lợi ích thái quá) 195
ĐIỀU 3.2.8 (Bên thứ ba) 199
ĐIỀU 3.2.9 (Sự khẳng định) 201
ĐIỀU 3.2.10 (Mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu) 202
ĐIỀU 3.2.11 (Tuyên bố hợp đồng vô hiệu bằng thông báo) 203
ĐIỀU 3.2.12 (Thời hạn) 205
ĐIỀU 3.2.13 (Vô hiệu một phần) 206
ĐIỀU 3.2.14 (Hiệu lực hồi tố của việc hợp đồng vô hiệu) 207
ĐIỀU 3.2.15 (Hoàn trả) 207
ĐIỀU 3.2.16 (Bồi thường thiệt hại) 214
ĐIỀU 3.2.17 (Tuyên bố đơn phương) 215

MỤC 3: BẤT HỢP PHÁP 216

ĐIỀU 3.3.1 (Hợp đồng vi phạm một quy phạm mệnh lệnh) 216
ĐIỀU 3.3.2 (Hoàn trả) 228

CHƯƠNG 4: GIẢI THÍCH HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 4.1 (Ý chí của các bên) 231
ĐIỀU 4.2 (Giải thích các tuyên bố và hành vi) 233
ĐIỀU 4.3 (Các tình tiết liên quan) 234
ĐIỀU 4.4 (Tính thống nhất của hợp đồng) 240
ĐIỀU 4.5 (Giải thích với hiệu lực đầy đủ) 241
ĐIỀU 4.6 (Quy tắc contra proferentem) 242
ĐIỀU 4.7 (Sự khác biệt về ngôn ngữ) 243
ĐIỀU 4.8 (Sự thiếu sót) 245

CHƯƠNG 5: NỘI DUNG HỢP ĐỒNG, QUYỀN CỦA NGƯỜI THỨ BA VÀ NGHĨA VỤ CÓ ĐIỀU KIỆN

MỤC 1: NỘI DUNG HỢP ĐỒNG 248

ĐIỀU 5.1.1 (Nghĩa vụ rõ ràng và nghĩa vụ ngầm hiểu) 248
ĐIỀU 5.1.2 (Nghĩa vụ ngầm hiểu) 249
ĐIỀU 5.1.3 (Nghĩa vụ hợp tác) 250
ĐIỀU 5.1.4 (Nghĩa vụ kết quả và nghĩa vụ phương tiện) 254
ĐIỀU 5.1.5 (Xác định loại nghĩa vụ) 256
ĐIỀU 5.1.6 (Xác định chất lượng công việc) 259
ĐIỀU 5.1.7 (Xác định giá) 261
ĐIỀU 5.1.8 (Hủy hợp đồng không xác định thời hạn) 265
ĐIỀU 5.1.9 (Thỏa thuận từ bỏ quyền) 268

MỤC 2: QUYỀN CỦA NGƯỜI THỨ BA 270

ĐIỀU 5.2.1 (Thỏa thuận vì lợi ích của người thứ ba) 270
ĐIỀU 5.2.2 (Người thứ ba có thể xác định được) 273

ĐIỀU 5.2.3 (Điều khoản miễn trừ và hạn chế) 274
ĐIỀU 5.2.4 (Các biện pháp tự vệ) 275
ĐIỀU 5.2.5 (Hủy bỏ) 276
ĐIỀU 5.2.6 (Từ bỏ quyền) 277

MỤC 3: NGHĨA VỤ CÓ ĐIỀU KIỆN 279

ĐIỀU 5.3.1 (Các loại điều kiện) 279
ĐIỀU 5.3.2 (Hiệu lực của điều kiện) 285
ĐIỀU 5.3.3 (Can thiệp vào trò chơi điều kiện) 286
ĐIỀU 5.3.4 (Nghĩa vụ duy trì quyền) 289
ĐIỀU 5.3.5 (Hoàn trả trong trường hợp thực hiện một điều kiện chấm dứt) 291

CHƯƠNG 6: THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CÁC QUY ĐỊNH CHUNG 293

ĐIỀU 6.1.1 (Thời điểm thực hiện hợp đồng) 293
ĐIỀU 6.1.2 (Thực hiện một lần hoặc thực hiện nhiều lần) 295
ĐIỀU 6.1.3 (Thực hiện một phần) 296
ĐIỀU 6.1.4 (Thứ tự thực hiện nghĩa vụ) 299
ĐIỀU 6.1.5 (Thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn) 301
ĐIỀU 6.1.6 (Địa điểm thực hiện hợp đồng) 305
ĐIỀU 6.1.7 (Thanh toán bằng séc hoặc bằng các công cụ khác) 308
ĐIỀU 6.1.8 (Thanh toán bằng chuyển khoản) 310
ĐIỀU 6.1.9 (Đồng tiền thanh toán) 313
ĐIỀU 6.1.10 (Đồng tiền thanh toán không được quy định cụ thể) 317
ĐIỀU 6.1.11 (Chi phí thực hiện) 318
ĐIỀU 6.1.12 (Khấu trừ các khoản thanh toán) 319
ĐIỀU 6.1.13 (Khấu trừ đối với các nghĩa vụ phi tiền tệ) 321
ĐIỀU 6.1.14 (Xin phép cơ quan có thẩm quyền) 321

ĐIỀU 6.1.15 (Thủ tục xin cấp phép) 328
ĐIỀU 6.1.16 (Không trả lời về việc xin cấp phép) 331
ĐIỀU 6.1.17 (Từ chối cấp phép) 333

MỤC 2: HARDSHIP 336

ĐIỀU 6.2.1 (Tuân thủ hợp đồng) 336
ĐIỀU 6.2.2 (Định nghĩa về hardship) 337
ĐIỀU 6.2.3 (Hậu quả của hardship) 343

CHƯƠNG 7: KHÔNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

MỤC 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG VỀ KHÔNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG 350

ĐIỀU 7.1.1 (Định nghĩa về không thực hiện hợp đồng) 350
ĐIỀU 7.1.2 (Lỗi của bên có quyền) 352
ĐIỀU 7.1.3 (Tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ) 353
ĐIỀU 7.1.4 (Sự khắc phục của bên có nghĩa vụ) 354
ĐIỀU 7.1.5 (Thời hạn bổ sung để thực hiện nghĩa vụ) 360
ĐIỀU 7.1.6 (Điều khoản miễn trừ) 363
ĐIỀU 7.1.7 (Trường hợp bất khả kháng) 367

MỤC 2: QUYỀN YÊU CẦU THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG 372

ĐIỀU 7.2.1 (Thực hiện nghĩa vụ thanh toán) 372
ĐIỀU 7.2.2 (Thực hiện nghĩa vụ phi tiền tệ) 373
ĐIỀU 7.2.3 (Sửa chữa và thay thế) 378
ĐIỀU 7.2.4 (Tiền phạt do Tòa án quyết định) 380
ĐIỀU 7.2.5 (Thay đổi biện pháp) 384

MỤC 3: HỦY HỢP ĐỒNG 387

ĐIỀU 7.3.1 (Quyền hủy hợp đồng) 387
ĐIỀU 7.3.2 (Thông báo hủy hợp đồng) 392

ĐIỀU 7.3.3 (Không thực hiện trước thời hạn) 394
ĐIỀU 7.3.4 (Bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng) 395
ĐIỀU 7.3.5 (Hậu quả của việc hủy hợp đồng) 396
ĐIỀU 7.3.6 (Hoàn trả trong trường hợp hợp đồng thực hiện một lần) 400
ĐIỀU 7.3.7 (Hoàn trả trong trường hợp hợp đồng dài hạn) 406

MỤC 4: BỒI THƯỜNG THIỆT HẠI 409

ĐIỀU 7.4.1 (Quyền đòi bồi thường thiệt hại) 409
ĐIỀU 7.4.2 (Bồi thường toàn bộ) 411
ĐIỀU 7.4.3 (Tính xác thực của thiệt hại) 415
ĐIỀU 7.4.4 (Tính dự đoán trước được của thiệt hại) 417
ĐIỀU 7.4.5 (Xác định thiệt hại trong trường hợp thay thế) 419
ĐIỀU 7.4.6 (Xác định thiệt hại theo giá thị trường) 421
ĐIỀU 7.4.7 (Một phần thiệt hại do lỗi của bên có quyền) 423
ĐIỀU 7.4.8 (Hạn chế thiệt hại) 425
ĐIỀU 7.4.9 (Lãi từ việc không thanh toán) 427
ĐIỀU 7.4.10 (Tiền lãi từ khoản tiền bồi thường thiệt hại) 430
ĐIỀU 7.4.11 (Phương thức bồi thường bằng tiền) 432
ĐIỀU 7.4.12 (Đồng tiền tính toán thiệt hại) 433
ĐIỀU 7.4.13 (Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng) 434

CHƯƠNG 8: BÙ TRỪ

ĐIỀU 8.1 (Điều kiện bù trừ) 439
ĐIỀU 8.2 (Bù trừ các khoản nợ bằng ngoại tệ) 447
ĐIỀU 8.3 (Thông báo thực hiện bù trừ) 449
ĐIỀU 8.4 (Nội dung của thông báo) 450
ĐIỀU 8.5 (Hậu quả của việc bù trừ) 451

CHƯƠNG 9: CHUYỂN GIAO QUYỀN, CHUYỂN GIAO NGHĨA VỤ, CHUYỂN GIAO HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CHUYỂN GIAO QUYỀN 455

ĐIỀU 9.1.1 (Định nghĩa) 455

ĐIỀU 9.1.2 (Các trường hợp loại trừ) 457

ĐIỀU 9.1.3 (Khả năng chuyển giao các quyền yêu cầu phi tiền tệ) 459

ĐIỀU 9.1.4 (Chuyển giao một phần) 461

ĐIỀU 9.1.5 (Quyền tương lai) 463

ĐIỀU 9.1.6 (Các quyền được chuyển giao mà không được xác định một cách riêng rẽ) 465

ĐIỀU 9.1.7 (Việc chuyển giao chỉ cần có thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền) 466

ĐIỀU 9.1.8 (Chi phí bổ sung cho người có nghĩa vụ) 468

ĐIỀU 9.1.9 (Điều khoản không chuyển giao) 470

ĐIỀU 9.1.10 (Thông báo cho người có nghĩa vụ) 473

ĐIỀU 9.1.11 (Chuyển giao liên tiếp) 477

ĐIỀU 9.1.12 (Chứng cứ đầy đủ về việc chuyển giao) 478

ĐIỀU 9.1.13 (Các biện pháp phòng vệ và bù trừ) 479

ĐIỀU 9.1.14 (Các quyền liên quan đến quyền được chuyển giao) 482

ĐIỀU 9.1.15 (Các bảo đảm của người chuyển giao quyền) 484

MỤC 2: CHUYỂN GIAO NGHĨA VỤ 490

ĐIỀU 9.2.1 (Phương thức chuyển giao) 490

ĐIỀU 9.2.2 (Các trường hợp loại trừ) 493

ĐIỀU 9.2.3 (Phải có sự đồng ý của người có quyền về việc chuyển giao) 494

ĐIỀU 9.2.4 (Sự đồng ý trước của người có quyền) 495
ĐIỀU 9.2.5 (Giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu) 497
ĐIỀU 9.2.6 (Thực hiện bởi người thứ ba) 501
ĐIỀU 9.2.7 (Các biện pháp phòng vệ và bù trừ) 502
ĐIỀU 9.2.8 (Các quyền liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao) 504

MỤC 3: CHUYỂN GIAO HỢP ĐỒNG 508

ĐIỀU 9.3.1 (Định nghĩa) 508
ĐIỀU 9.3.2 (Các trường hợp loại trừ) 509
ĐIỀU 9.3.3 (Phải có sự đồng ý của bên kia) 510
ĐIỀU 9.3.4 (Sự đồng ý trước của bên kia) 511
ĐIỀU 9.3.5 (Giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng) 512
ĐIỀU 9.3.6 (Các biện pháp phòng vệ và bù trừ) 516
ĐIỀU 9.3.7 (Các quyền được chuyển giao cùng với hợp đồng) 517

CHƯƠNG 10: THỜI HIỆU

ĐIỀU 10.1 (Phạm vi điều chỉnh của Chương) 520
ĐIỀU 10.2 (Thời hiệu) 523
ĐIỀU 10.3 (Các bên tự sửa đổi thời hiệu) 530
ĐIỀU 10.4 (Thời hạn mới của thời hiệu do thừa nhận quyền) 532
ĐIỀU 10.5 (Thời hiệu tạm ngừng do thủ tục tố tụng) 536
ĐIỀU 10.6 (Thời hiệu tạm ngừng do thủ tục trọng tài) 538
ĐIỀU 10.7 (Biện pháp giải quyết tranh chấp bằng hòa giải) 540
ĐIỀU 10.8 (Tạm ngừng thời hiệu trong trường hợp bất khả kháng, chết hoặc không có năng lực) 542
ĐIỀU 10.9 (Hậu quả của việc hết thời hiệu) 545
ĐIỀU 10.10 (Quyền thanh toán bù trừ) 546
ĐIỀU 10.11 (Bồi hoàn) 547

CHƯƠNG 11: NGHĨA VỤ DO NHIỀU NGƯỜI THỰC HIỆN VÀ NGHĨA VỤ ĐỐI VỚI NHIỀU NGƯỜI CÓ QUYỀN

MỤC 1: NGHĨA VỤ DO NHIỀU NGƯỜI THỰC HIỆN 549

ĐIỀU 11.1.1 (Định nghĩa) 549
ĐIỀU 11.1.2 (Suy đoán tính liên đới) 552
ĐIỀU 11.1.3 (Quyền của người có quyền đối với những người có nghĩa vụ liên đới) 555
ĐIỀU 11.1.4 (Các biện pháp phòng vệ và bù trừ) 556
ĐIỀU 11.1.5 (Hậu quả của thực hiện hoặc bù trừ nghĩa vụ) 557
ĐIỀU 11.1.6 (Hậu quả của xóa nợ hoặc thỏa thuận dàn xếp nợ) 559
ĐIỀU 11.1.7 (Hậu quả của hết thời hiệu hoặc thời hiệu bị tạm ngừng) 562
ĐIỀU 11.1.8 (Hậu quả của các bản án) 565
ĐIỀU 11.1.9 (Phân chia nghĩa vụ giữa những người có nghĩa vụ liên đới) 568
ĐIỀU 11.1.10 (Phạm vi của yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới) 569
ĐIỀU 11.1.11 (Các quyền của người có quyền) 571
ĐIỀU 11.1.12 (Các biện pháp phòng vệ trong yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới) 573
ĐIỀU 11.1.13 (Không thể thu hồi) 576

MỤC 2: NHIỀU BÊN CÓ QUYỀN 578

ĐIỀU 11.2.1 (Định nghĩa) 578
ĐIỀU 11.2.2 (Hậu quả của các quyền liên đới) 585
ĐIỀU 11.2.3 (Các biện pháp tự vệ trước các bên có quyền liên đới) 587
ĐIỀU 11.2.4 (Phân chia giữa các bên có quyền liên đới) 593

PHỤ LỤC 595
DANH MỤC TỪ VỰNG 654

NGƯỜI DỊCH PHIÊN BẢN NĂM 2010 và 2016

1. **Ngô Quốc Chiến**
   Phó Giáo sư, Tiến sĩ Luật học, Giảng viên Khoa Luật,
   Trường Đại học Ngoại thương
2. **Nguyễn Ngọc Hà**
   Phó Giáo sư, Tiến sĩ Luật học, Phó Trưởng khoa, Khoa Luật,
   Trường Đại học Ngoại thương
3. **Nguyễn Hữu Huyên**
   Tiến sĩ Luật học, Vụ trưởng Vụ Hợp tác quốc tế,
   Bộ Tư pháp
4. **Đỗ Viết Anh Thái**
   Tiến sĩ Luật học – Đại học Paris Assas (Paris II)
   Giảng viên Khoa Luật, Trường Đại học Ngoại thương

HIỆU ĐÍNH

Nguyễn Minh Hằng
Phó Giáo sư, Tiến sĩ Luật học,
Trưởng Bộ môn Pháp luật kinh doanh quốc tế, Khoa Luật,
Trường Đại học Ngoại thương

NGƯỜI DỊCH PHIÊN BẢN NĂM 2004

1. **Nguyễn Minh Hằng**
   Nghiên cứu sinh Luật học – Đại học Tours Pháp
   Giảng viên Trường Đại học Ngoại thương
2. **Đào Thị Thu Hiền**
   Nghiên cứu sinh Luật học – Đại học Tours Pháp
   Chuyên viên Luật – Văn phòng Luật Flécheux, Ngo & Asocies
3. **Trần Thị Thu Thủy**
   Nghiên cứu sinh Luật học – Đại học Perpignan – Pháp
4. **Nguyễn Thị Việt Hà**
   Phiên dịch viên – Nhà Pháp luật Việt – Pháp
5. **Lê Văn Luyện**
   Chuyên viên Tòa dân sự - Tòa án Nhân dân Tối cao
6. **Nguyễn Hữu Huyên**
   Chuyên viên Vụ Hợp tác quốc tế - Bộ Tư pháp

HIỆU ĐÍNH

Đỗ Văn Đại
Tiến sĩ Luật học – Giảng viên Đại học của Pháp

LỜI GIỚI THIỆU

Hợp đồng đã, đang và sẽ luôn là công cụ pháp lý quan trọng để thiết lập các mối quan hệ pháp lý, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh - thương mại. Mỗi quốc gia, vì vậy, đều xây dựng pháp luật về hợp đồng nói chung và hợp đồng thương mại nói riêng nhằm tạo cơ sở pháp lý cho các thương nhân thực hiện các giao dịch kinh doanh. Tuy vậy, trong bối cảnh toàn cầu hóa, khi mà các cơ hội kinh doanh, đầu tư, hợp tác được mở rộng trên toàn thế giới, thì các thương nhân mỗi quốc gia đều phải đối mặt với các khó khăn, thách thức không nhỏ trong việc đàm phán, soạn thảo và thực hiện các hợp đồng thương mại quốc tế. Các khó khăn, thách thức này phần lớn đến từ sự khác biệt giữa pháp luật hợp đồng của các quốc gia khác nhau. Các đối tác đến từ các quốc gia khác nhau có thể sẽ có quan niệm không giống nhau về điều khoản phạt, về các trường hợp được coi là bất khả kháng, về các thiệt hại được bồi thường, hay về trường hợp được hủy hợp đồng. Các quan niệm khác nhau, nếu không được thống nhất hay hài hòa hóa, thì dễ dẫn đến tranh chấp.

Mục đích của *Bộ Nguyên tắc về Hợp đồng thương mại quốc tế* này, do Viện nghiên cứu quốc tế về thống nhất luật tư (Viện UNIDROIT) soạn thảo và ban hành, là tạo ra **một khung pháp lý chung**, một **"bộ luật"**, gồm các nguyên tắc và các quy định cụ thể, chi tiết cho các bên của hợp đồng thương mại quốc tế nhằm tránh các khó khăn, tranh chấp, rủi ro khi soạn thảo và thực hiện hợp đồng. Bộ Nguyên tắc này có mục đích là thiết lập một hệ thống hài hòa các quy phạm có thể được sử dụng trên toàn thế giới, tại mọi quốc gia cho dù quốc gia đó có truyền thống pháp lý và điều kiện

kinh tế, chính trị như thế nào. Nhóm soạn thảo Bộ Nguyên tắc bao gồm nhiều chuyên gia (giáo sư luật, thẩm phán, luật sư, trọng tài viên) nổi tiếng đại diện cho các vùng và/hoặc các hệ thống pháp luật quan trọng nhất trên thế giới trong lĩnh vực luật hợp đồng và luật thương mại quốc tế. Ngoài ra, nhóm soạn thảo còn có đại diện của các tổ chức quốc tế, các trung tâm hay hiệp hội trọng tài.

Phiên bản đầu tiên của Bộ Nguyên tắc này được ban hành năm 1994. Sau đó, Bộ Nguyên tắc được sửa đổi, bổ sung ba lần vào các năm 2004, 2010 và 2016. Nếu lần sửa đổi, bổ sung năm 2014 giúp Bộ Nguyên tắc chứa đựng các quy định phù hợp cho giao kết và thực hiện hợp đồng điện tử, thì với phiên bản năm 2016, các điều khoản mới về hợp đồng dài hạn tiếp tục được đưa vào. Đánh giá tổng thể, Bộ Nguyên tắc có hai đặc điểm chính về hình thức và nội dung như sau:

Về hình thức, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được trình bày như một bộ luật gồm các chương, mục và các điều khoản; đặc biệt là sau các điều khoản đều **có bình luận**, cùng với **các ví dụ minh họa** để làm rõ cách hiểu cũng như cách áp dụng, rất thuận tiện cho tra cứu và áp dụng.

Về nội dung, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT bao gồm **211 Điều**, được bố cục thành **11 Chương**, đề cập đến hầu như **tất cả các vấn đề pháp lý trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế**: giao kết hợp đồng, hiệu lực của hợp đồng, giải thích hợp đồng, nội dung của hợp đồng, thực hiện hợp đồng, các biện pháp áp dụng khi không thực hiện hợp đồng, quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, hủy hợp đồng, bồi thường thiệt hại... Bộ Nguyên tắc này cũng điều chỉnh các vấn đề liên quan đến việc giao kết và thực hiện hợp đồng như thẩm quyền đại diện, quyền của người thứ ba, chuyển giao quyền, chuyển giao nghĩa vụ, chuyển giao hợp đồng nghĩa vụ do nhiều người thực hiện và nghĩa vụ đối

với nhiều người có quyền. Một số lý thuyết và vấn đề mới trong pháp luật hợp đồng hiện đại cũng được đưa vào, ví dụ như lý thuyết về hardship (tạm dịch là "thực hiện hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi") hay các vấn đề pháp lý liên quan đến hợp đồng dài hạn.

Sau gần 30 năm ban hành, cộng đồng pháp lý và doanh nghiệp đánh giá cao giá trị nội tại của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Các nhà làm luật tại nhiều quốc gia đang phát triển đã tham khảo Bộ Nguyên tắc này để hoàn thiện pháp luật hợp đồng của nước mình. Các luật sư thường coi đây là một bộ luật mẫu có tính chất hướng dẫn để họ nghiên cứu, soạn thảo các hợp đồng thương mại quốc tế và tư vấn cho khách hàng. Nhiều doanh nghiệp đã áp dụng Bộ Nguyên tắc này cho các hợp đồng thương mại quốc tế mà mình ký kết (hợp đồng mua bán, hợp đồng phân phối, hợp đồng tư vấn, hợp đồng cung ứng thiết bị vệ tinh, hợp đồng bảo lãnh...). Đặc biệt, Bộ Nguyên tắc này thường được các Hội đồng trọng tài lựa chọn để giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại quốc tế trong trường hợp các bên không lựa chọn hoặc không thống nhất được nguồn luật áp dụng[1].

Sự thành công của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã vượt qua cả dự đoán của những người lạc quan nhất. Một số lượng đáng kể các án lệ và các bài viết trong cơ sở dữ liệu UNILEX (http://www.unilex.info) đã chỉ rõ rằng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã được đánh giá, áp dụng và không gặp phải những khó khăn đáng kể nào khi áp dụng trong thực tiễn.

Tại Việt Nam, phiên bản năm 2004 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã được dịch từ tiếng Pháp sang tiếng Việt vào năm 2005

[1] Có thể xem các vụ tranh chấp về hợp đồng thương mại quốc tế mà ở đó Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được áp dụng tại: http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2377&dsmid=14311 (truy cập ngày 15/03/2021).

và được các luật gia, luật sư, trọng tài viên, thẩm phán, các chuyên gia pháp lý, đặc biệt là các doanh nghiệp tại Việt Nam đón nhận, sử dụng như một nguồn tài liệu tham khảo để đọc và hiểu các thuật ngữ, điều khoản của hợp đồng thương mại quốc tế cũng như hướng dẫn những giải pháp để thực hiện các hợp đồng này. Một số chương trình đào tạo đại học, sau đại học và hành nghề luật cũng đã chứa đựng nội dung giảng dạy, nghiên cứu về Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cũng đã được một số trọng tài viên tại Việt Nam áp dụng để giải thích, bổ sung cho Công ước của Liên Hợp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) mà Việt Nam là thành viên. Những thành công bước đầu trong việc phổ biến và sử dụng Bộ Nguyên tắc này đã thúc đẩy Nhóm dịch tiếp tục thực hiện công việc chuyển ngữ đối với những quy định mới được bổ sung trong các phiên bản năm 2010 và 2016, từ đó, hy vọng giúp những người hành nghề luật đã, đang và sẽ sử dụng Bộ Nguyên tắc cập nhật được những thay đổi đáng chú ý của hai phiên bản này.

Lĩnh vực pháp luật hợp đồng là một lĩnh vực phức tạp, càng phức tạp hơn khi các thuật ngữ hợp đồng thường được hiểu không giống nhau theo các ngôn ngữ khác nhau. Mặc dù nhóm biên dịch đã nỗ lực hết sức để chuyển tải nội dung văn bản này theo nghĩa sát nhất với bản gốc tiếng Pháp, những sai sót là không thể tránh khỏi. Chúng tôi rất mong nhận được ý kiến góp ý của các độc giả, các chuyên gia để hoàn thiện cuốn sách này trong các lần tái bản sau và trong các dự án để dịch các phiên bản tiếp theo của Bộ Nguyên tắc này.

Thay mặt nhóm biên dịch

Trưởng nhóm

PGS.TS. Nguyễn Minh Hằng

LỜI GIỚI THIỆU CHO PHIÊN BẢN NĂM 2016

Chúng tôi xin được giới thiệu đến bạn đọc phiên bản thứ tư của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng Thương mại Quốc tế. Trước tiên, chúng tôi xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến các thành viên của Nhóm công tác, đặc biệt là các Báo cáo viên đối với những vấn đề mới được đề cập trong phiên bản này nhằm ghi nhận các điểm đặc thù của hợp đồng dài hạn. Chúng tôi cũng xin cảm ơn các Quan sát viên đã tham gia vào các phiên thảo luận của Nhóm công tác, với sự góp mặt của các tổ chức quốc tế quan trọng, các hiệp hội trọng tài và các tổ chức khác có quan tâm. Nhờ vào năng lực đặc biệt và sự cố gắng hết mình của các chuyên gia và một lần nữa, dưới sự điều phối nhịp nhàng của Ông Micheal Joachim Bonell, phiên bản mới của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã được ra đời.

Chúng tôi cũng xin cảm ơn tất cả những người đã đóng góp vào thành công của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, thông qua các nghiên cứu về mặt lý luận hay bằng việc áp dụng trong thực tế. Những công trình nghiên cứu và kinh nghiệm của họ là nguồn tham khảo hết sức bổ ích trong các phiên thảo luận của Nhóm công tác. Chúng tôi hy vọng rằng họ sẽ tiếp tục ủng hộ Bộ nguyên tắc trong thời gian tới và sẽ chia sẻ với chúng tôi những kinh nghiệm của mình.

Chúng tôi xin đặc biệt cảm ơn Ông Neale Bergman và Bà Lena Peters của Ban Thư ký UNIDROIT, với vai trò thư ký của Nhóm công tác, đã chịu trách nhiệm biên tập các phần mới và rà soát lại toàn bộ công trình này.

Chúng tôi cũng biết ơn các thành viên khác trong Ban Thư ký của

UNIDROIT, đặc biệt là Bà Frédérique Mestre với việc soạn thảo phiên bản tiếng Pháp của Bộ Nguyên tắc, trên cơ sở hợp tác với Ông Marcel Fontaine và Bà Isabelle Dubois phụ trách về mặt trình bày.

Cuối cùng, chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn tới Viện Nghiên cứu MaxPlanck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht và Ông Reinhard Zimmermann, Giám đốc Viện Nghiên cứu, đã nhiệt tình đón tiếp Nhóm công tác trong phiên họp thứ hai của Nhóm tại Hambourg.

José Angelo Estrella Faria
Tổng thư ký

Alberto Mazzoni
Chủ tịch

LỜI DẪN NHẬP CHO PHIÊN BẢN NĂM 2016

Khi thông qua các phiên bản trước đây của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế, Hội đồng Điều hành đã nhấn mạnh rằng Ban thư ký cần phải theo dõi việc áp dụng Bộ Nguyên tắc này trong thực tế và vào thời điểm hợp lý, phải tiến hành điều tra đối với các cộng đồng pháp lý và kinh tế quốc tế nhằm xác định các vấn đề mới phải được đưa vào các phiên bản tiếp theo của Bộ Nguyên tắc. Chấp hành những chỉ thị này, sau khi thông qua các Điều khoản mẫu trong việc áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế vào năm 2013, Ban Thư ký đã hướng sự chú ý của Hội đồng Điều hành vào vấn đề hợp đồng dài hạn và khả năng tiến hành các nghiên cứu trong lĩnh vực này.

Phiên bản năm 2016 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không nhằm mục đích xem xét lại các phiên bản trước đó. Số lượng lớn các án lệ và danh mục tài liệu tham khảo trong cơ sở dữ liệu UNILEX <http://www.unilex.info> đã chứng minh rằng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT vẫn tiếp tục được đón nhận một cách rộng rãi và chưa gặp phải những khó khăn nghiêm trọng nào trong quá trình áp dụng vào thực tiễn.

Mục tiêu chính của lần tái bản lần thứ tư của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là nhằm đáp ứng những yêu cầu riêng của hợp đồng dài hạn. Với tinh thần đó, phiên bản năm 2016 chỉ chứa đựng một số thay đổi nhỏ với sáu điều khoản được sửa đổi, bao gồm: Lời mở

đầu và các Điều 1.11, 2.1.14, 5.1.7, 5.1.8 và 7.3.7.[2] Trên thực tế, phần lớn các thay đổi liên quan đến những Bình luận, cụ thể là: Lời mở đầu (sửa đổi ở Bình luận 2) và các Điều 1.11 (bổ sung thêm Bình luận 3), Điều 2.1.15 (sửa đổi ở Bình luận 2 và bổ sung thêm Bình luận 3), Điều 4.3 (sửa đổi ở Bình luận 3 (nay trở thành Bình luận 4) và bổ sung thêm Bình luận 3), Điều 4.8 (sửa đổi ở các Bình luận 1-3), Điều 5.1.3 (sửa đổi ở Bình luận (nay trở thành Bình luận 1) và bổ sung thêm Bình luận 2), Điều 5.1.4 (bổ sung thêm Bình luận 3), Điều 5.1.7 (sửa đổi ở các Bình luận 2-3), Điều 5.1.8 (sửa đổi ở Bình luận (nay trở thành Bình luận 1) và bổ sung một bình luận mới – Bình luận 2), Điều 7.1.7 (bổ sung thêm một bình luận mới – Bình luận 5), Điều 7.3.5 (sửa đổi ở Bình luận 3 và bổ sung thêm Bình luận 4), Điều 7.3.6 (sửa đổi ở Bình luận 1) và Điều 7.3.7 (sửa đổi ở các Bình luận 1-2).

Như vậy, phiên bản năm 2016 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, cũng giống như phiên bản năm 2010, bao gồm 211 điều khoản (phiên bản năm 1994 bao gồm 120 điều khoản và phiên bản năm 2004 bao gồm 185 điều khoản). Để tạo thuận lợi cho việc so sánh, một bảng so sánh các điều khoản tương ứng của bốn phiên bản của Bộ Nguyên tắc đã được đưa vào ấn bản này.

Khi giới thiệu phiên bản đầu tiên của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, Hội đồng Điều hành đã thể hiện sự tin tưởng rằng, các cộng đồng pháp lý và kinh tế quốc tế, các đối tượng mà Bộ Nguyên tắc hướng tới, sẽ đánh giá cao giá trị cốt lõi và tận dụng được các lợi ích trong việc áp dụng Bộ Nguyên tắc. Thành công của các phiên bản trước

[2] Lưu ý rằng, tại Điều 11.1.12 (a) của phiên bản tiếng Pháp có sửa đổi một thiếu sót về mặt hình thức.

đã không làm Hội đồng điều hành thất vọng. Chúng tôi hy vọng rằng với việc ghi nhận những đặc điểm riêng của hợp đồng dài hạn, phiên bản năm 2016 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cũng sẽ được đón nhận như những phiên bản trước đó và sẽ góp phần làm cho Bộ Nguyên tắc được biết đến và sử dụng rộng rãi hơn trên thế giới.

Hội đồng Điều hành UNIDROIT

Rome, tháng 5/2016

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH CỦA UNIDROIT
(2014 - 2018)

Alberto MAZZONI	Chủ tịch của UNIDROIT
Stefania BARIATTI	Ý
Radu Bogdan BOBEI	Romania
Hans-Georg BOLLWEG	Cộng hòa Liên bang Đức
Núria BOUZA VIDAL	Tây Ban Nha
Baiba BROKA	Latvia (hay Lettonia)
B. Bahadir ERDEM	Thổ Nhĩ Kỳ
Henry D. GABRIEL	Hoa Kỳ
Arthur S. HARTKAMP	Hà Lan
Monique JAMETTI	Thụy Sĩ
Hideki KANDA	Nhật Bản
Miklós KIRÁLY	Hungary
Alexander S. KOMAROV	Liên Bang Nga
Antti T. LEINONEN	Phần Lan
LYOU Byung-Hwa	Hàn Quốc
José Antonio MORENO RODRÍGUEZ	Paraguay
Jan Lambert NEELS	Nam Phi
Monika PAUKNEROVÁ	Cộng hòa Séc
Wojciech POPIOŁEK	Ba Lan
Jorge SÁNCHEZ CORDERO DÁVILA	Mexico
Rachel SANDBY-THOMAS	Vương quốc Anh
Álvaro SANDOVAL BERNAL	Colombia
SHI Jingxia	Trung Quốc
Daniel TRICOT	Pháp
Spyridon VRELLIS	Hy Lạp
Roger WILKINS	Úc

NHÓM CÔNG TÁC
CHỊU TRÁCH NHIỆM SOẠN THẢO BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT 2016

CÁC THÀNH VIÊN

Michael Joachim BONELL — Giáo sư Luật (*Giáo sư ưu tú*), Trường Đại học Rome I "La Sapienza"; Cố vấn của UNIDROIT; *Báo cáo viên về các Điều 4.3 và 5.1.3 ; Đồng báo cáo viên về các Điều 1.11, 7.3.6 và 7.3.7; Trưởng Nhóm công tác.*

Christine CHAPPUIS — Giáo sư Luật, Khoa luật, Đại học Genève; Thành viên *Nhóm công tác về Hợp đồng quốc tế, Báo cáo viên về Điều 7.3.5.*

Neil COHEN — Giáo sư Luật "Jeffrey D. Forchelli", Trường Luật Brooklyn, New York; *Báo cáo viên về các Điều 2.1.15, 5.1.4, 5.17 và 7.1.7 ; đồng Báo cáo viên về Điều 1.11, 7.3.6 và 7.3.7.*

CPaul FINN — Nguyên Thẩm phán*, Tòa án Liên bang Úc, Adelaide.*

Paul-A. GELINAS — Luật sư, *Liên đoàn luật sư Paris và Montréal, Paris.*

Sir Vivian RAMSEY — Nguyên thẩm phán*, Tòa kỹ thuật và Xây dựng, Tòa án Hoàng gia về Công lý, London; Báo cáo viên về Điều 2.1.14, 4.8 và 5.1.7.*

Christopher R. SEPPÄLÄ — Luật sư điều hành, *Văn phòng luật White & Case LLP*, Paris; Chuyên gia tư vấn luật của Ủy ban về Hợp đồng, FIDIC.

Reinhard ZIMMERMANN — Giáo sư Luật, Giám đốc, *Viện MaxPlanck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht*, Hambourg; *Báo cáo viên về Điều 5.1.8,*

Ban đầu, Nhóm công tác còn có sự tham gia của:

François DESSEMONTET — Giáo sư Luật (*Giáo sư ưu tú*), Trường Đại học Lausanne.

QUAN SÁT VIÊN

Giuditta CORDERO-MOSS — Giáo sư Luật, Trường Đại học Oslo, Na Uy; Quan sát viên đại diện cho Hiệp hội dầu mỏ và năng lượng Na Uy.

NHÓM CÔNG TÁC (2016)

Cyril EMERY — Luật gia, Ủy ban Liên Hiệp Quốc về Luật thương mại quốc tế của (UNCITRAL); Quan sát viên đại diện cho UNCITRAL.

Pietro GALIZZI — Phó chủ tịch *Senior*, Ban pháp chế, ENI SpA, Milan; Quan sát viên đại diện cho ENI SpA.

Pilar PERALES VISCASILLAS — Giáo sư Luật, Trường Đại học Carlos III de Madrid; Quan sát viên đại diện cho Hội đồng Tư vấn Công ước Viên 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (*CISG Advisory Council).*

Don WALLACE, Jr., Giám đốc, Viện Luật quốc tế (*International Law Institute - ILI*), Washington, D.C.

Quan sát viên đại diện cho l'ILI

Thư ký của Nhóm công tác:

Neale BERGMAN và Lena PETERS, Ban Thư ký của UNIDROIT.

LỜI GIỚI THIỆU CHO PHIÊN BẢN NĂM 2010

Khi giới thiệu phiên bản thứ ba của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế, chúng tôi muốn tri ân một cách sâu sắc nhất tới các thành viên của Nhóm làm việc, đặc biệt là tới các Báo cáo viên cho các chương mới. Chúng tôi cũng rất biết ơn các quan sát viên đã tham gia vào các phiên họp của Nhóm làm việc gồm đại diện của nhiều tổ chức lớn, các viện và hiệp hội trọng tài có liên quan. Nhờ vào những kiến thức tuyệt vời và những nỗ lực không ngừng nghỉ của các chuyên gia cũng như là sự điều phối thông minh của Ngài Michael Joachim Bonell mà phiên bản mới của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã ra đời.

Chúng tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn tới tất cả những người đã đóng góp cho sự thành công của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT nhờ vào công việc nghiên cứu và áp dụng Bộ Nguyên tắc trong thực tiễn của họ. Những bình luận và kinh nghiệm thực tế đó là một nguồn tư liệu không thể định lượng đối với Nhóm làm việc, và chúng tôi hy vọng rằng, họ sẽ tiếp tục chia sẻ với chúng tôi những kinh nghiệm trong tương lai của mình về Bộ Nguyên tắc.

Chúng tôi đặc biệt cảm ơn ông Henry Gabriel, người đã cùng với ông Michael Joachim Bonell và bà Lena Peters, từ Ban Thư ký của UNIDROIT, thực hiện nhiệm vụ quan trọng về biên tập các chương mới và hài hòa hóa văn phong cũng như hình thức trình bày cho toàn bộ phiên bản bằng tiếng Anh của Bộ Nguyên tắc.

Sự biết ơn của chúng tôi còn dành cho các thành viên khác của Ban Thư ký UNIDROIT, nhất là bà Paula Howarth, Thư ký của Nhóm làm việc cũng như bà Frédérique Mestre và Marina Schneider trong

việc chuẩn bị cho phiên bản tiếng Pháp nhờ vào sự hợp tác với ông Marcel Fontaine và các thành viên biết tiếng Pháp khác của Nhóm làm việc.

Cuối cùng, chúng tôi chân thành cảm ơn tới Viện Nghiên cứu Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht (Hambourg) và tới ngài Giám đốc Reinhard Zimmermann với sự đóng góp quan trọng về mặt tài chính và logistics để chúng tôi có thể hoàn thành công việc này.

José Angelo Estrella Faria
Tổng Thư ký

Alberto Mazzoni
Chủ tịch

LỜI DẪN NHẬP CHO PHIÊN BẢN NĂM 2010

Khi thông qua phiên bản 2004 của *Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về hợp đồng thương mại quốc tế*, Hội đồng điều hành đã nhắc lại rằng Bộ Nguyên tắc là một trong những dự án thành công nhất của UNIDROIT và khuyến nghị rằng dự án này sẽ được coi là một dự án thường xuyên trong Chương trình làm việc của Viện UNIDROIT. Do đó, Hội đồng điều hành đã yêu cầu Ban Thư ký không chỉ tiếp tục theo dõi việc sử dụng Bộ Nguyên tắc trong thực tiễn, mà vào một thời điểm thích hợp còn thực hiện một cuộc điều tra trong cộng đồng luật và kinh tế quốc tế để xác định những chủ đề mới có thể được đưa vào trong phiên bản thứ ba của Bộ Nguyên tắc trong tương lai.

Cũng giống như phiên bản năm 2004, phiên bản mới năm 2010 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không nhằm mục đích rà soát lại các phiên bản trước đó. Với khối lượng lớn các án lệ và nghiên cứu được ghi nhận trong cơ sở dữ liệu UNILEX <http://www.unilex.info>, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã được đón nhận một cách rộng rãi và không gặp khó khăn nào lớn trong quá trình áp dụng. Do đó, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT chỉ có những sửa đổi nhỏ đối với nội dung của phiên bản năm 2004 với chỉ có 5 quy định được sửa đổi, đó là các Điều 3.1 (Điều 3.1.1 mới), Điều 3.9 (Điều 3.1.4 mới), Khoản 2 Điều 3.17 (Điều 3.2.15 mới), Khoản 1 Điều 7.3.6 (Điều 7.3.6 mới) và Khoản 2 Điều 7.3.6 (Điều 7.3.7 mới). Trong

số các điều khoản này, chỉ có ba điều cuối cùng có những sửa đổi về mặt nội dung, do đó, chúng đã trở thành những điều khoản riêng biệt. Đối với phần bình luận, phiên bản năm 2004 của Bộ Nguyên tắc chỉ có những thay đổi lớn đối với các Bình luận số 2, 3 và 4 của Điều 1.4.

Mục đích chính của phiên bản thứ ba Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là giải quyết các vấn đề mới thể hiện một lợi ích nào đó đối với cộng đồng luật và kinh tế quốc tế. Do đó, 26 điều khoản mới đã được bổ sung liên quan đến việc hoàn trả đối với những hợp đồng không được thực hiện, bất hợp pháp, nghĩa vụ có điều kiện, và trường hợp nhiều bên có nghĩa vụ, bên có quyền.

Vì vậy, phiên bản năm 2010 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT bao gồm 211 điều (trong phiên bản năm 1994 là 120 điều, phiên bản 2004 là 185 điều), được sắp xếp như sau: Lời nói đầu (không thay đổi); Chương 1: Các quy định chung (không thay đổi); Chương 2, Mục 1: Tạo lập hợp đồng (không thay đổi), Mục 2: Quyền đại diện (không thay đổi); Chương 3: Hiệu lực của hợp đồng – Mục 1: Các quy định chung (bao gồm các điều khoản cũ Điều 3.1 (sửa đổi), các Điều 3.2, 3.3 và 3.19 (sửa đổi)), Mục 2: Các trường hợp vô hiệu (chứa đựng các điều khoản cũ từ Điều 3.4 đến Điều 3.16, 3.17 (sửa đổi), 3.18 và 3.20, và một điều khoản mới 3.2.15), Mục 3: Bất hợp pháp (mới); Chương 4: Giải thích hợp đồng (không thay đổi); Chương 5, Mục 1: Nội dung hợp đồng (không thay đổi), Mục 2: Quyền của người thứ ba (không thay đổi), Mục 3: Nghĩa vụ có điều kiện (mới); Chương 6, Mục 1: Các quy định chung (không thay đổi), Mục 2: Hardship (không thay đổi); Chương 7, Mục 1: Những quy định chung về không thực hiện hợp đồng (không thay đổi), Mục 2: Quyền yêu cầu thực hiện

hợp đồng (không thay đổi), Mục 3: Hủy hợp đồng (chứa đựng các điều khoản cũ 7.3.1 đến 7.3.5, 7.3.6 (sửa đổi) và một điều khoản mới 7.3.7), Mục 4: Bồi thường thiệt hại (không thay đổi); Chương 8: Bù trừ (không thay đổi); Chương 9, Mục 1: Chuyển giao quyền (không thay đổi), Mục 2: Chuyển giao nghĩa vụ (không thay đổi), Mục 3: Chuyển giao hợp đồng (không thay đổi); Chương 10: Thời hiệu (không thay đổi); Chương 11, Mục 1: Nhiều bên có nghĩa vụ (mới), Mục 2: Nhiều bên có quyền (mới). Để tạo thuận lợi cho việc so sánh, một bảng đối chiếu các điều khoản của ba ấn bản Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đã được đưa vào phiên bản này.

Khi giới thiệu phiên bản đầu tiên của Bộ Nguyên tắc, Hội đồng điều hành đã chỉ ra rằng, họ tin tưởng cộng đồng luật và kinh tế quốc tế mà Bộ Nguyên tắc hướng tới sẽ đánh giá giá trị nội tại và thu được lợi ích từ việc sử dụng Bộ Nguyên tắc. Những thành công mà phiên bản thứ hai thu được đã không phụ sự kỳ vọng của Hội đồng điều hành. Chúng tôi hy vọng rằng phiên bản năm 2010 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT sẽ được đón nhận một cách thuận lợi như những phiên bản trước, đồng thời sẽ được biết đến và sử dụng một cách rộng rãi hơn nữa trên thế giới.

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH HÀNH CỦA UNIDROIT

Roma, tháng 05 năm 2011

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH CỦA UNIDROIT
(2009 - 2013)

Berardino LIBONATI †	Chủ tịch UNIDROIT
Alberto MAZZONI (từ năm 2011)	
Chief Michael Kaase AONDOAKAA	Nigeria
Hans-Georg BOLLWEG	Cộng hòa Liên bang Đức
Núria BOUZA VIDAL	Tây Ban Nha
Baiba BROKA	Latvia (hay Lettonia)
Antonio Paulo CACHAPUZ DE MEDEIROS	Brazil
Sergio M. CARBONE	Ý
Sergiu DELEANU	Romania
Michael B. ELMER	Đan Mạch
Henry D. GABRIEL	Hoa Kỳ
Ian GOVEY	Australia
Attila HARMATHY	Hungari
Arthur S. HARTKAMP	Hà Lan
Monique JAMETTI GREINER	Thụy Sĩ
Ricardo Luis LORENZETTI	Argentina
LYOU Byung-Hwa	Hàn Quốc
MO John Shijian	Trung Quốc
Didier OPERTTI BADÁN	Uruguay
Kathryn SABO	Canada
Jorge SÁNCHEZ CORDERO DAVILA	Mexico
Rachel SANDBY-THOMAS	Vương quốc Anh
Biswanath B. SEN	Ấn Độ
Stanislaw J. SOLTYSINSKI	Ba Lan
Itsuro TERADA	Nhật Bản
Daniel TRICOT	Pháp
Ioannis VOULGARIS	Hy Lạp

NHÓM CÔNG TÁC
CHỊU TRÁCH NHIỆM SOẠN THẢO BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT 2010

CÁC THÀNH VIÊN

Berhooz AKHLAGHI — Thành viên, Công ty Dr. Berhooz Akhlaghi & Associates, Téhéran

Guido ALPA — Giáo sư luật, Đại học Rome I "La Sapienza"

Michael Joachim BONELL — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Đại học Rome I "La Sapienza"; Chuyên gia tư vấn, UNIDROIT; *Báo cáo viên về Chương, Mục 3 (2009 - 2010) và về các Bình luận được rà soát của Điều 1.4; Chủ tịch Nhóm làm việc*

Paul-André CREPEAU — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Đại học McGill, Montréal

Samuel K. DATE-BAH — Thẩm phán Tòa án Tối cao Ghana

Bénédicte FAUVARQUE-COSSON — Giáo sư luật, Đại học Panthéon-Assas Paris II; *Báo cáo viên về Chương 5, Mục 3*

Paul FINN — Thẩm phán Tòa án Liên bang Australia

Marcel FONTAINE — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Trung tâm Luật nghĩa vụ, Đại học Công giáo Louvain, Louvain-la-Neuve; *Báo cáo viên về Chương 11; Chủ tịch Hội đồng biên tập đối với phiên bản tiếng Pháp*

Michael P. FURMSTON — Trưởng khoa và Giáo sư luật, *Đại học Quản lý Singapore* [*Singapore Management University*]; *Báo cáo viên về Chương 3, Mục 3 (2006 - 2008)*

Henry D. GABRIEL — Giáo sư luật, *Trường Luật của Đại học Elon* [*Elon University Law School*], Greensboro, Bắc Carolina; Thành viên Hội đồng điều hành UNIDROIT; *Chủ tịch Hội đồng biên tập*

Lauro GAMA Jr. — Giáo sư luật, Đại học Công giáo Rio de Janeiro (PUC-Rio); Thành viên, Công ty Binenbojm, Gama & Carvalho Britto Advogados, Rio de Janeiro (2008 - 2010)

Sir Roy GOODE — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Đại học Oxford; Thành viên danh dự của Hội đồng điều hành UNIDROIT

Arthur S. HARTKAMP — Giáo sư luật tư châu Âu, Đại học Radboud, Nimègue; Thành viên Hội đồng điều hành UNIDROIT

Alexander S. KOMAROV — Trưởng ban về luật tư, Viện ngoại thương Liên bang Nga; Thành viên danh dự của Hội đồng điều hành UNIDROIT

Ole LANDO — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), *Trường Đại học Kinh doanh* [*Copenhagen Business School*]

Takashi UCHIDA — Giáo sư luật, Khoa Luật, Đại học Tokyo; Chuyên gia chính về cải cách lập pháp, Vụ Dân sự, Bộ Tư pháp, Tokyo

João Baptista VILLELA — Giáo sư luật, Đại học liên bang Minas Gerais, Belo Horizonte (2006 - 2007)

Pierre WIDMER — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), cựu Giám đốc Viện Luật so sánh Thụy Sĩ, Lausanne; Thành viên danh dự của Hội đồng điều hành UNIDROIT

ZHANG Yuqing — Giáo sư luật; *Công ty Luật Zhang Yuqing* [*Zhang Yuqing Law Firm*], Bắc Kinh; Thành viên danh dự của Hội đồng điều hành UNIDROIT

Reinhard ZIMMERMANN — Giáo sư luật, Giám đốc, *Viện Nghiên cứu Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht*, Hambourg; *Báo cáo viên về các Điều 3.2.14, 3.2.15, 7.3.6 và 7.3.7*

CÁC QUAN SÁT VIÊN

Ibrahim Hassan AL MULLA — Tổng giám đốc, Trung tâm Luật quốc tế các Tiểu Vương quốc Ả-rập Thống nhất, Dubai; Quan sát viên của Trung tâm Luật quốc tế các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất

Eckart BRÖDERMANN — Thành viên, Brödermann & Jahn, Hambourg; Quan sát viên của Ủy ban Luật không gian, Hiệp hội Luật sư quốc tế

Alejandro CARBALLO — Luật sư, Văn phòng Cuatrecasas, Madrid; Quan sát viên của *Hiệp hội Luật Quốc tế Hoa Kỳ* [*American Society of International Law*], Nhóm Tư pháp quốc tế

Christine CHAPPUIS — Giáo sư luật, Đại học Geneva; Quan sát viên của Nhóm làm việc về Hợp đồng quốc tế

Chang-ho CHUNG — Thẩm phán, Tòa án quận Gwang-ju; Quan sát viên của Chính phủ Hàn Quốc

Neil B. COHEN — Giáo sư luật 'Jeffrey D. Forchelli', Trường Luật *Brooklyn* [*Brooklyn Law School*], New York; Quan sát viên của *Học viện Luật Hoa Kỳ* [*American Law Institute*]

François DESSEMONTET — Giáo sư luật, Đại học Lausanne; Quan sát viên của Hiệp hội Trọng tài Thụy Sĩ

Lauro GAMA Jr. — Giáo sư luật, Đại học Công giáo Rio de Janeiro (PUC-Rio); Thành viên, Binenbojm, Gama & Carvalho Britto Advogados, Rio de Janeiro; Quan sát viên của Hiệp hội luật quốc tế, Văn phòng Brazil (2007)

Alejandro GARRO — Giáo sư luật, Trường Luật Columnbia [*Columbia Law School*], New York; Quan sát viên của Đoàn luật sư thành phố New York

Attila HARMATHY — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Khoa Luật Đại học Eötvös Loránd, Budapest; Thành viên Hội đồng điều hành UNIDROIT; Quan sát viên của Tòa Trọng tài, Phòng Thương mại và Công nghiệp Hungary

Emmanuel JOLIVET — Cố vấn trưởng, Tòa Trọng tài Quốc tế ICC; Quan sát viên của Tòa Trọng tài Quốc tế ICC

Timothy LEMAY — Chuyên viên pháp lý chính, Trưởng phòng Phòng Lập pháp, Vụ Luật thương mại quốc tế, Ủy ban Liên Hiệp Quốc về Thương mại quốc tế (UNCITRAL); Quan sát viên của UNCITRAL (2010)

Pilar PERALES VISCASILLAS — Giáo sư luật, Đại học La Rioja, Logroño; Quan sát viên của *Trung tâm Luật quốc gia về thương mại tự do liên Mỹ* [*National Law Center for Inter-American Free Trade*]

Marta PERTEGÁS — Thư ký, Hội nghị Tư pháp quốc tế La Haye; Quan sát viên của Hội nghị Tư pháp quốc tế La Haye

Hilmar RAESCHKE-KESSLER — Giáo sư luật danh dự, Luật sư tại Tòa án Tư pháp Liên bang [Rechtsanwalt beim Bundesgerichtshof], Karlsruhe; Quan sát viên của Viện Trọng tài Đức

Giorgio SCHIAVONI — Phó Chủ tịch Phòng Trọng tài quốc gia và quốc tế Milan; Quan sát viên của Phòng Trọng tài quốc gia và quốc tế Milan

Jeremy SHARPE — Luật sư tư vấn (ngoại giao), Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ, Washington; Quan sát viên của Viện Trọng tài xuyên quốc gia [Institute for Transnational Arbitration], thuộc Trung tâm Luật Hoa Kỳ và Quốc tế [Center for American and International Law]

Matthew SILLET — Phó Thư ký, Tòa Trọng tài Quốc tế London; Quan sát viên của Tòa Trọng tài Quốc tế London

Renaud SORIEUL — Giám đốc, Phòng Luật thương mại quốc tế, Văn phòng pháp chế của Liên Hiệp Quốc, Thư ký của Ủy ban của Liên Hiệp Quốc về luật thương mại quốc tế (UNCITRAL); Quan sát viên của UNCITRAL (2006 - 2009)

Christian von BAR — Giáo sư luật, Giám đốc Viện Luật châu Âu [Institut f. Euro-päische Rechtswissenschaft], Đại học Osnabruck; Quan sát viên của Nhóm làm việc về Bộ luật Dân sự châu Âu

WANG Wenjing — Giám đốc, Viện Nghiên cứu trọng tài, Ủy ban Trọng tài kinh tế và thương mại Trung Quốc, Quan sát viên của Ủy ban Trọng tài kinh tế và thương mại Trung Quốc.

Các thư ký của Nhóm làm việc: Paula HOWARTH và Lena PETERS từ Ban Thư ký UNIDROIT

LỜI GIỚI THIỆU CHO PHIÊN BẢN NĂM 2004

Chúng tôi rất vui mừng giới thiệu với bạn đọc phiên bản mới của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về hợp đồng thương mại quốc tế được xuất bản đúng 10 năm sau khi phiên bản đầu tiên được phát hành.

Đầu tiên, chúng tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc của Viện nghiên cứu đối với các thành viên của Nhóm làm việc cũng như các quan sát viên về những thành tựu trong công việc của họ, và trong số đó, đặc biệt là những Báo cáo viên của từng chương. Nếu không có năng lực đặc biệt và sự cố gắng hết mình của họ, cùng với sự điều phối nhịp nhàng của Ông Michael Joachim Bonell, phiên bản mới này sẽ không thể ra mắt bạn đọc.

Chúng tôi cũng muốn cảm ơn tất cả những người, trong những năm gần đây, bằng những nghiên cứu lý luận hay bằng việc áp dụng trong thực tế, đã đóng góp vào sự thành công lớn của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Những bình luận và kinh nghiệm cụ thể của họ chính là nguồn tham khảo vô giá đối với Nhóm công tác trong các cuộc thảo luận của Nhóm. Chúng tôi hy vọng họ sẽ tiếp tục hỗ trợ và chia sẻ với chúng tôi những kinh nghiệm về Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

Cuối cùng, chúng tôi cũng xin gửi lời cảm ơn tới Ban Thư ký của UNIDROIT, đặc biệt là tới Bà Paula Howarth và Bà Lena Peters vì sự hỗ trợ quý giá cho công việc biên tập, cũng như tới Bà Marina Schneider và Ông Bruno Poulain vì sự hợp tác có hiệu quả với các thành viên Pháp ngữ trong Nhóm công tác để soạn thảo phiên bản tiếng Pháp của Bộ Nguyên tắc này.

Herbert Kronde
Tổng Thư ký

Berardino Libonati
Chủ tịch

LỜI DẪN NHẬP CHO PHIÊN BẢN NĂM 2004

Năm 1994, khi Hội đồng Điều hành quyết định xuất bản Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế, Hội đồng đã nhấn mạnh sự cần thiết phải nắm bắt được quá trình áp dụng Bộ Nguyên tắc này phục vụ cho việc sửa đổi trong tương lai khi cần thiết. Ba năm sau, việc soạn thảo phiên bản thứ hai của Bộ Nguyên tắc này đã được bắt đầu. Để làm việc này, một Nhóm công tác đã được thành lập, bao gồm nhiều nhà luật học nổi tiếng đại diện cho các vùng và/hoặc các hệ thống pháp luật quan trọng nhất trên thế giới. Một vài trong số những người này đã tham gia soạn thảo phiên bản năm 1994 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Và lần đầu tiên, đại diện của các tổ chức quốc tế, các trung tâm hay hiệp hội trọng tài đã được mời đến tham dự các phiên làm việc của Nhóm công tác với tư cách là các quan sát viên.

Được ban hành 10 năm sau phiên bản đầu tiên, phiên bản thứ hai của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không nhằm mục đích sửa đổi phiên bản năm 1994. Một số lượng đáng kể các án lệ và các bài viết trong cơ sở dữ liệu UNILEX (http://www.unilex.info) đã chỉ rõ rằng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT nhìn chung đã được tán thành và không gặp phải những khó khăn đáng kể nào khi áp dụng trong thực tiễn. Vì vậy, có rất ít điểm sửa đổi cơ bản so với phiên bản năm 1994. Hơn thế nữa, việc sửa đổi đã được hạn chế, ngoại trừ các sửa đổi trong các bình luận. Trên thực tế, chỉ có một điều khoản được

sửa đổi, đó là Điều 2.8(2) được sửa thành Điều 1.12. Về các bình luận, bình luận 3 của Điều 1.3, các bình luận 1 và 2 của Điều 1.7, bình luận 2 của Điều 2.15 (nay là Điều 2.1.15) và bình luận 2 của Điều 6.2.2 đã được sửa đổi, bổ sung một cách cơ bản.

Tuy nhiên, người ta đã suy nghĩ đến sự cần thiết và tầm quan trọng của việc bổ sung hay sửa đổi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT phiên bản năm 1994 nhằm làm cho chúng phù hợp với thực tiễn phát triển của các hợp đồng điện tử. Cuối cùng, chỉ có một vài điều khoản được sửa đổi *(xem Điều 1.2, Điều 2.8 (1) (nay là Điều 2.1.8), Điều 2.18 (nay là Điều 2.1.18)),* trong khi các bình luận và ví dụ được sửa đổi nhiều hơn *(xem bình luận 1 của Điều 1.2, các bình luận 1 và 4 của Điều 1.9 (nay là Điều 1.10) và các ví dụ, bình luận 3 của Điều 2.1 (nay là Điều 2.1.1) và ví dụ, và bình luận của Điều 2.8 (nay là Điều 2.1.8)).*

Mục đích chính của phiên bản mới của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là giải quyết các vấn đề mới và quan trọng đối với cộng đồng pháp lý và kinh tế quốc tế. Năm chương hay mục mới đã được soạn thảo và điều chỉnh các vấn đề về thẩm quyền đại diện, quyền của người thứ ba, bù trừ, chuyển giao quyền, chuyển giao nghĩa vụ và chuyển giao hợp đồng, và thời hạn thực hiện quyền. Ngoài ra, hai điều khoản mới được đưa vào Chương 1 và Chương 5 liên quan đến việc cấm tự mâu thuẫn (Điều 1.8) và từ bỏ quyền bằng thỏa thuận (Điều 5.1.9).

Với những sửa đổi, bổ sung như vậy, phiên bản năm 2004 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT bao gồm 185 điều (phiên bản năm 1994 có 120 điều), được bố cục như sau: Lời mở đầu (*phiên bản năm 1994 có bổ sung thêm các đoạn 4 và 6 và ghi chú ở cuối trang*); Chương 1: Những quy định chung (*phiên bản năm 1994 có bổ*

sung thêm các Điều 1.8, 1.12); Chương 2, Mục 1: Giao kết hợp đồng (*phiên bản năm 1994*) và Mục 2: Thẩm quyền đại diện (*mới*); Chương 3: Hiệu lực của hợp đồng (*phiên bản năm 1994*); Chương 4: Giải thích hợp đồng (*phiên bản năm 1994*); Chương 5, Mục 1: Nội dung của hợp đồng (*phiên bản năm 1994 có bổ sung thêm Điều 5.1.9*) và Mục 2: Quyền của người thứ ba (*mới*); Chương 6, Mục 1: Các quy định chung về thực hiện hợp đồng (*phiên bản năm 1994*) và Mục 2: Hardship (*phiên bản năm 1994*); Chương 7, Mục 1: Những quy định chung về không thực hiện hợp đồng (*phiên bản năm 1994*), Mục 2: Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng (*phiên bản năm 1994*), Mục 3: Hủy hợp đồng (*phiên bản năm 1994*) và Mục 4: Bồi thường thiệt hại (*phiên bản năm 1994*); Chương 8: Bù trừ (*mới*); Chương 9, Mục 1: Chuyển giao quyền (*mới*), Mục 2: Chuyển giao nghĩa vụ (*mới*) và Mục 3: Chuyển giao hợp đồng (*mới*); Chương 10: Thời hạn thực hiện quyền (*mới*).

Khi giới thiệu phiên bản đầu tiên của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, Hội đồng Điều hành tin rằng cộng đồng pháp lý và kinh tế quốc tế sẽ đánh giá cao giá trị nội tại của Bộ Nguyên tắc này và sẽ có được lợi ích từ việc áp dụng chúng. Sự thành công của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT trong 10 năm trở lại đây đã vượt qua cả dự đoán của những người lạc quan nhất. Chúng tôi hy vọng rằng, phiên bản năm 2004 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cũng sẽ được các nhà làm luật, chuyên gia trong giới kinh doanh, luật gia, trọng tài và thẩm phán đón nhận, và sẽ trở nên phổ biến hơn và được áp dụng rộng rãi hơn trên thế giới.

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH CỦA UNIDROIT

Rome, tháng 04 năm 2004

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH CỦA UNIDROIT
(2004 - 2008)

Berardino LIBORATI	Chủ tịch của UNIDROIT
Martin ADENSAMER	Áo
Tugrul ARAT	Thổ Nhĩ Kỳ
Antonio BOGGIANO	Argentina
Hans-Georg BOLLWEG	Đức
Sergio CARBONE	Ý
Michael Bendik ELMER	Đan Mạch
Henry Deep GABRIEL	Hoa Kỳ
Ian GOVEY	Úc
Attila HARMATHY	Hungary
Arthur S. HARTKAMP	Hà Lan
Gerard William HOGAN	Ireland
Kiyoshi HOSOKAWA	Nhật Bản
Anthony INGLESE	Vương quốc Anh
Alexandre S. KOMAROV	Liên bang Nga
LYOU Byung-Hwa	Hàn Quốc
Didier OPERTTI BADAN	Uruguay
Jorge SANCHEZ CORDERO DAVILA	Mexico
Biswanath B.SEN	Ấn Độ
Stanislaw J.SOLTYSINSKY	Ba Lan
Bruno STURLESE	Pháp
Anne-Marie TRAHAN	Canada
Evelio VERDERA y TUELLS	Tây Ban Nha
Ioannis VOULGARIS	Hy Lạp
Pierre WIDMER	Thụy Sĩ
ZHANG Yuqing	Trung Quốc

NHÓM CÔNG TÁC
CHỊU TRÁCH NHIỆM SOẠN THẢO BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT 2004

CÁC THÀNH VIÊN

Louiz Olavo BAPTISTA — Giáo sư luật, Đại học Sao Paulo

Michael Joachim BONELL — Giáo sư luật, Đại học Rome I (La Sapienza); Luật sư tư vấn của UNIDROIT; *Báo cáo viên của Chương 2, Mục 2 và của đoạn 4 và 6 của Lời mở đầu; Trưởng Nhóm công tác*

Paul- André CREPEAU — Giáo sư luật (ưu tú), Trung tâm Nghiên cứu về luật tư và luật so sánh Québec, Đại học McGill, Montréal

Samuel K. DATE-BAH — Thẩm phán Tòa ánTối cao Ghana

Adolfo DI MAJO — Giáo sư luật, Đại học Rome III

Aktham EL KHOLY — Luật sư bào chữa, Tòa án Tối cao, Cai-rô

E. Allan FARNSWORTH — Giáo sư luật McCormack, Khoa Luật, Đại học Columbia, thành phố New York; *Chủ tịch Ban Biên tập; Báo cáo viên của Điều khoản mẫu*

Paul FINN — Thẩm phán Tòa án Liên bang Úc; *Báo cáo viên của Điều 1.8*

Marcel FONTAINE — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Trung tâm Luật về Nghĩa vụ, Đại học Công giáo Louvain, Louvain-la-Neuve; *Báo cáo viên của Chương 9*

Michael P. FURMSTON — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Đại học Briston; *Báo cáo viên của Chương 5, Mục 2*

Arthur S. HARTKAMP — Viện trưởng Viện Công tố tại Tòa án Tối cao Hà Lan; Giáo sư luật, Đại học Amsterdam; Thành viên của Hội đồng Điều hành UNIDROIT; *Báo cáo viên của* Điều *5.1.9*

HUANG Danhan — Luật sư, Giáo sư luật, Phó Chủ tịch Hiệp hội Trung Hoa về tư pháp quốc tế, Bắc Kinh

Camille JAUFFRET-SPINOSI — Giáo sư luật, Đại học Paris II; *Báo cáo viên của Chương 8*

Alexander S. KOMAROV — Giám đốc của Diễn đàn về Luật tư, Viện Nghiên cứu của Nga về ngoại thương; Chủ tịch Tòa án trọng tài thương mại quốc tế tại Phòng Thương mại và Công nghiệp của Liên bang Nga

Ole LANDO — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Trường Đại học Thương mại của Copenhague; Chủ tịch Ủy ban châu Âu về luật hợp đồng (1980 - 2001)

Peter SCHLECHTRIEM — Giáo sư luật (*Giáo sư ưu tú*), Đại học Fribourg; *Báo cáo viên của Chương 10*

Takashi UCHIDA — Giáo sư luật, Đại học Tokyo

CÁC QUAN SÁT VIÊN

François DESSEMONTET — Giáo sư luật, Đại học Lausanne; Quan sát viên của Hiệp hội trọng tài Thụy Sĩ

Horacio GRIGERA NAON — Tổng thư ký của Tòa án trọng tài quốc tế; Quan sát viên của Tòa án trọng tài quốc tế (1998 - 2001)

Gerold HERRMANN — Thư ký của Ủy ban của Liên Hiệp Quốc về luật thương mại quốc tế (UNCITRAL); Quan sát viên của UNCITRAL (1998 - 2000)

Giorgio SCHIAVONI — Phó Chủ tịch Phòng Trọng tài quốc gia và quốc tế Milan; Quan sát viên của Phòng Trọng tài quốc gia và quốc tế Milan

Jernej SEKOLEC — Thư ký của Ủy ban của Liên Hiệp Quốc về luật thương mại quốc tế (UNCITRAL); Quan sát viên của UNCITRAL (2001 - 2003)

Anne Marie WHITESELL — Tổng thư ký của Tòa án trọng tài quốc tế của Phòng Thương mại quốc tế (ICC); Quan sát viên của Tòa án trọng tài quốc tế ICC

Các thư ký của Nhóm công tác: Paula HOWARTH và Lena PETERS — Ban Thư ký của UNIDROIT

LỜI GIỚI THIỆU CHO PHIÊN BẢN NĂM 1994

Viện Nghiên cứu Quốc tế về Thống nhất Luật tư (UNIDROIT) vui mừng thông báo việc soạn thảo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế đã được hoàn thành. Đó là kết quả của nhiều năm nghiên cứu và thảo luận với sự cộng tác của rất nhiều luật gia nổi tiếng đến từ nhiều nước trên thế giới.

Trước hết, chúng tôi xin gửi lời cảm ơn đến các thành viên của Nhóm công tác chịu trách nhiệm soạn thảo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, đặc biệt là các báo cáo viên của các chương khác nhau. Nếu không có sự tham gia và sự cố gắng không mệt mỏi của họ, cũng như sự điều phối nhịp nhàng của Michael Joachim Bonell, dự án này sẽ không thể kết thúc tốt đẹp. Đồng thời, chúng tôi cũng xin bày tỏ lòng biết ơn của mình đối với sự đóng góp rất quý báu của rất nhiều luật gia, thẩm phán, cán bộ và giảng viên đại học với các nghề nghiệp khác nhau đã tham gia vào từng giai đoạn của dự án và những phê bình mang tính chất xây dựng của họ thực sự rất hữu ích.

Chúng tôi không thể không nhắc đến ông Mario Matteucci, (người đã giữ chức Tổng Thư ký và Chủ tịch UNIDROIT trong nhiều năm), bởi sự tin tưởng Bộ Nguyên tắc này sẽ đóng góp lớn vào quá trình thống nhất luật trên phạm vi quốc tế, đó là một nguồn động viên to lớn đối với chúng tôi.

Malcolm Evans
Tổng Thư Ký

Riccardo Monaco
Chủ tịch

LỜI DẪN NHẬP CHO PHIÊN BẢN NĂM 1994

Những cố gắng nhằm thống nhất luật trên phạm vi quốc tế cho đến nay chủ yếu được thể hiện bằng các văn bản có tính ràng buộc như: một thiết chế siêu quốc gia; các điều ước quốc tế hay các luật mẫu. Những văn bản này có nguy cơ trở thành văn bản không áp dụng được. Vì vậy, xu hướng là hình thành những cách thức thống nhất và hài hòa pháp luật không mang tính chất lập pháp.

Một số người cho rằng cần phải phát triển hơn nữa cái mà chúng ta gọi là "*các tập quán thương mại quốc tế*", ví dụ bằng các điều khoản và hợp đồng mẫu mà giới kinh doanh soạn thảo có liên quan trên cơ sở thực tiễn thương mại và áp dụng đối với các loại giao dịch đặc biệt hay những khía cạnh đặc thù của các giao dịch này.

Bên cạnh đó là sự khuyến khích việc soạn thảo một Bộ (*restatement*) các nguyên tắc chung của luật hợp đồng trên phạm vi quốc tế.

Ý tưởng của UNIDROIT về việc soạn thảo Bộ Nguyên tắc về Hợp đồng thương mại quốc tế là đi theo hướng này.

Năm 1971, Hội đồng Điều hành quyết định đưa chủ đề này vào Chương trình nghị sự của Viện Nghiên cứu. Ủy ban chỉ đạo thành phần hẹp đã được thành lập, bao gồm các giáo sư René David, Clive M. Schmitthoff[3] và Tudor Popescu[4], đại diện cho các hệ thống civil law, common law, và hệ thống luật xã hội chủ nghĩa. Ủy ban này chịu trách nhiệm thực hiện các nghiên cứu sơ bộ về tính khả thi của dự án này.

[3] Còn được gọi là hệ thống pháp luật châu Âu lục địa, hay hệ thống luật Pháp - Đức

[4] Còn được gọi là hệ thống pháp luật Anh - Mỹ

Đến năm 1980, Nhóm công tác đặc biệt mới được thành lập để soạn các dự thảo khác nhau cho các chương của Bộ Nguyên tắc. Nhóm này bao gồm đại diện cho các hệ thống luật chủ yếu trên thế giới, các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực luật hợp đồng và luật thương mại quốc tế. Đa phần trong nhóm này là các giáo sư đại học, một số là thẩm phán hay cán bộ cao cấp và tất cả họ đều tham gia với tư cách cá nhân.

Nhóm công tác đã chỉ định Báo cáo viên cho các chương khác nhau của Bộ Nguyên tắc, chịu trách nhiệm trình các dự thảo cũng như các bình luận. Sau đó, các dự thảo này sẽ được thảo luận trong Nhóm và được chuyển cho rất nhiều chuyên gia, trong đó có hệ thống các cộng tác viên rộng khắp của UNIDROIT. Ngoài ra, Hội đồng Điều hành đưa ra ý kiến về chính sách phải tuân theo, nhất là khi Nhóm công tác có những khó khăn để có được sự nhất trí. Một Ban biên tập chịu trách nhiệm về công việc biên tập, cùng với sự trợ giúp của Ban Thư ký.

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT phản ánh các khái niệm tồn tại trong nhiều hay có thể nói là trong tất cả hệ thống luật. Tuy nhiên, vì mục đích của Bộ Nguyên tắc này là cung cấp một hệ thống các quy phạm đặc biệt phù hợp với yêu cầu của các giao dịch thương mại quốc tế, chứa đựng những giải pháp được coi là tốt nhất, ngay cả khi chưa được áp dụng phổ biến.

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có mục đích là thiết lập một hệ thống hài hòa các quy phạm có thể được sử dụng trên toàn thế giới, tại mọi quốc gia mặc dù quốc gia đó có truyền thống pháp lý và điều kiện kinh tế, chính trị như thế nào. Mục đích này được phản ánh cả trong hình thức trình bày và đường lối chung bao trùm lên Bộ Nguyên tắc này.

Về hình thức trình bày, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cố gắng tránh một cách tối đa việc sử dụng các thuật ngữ riêng của một hệ thống pháp luật cụ thể nào đó. Tính chất quốc tế của Bộ Nguyên tắc này cũng được nhấn mạnh qua cách thức tránh một cách triệt để việc các bình luận kèm theo mỗi điều khoản dẫn chiếu đến các luật quốc gia để giải thích cho nguồn gốc và lập luận của giải pháp được đưa ra. Ở đây, Bộ Nguyên tắc chỉ dẫn chiếu rõ nguồn luật đối với một quy tắc được lấy từ Công ước của Liên Hiệp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG), một công ước đã được chấp nhận trên toàn thế giới.

Về nội dung, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được soạn thảo khá mềm dẻo, có tính đến các thay đổi do sự phát triển công nghệ và kinh tế cũng như ảnh hưởng đến thực tiễn thương mại quốc tế. Đồng thời, Bộ Nguyên tắc này cố gắng bảo đảm sự bình đẳng trong các quan hệ thương mại quốc tế qua việc quy định rõ nghĩa vụ chung về thiện chí và trung thực của các bên. Trong một số trường hợp đặc biệt, Bộ Nguyên tắc cũng áp đặt các tiêu chí xử sự hợp lý.

Bên cạnh đó, khi điều chỉnh những vấn đề đã được nêu lên trong Công ước Viên của Liên Hiệp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT tuân theo những giải pháp mà Công ước này đưa ra, với sự điều chỉnh cần thiết nhằm phản ánh[5] đúng tính chất và phạm vi áp dụng đặc thù của Bộ Nguyên tắc này.

Khi giới thiệu Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đến cộng đồng pháp lý và kinh tế quốc tế, Hội đồng Điều hành nhận thức rất rõ rằng, Bộ Nguyên tắc này không phải là một văn bản có tính chất ràng

[5] Đặc biệt, xem những Điều 1.8, 1.9, 2.2 cùng với các Điều 5.7 và 7.2.2.

buộc và không cần sự phê chuẩn của các quốc gia. Chính vì vậy, việc chấp nhận Bộ Nguyên tắc phụ thuộc vào chính khả năng thuyết phục của chúng.

Các trường hợp áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là rất nhiều và đa dạng, những trường hợp quan trọng đã được ghi nhận đầy đủ tại Lời mở đầu.

Hội đồng Điều hành tin tưởng rằng, những người sử dụng Bộ Nguyên tắc này sẽ đánh giá cao giá trị nội tại của chúng và sẽ có được nhiều lợi ích từ việc sử dụng chúng.

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH CỦA UNIDROIT

Rome, tháng 5 năm 1994

HỘI ĐỒNG ĐIỀU HÀNH CỦA UNIDROIT
(1994 - 1998)

Riccardo MONACO	Chủ tịch UNIDROIT
Omer I. AKIPEK	Thổ Nhĩ Kỳ
Antonio BOGGIANO	Argentina
Isabel de MAGALHAES COLLACO	Bồ Đào Nha
Charles R.M. DLAMINI	Nam Phi
E. Allan FARNSWORTH	Hoa Kỳ
Luigi FERRARI BRAVO	Ý
Royston M. GOODE	Vương quốc Anh
Yasuo HAMASAKI	Nhật Bản
Arthur S. HARTKAMP	Hà Lan
Tsvetana KAMENOVA	Bulgaria
Roland LOEWE	Áo
LYOU Byung-Hwa	Hàn Quốc
Ferenc MADL	Hungary
Vicente MAROTTA RANGEL	Brazil
Jorg PIRRUNG	Đức
Jean-Pierre PLANTARD	Pháp
Jacques PUTZEYS	Bỉ
Alan D. ROSE	Úc
Jorge SANCHEZ CORDERO DAVILA	Mexico
Biswanath B. SEN	Ấn Độ
Leif SEVON	Phần Lan
Anne- Marie TRAHAN	Canada
Ioannis VOULGARIS	Hy Lạp
Pierre WIDMER	Thụy Sĩ
ZHANG Yuejiao	Trung Quốc

NHÓM CÔNG TÁC
CHỊU TRÁCH NHIỆM SOẠN THẢO BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT 1994

Michael Joachim BONELL — Giáo sư luật, Đại học Rome I (La Sapienza); Trưởng Nhóm công tác; *Báo cáo viên của Chương 1 (kể cả Lời mở đầu), Chương 2 và Chương 4*

Patrick BRAZIL — Luật sư, Canberra; Nguyên thành viên của Hội đồng Điều hành của UNIDROIT

Paul-André CREPEAU — Giám đốc Trung tâm nghiên cứu về luật tư và luật so sánh của Québec; Giáo sư luật, Đại học McGill, Montréal

Samuel K.DATE-BAH — Giáo sư luật, Đại học Accra; Tư vấn pháp lý đặc biệt, Ban thư ký Commonwealth, London

Adolfo DI MAJO — Giáo sư luật, Đại học Rome I (La Sapienza)

Ulrich DROBNIG — Giám đốc, Viện Nghiên cứu Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, Hambourg; *Báo cáo viên của Chương 7, Mục 2 và Đồng Báo cáo viên của Chương 3*

E. Allan FARNSWORTH — Giáo sư luật, Khoa Luật, Đại học Columbia, thành phố New York; Thành viên của Hội đồng Điều hành của UNIDROIT; Trưởng Ban Biên tập

Marcel FONTAINE — Giáo sư luật, Trung tâm Luật về Nghĩa vụ, Đại học Công giáo của Louvain, Louvain-la-Neuve; *Báo cáo viên của Chương 5 và Chương 6, Mục 1 (trừ các Điều từ 6.1.14 đến 6.1.17)*

Michael P.FURMSTON — Giáo sư luật, Đại học Briston; *Báo cáo viên của Chương 7, Mục 1 (trừ các Điều từ 7.1.4 đến 7.1.6)*

Alejandro GARRO — Giảng viên tại Khoa luật, Đại học Columbia, thành phố New York; Nguyên luật sư, Buenos Aires

Arthur S. HARTKAMP — Công tố viên tại Tòa án Tối cao của Hà Lan, La Haye; Giáo sư luật, Đại học Utrecht; Thành viên Hội đồng Điều hành của UNIDROIT

Hisakazu HIROSE — Giáo sư luật, Đại học Tokyo, Komaba

HUANG Danhan — Giáo sư Luật, Đại học Kinh doanh và Kinh tế Quốc tế, Nguyên Phó Vụ trưởng Vụ Pháp luật và Điều ước của Bộ Thương mại và Quan hệ Kinh tế Quốc tế, Bắc Kinh

Alexander S. KOMAROV — Chủ tịch Tòa án trọng tài thương mại quốc tế bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga; Trưởng phòng Phòng Pháp chế, Matxcơva

Ole LANDO — Giáo sư luật, Trường Đại học Kinh tế và Quản trị Kinh doanh của Copenhaghen; *Báo cáo viên của Chương 7, Mục 3, Đồng Báo cáo viên của Chương 3*

Dietrich MASKOW — Luật sư, Berlin; *Báo cáo viên các Điều từ 6.1.4 đến 6.1.17 và Chương 6, Mục 2*

Denis TALLON — Giáo sư luật; Nguyên Viện trưởng Viện nghiên cứu về luật so sánh của Paris, Đại học Luật, Kinh tế và Khoa học xã hội (Paris 2); *Báo cáo viên của Điều 7.1.6 và của Chương 7, Mục 4*

THƯ KÝ CỦA NHÓM CÔNG TÁC

Lena PETERS của Ban Thư ký UNIDROIT

THAM GIA VÀO NHÓM CÔNG TÁC

C. Massimo Bianca (Đại học Roma 1 "La Sapienza");

Jerzy Rajski (Đại học Varsovie, Đồng Báo cáo viên về dự thảo của Chương 5 và 6);

Tony Wade (Viện Nghiên cứu Asser, La Haye);

Wang Zhenpu (Phó Vụ trưởng Vụ Pháp luật và Điều ước tại Bộ Thương mại và Quan hệ Kinh tế Quốc tế Trung Quốc).

NHỮNG THÀNH VIÊN KHÁC CỦA DỰ ÁN

Những người sau đây cũng đã tham gia vào dự án: **José M. Abascal Zamora** (Đại học Panamerican tại Thành phố Mexico); **Enrique Aimone Gibson** (Đại học Công giáo của Valparaiso); **Joseph Bayo Ajala** (Nguyên Tổng Công chứng viên của Liên bang Nigeria và Bộ trưởng Bộ Tư pháp Liên bang Nigeria); **Bernard Audit** (Đại học Paris II - Panthéon-Assas); **Luiz O. Baptista** (Chủ tịch Đoàn luật sư của Sao Paolo); **Jorge Barrera Graf** (Đại học Kinh tế quốc dân của Mexico); **Henry T. Bennett** (Canberra); **Eric E. Bergsten** (Đại học Pace, Nguyên Thư ký của Uỷ ban Liên Hiệp Quốc về Luật thương mại quốc tế); **Georges Berlioz** (Luật sư tại Paris); **Piero Bernardini** (Luật sư tại Rome; Nguyên Trưởng phòng Phòng Pháp chế của ENI); **Richard Buxbaum** (Đại học California tại Berkeley); **Franz Bydlinski** (Đại học Vienna); **Amelia Boss** (Đại học Temple); **Andrzej Calus** (Đại học Kinh tế, Varsovie); **John W. Carter** (Đại học Sydney); **James Richard Crawford** (Đại học Cambridge); **Ronald C.C. Cuming** (Đại học Saskatchewan); **Giorgio De Nova** (Đại học Milan); **Louis Del Duca** (Khoa Luật Dickinson); **Arturo Diaz Bravo** (Luật sư tại thành phố Mexico); **Aubrey L. Diamond** (Đại học Luân Đôn); **Alfred Ducheck** (Bộ Tư pháp Liên bang Áo); **Fritz Enderlein** (Luật sư tại Berlin); **John Goldring** (Đại học Wollongong); **James Gordley** (Đại học California tại Berkeley); **Anita Hill** (Đại học Oklahoma); **Fernado Hinestrosa** (Đại học Bogota); **Kurt Gronfors** (Đại học Gothenburg); **Lars Hjerner** (Đại học Stockholm); **Richard Hyland** (Đại học Rutgers tại Camden), *Báo cáo viên của Điều 7.1.4*;

Rafael Illescas Ortiz (Đại học Carlos III của Madrid); **Philippe Kahn** (Giám đốc Trung tâm nghiên cứu về Pháp luật thị trường và Đầu tư quốc tế, Dijon); **Koh Kheng-Lian** (Đại học Singapo); **Lodvik Kopac** (luật sư tại Praha, Nguyên Thứ trưởng Bộ Ngoại thương của liên bang Tiệp Khắc); **Ernest Krings** (Công tố viên tại Tòa án tối cao Bỉ); **Pierre Lalive** (Đại học Genève); **Hans Leser** (Đại học Marbourg); **Berardino Libonati** (Đại học Rome I "La Sapienza"); **Giovanni Longo** (Tổng Thư ký của Tòa án tối cao Ý); **Kéba Mbaye** (Nguyên Phó Chủ tịch Tòa án Công lý quốc tế); **Luis Moisset de Espanés** (Đại học Cordova); **José C. Moreica Alves** (Nguyên Chánh án Tòa án tối cao Braxin); **Barry Nicholas** (Đại học Oxford); **Tinuade Oyekunle** (Luật sư tại Lagos; Nguyên Giám đốc Trung tâm Luật quốc tế và so sánh, Bộ Tư pháp của Liên bang Nigeria); **Grace Orleans** (Ghana); **Alfred E. von Overbeck** (Đại học Fribourg); **Luiz G. Paes de Borros Leaes** (Đại học Sao Paolo); **Gonzalo Parra Aranguren** (Đại học Caracas); **Michel Pelichet** (Phó Tổng Thư ký Hội nghị La Haye về Tư pháp quốc tế); **Pietro Perlingieri** (Đại học Naples); **Allan Philip** (Chủ tịch Ủy ban Hàng hải quốc tế); **Laszlo Reczei** (Giáo sư luật, Đại học Budapest); **Pietro Rescigno** (Đại học Rome I "La Sapienza"); **Julio C. Rivera** (Đại học Buenos Aires); **Walter Rolland** (Đại học Hall; Nguyên Bộ trưởng Bộ Tư pháp của Cộng hòa Liên bang Đức); **Eero Routamo** (Đại học Helsinki); **Arthur Rosett** (Đại học Califorlie Los Angeles); **Rodolfo Sacco** (Đại học Turin); **Claude Samson** (Đại học Laval); **Benito Sanso** (Đại học Caracas); **David Sassoon** (Luật sư tại Tel Aviv); **Peter Schlechtriem** (Đại học Fribourg); **Kurt Siehr** (Đại học Zurich); **José Luis Siqueiros** (Giáo sư luật, Luật sư tại thành phố

Mexico); **Sir Thomas Smith** (Đại học Edimbourg); **T. Bradbrooke Smith** (Bộ Tư pháp, Ottawa); **Kazuaki Sono** (Đại học Hokkaido tại Sapporo; Nguyên Thư ký Ủy ban Liên Hiệp Quốc về Luật thương mại quốc tế, Nguyên Tư vấn pháp lý của Ngân hàng Thế giới); **Jean-Georges Sauveplanne** (Đại học Utrecht); **Nagendra Singh** (Nguyên Chủ tịch Tòa án Công lý quốc tế); **Sandro Schipani** (Đại học Rome I "La Sapienza"); **Sompong Sucharitkul** (Nguyên là thành viên của Ủy ban Luật quốc tế); **Guido Tedeschi** (Đại học Hebrew, Jerusalem); **Evelio Verdera y Tuells** (Đại học Madrid "La Complutense"); **Michael Will** (Đại học Genève); **Hernany Veytia Palomino** (Đại học Mexico); **Jelena Vilus** (Đại học Belgrade); **Peter Winship** (Đại học Southern Methodist, Dallas).

LỜI MỞ ĐẦU

(Mục đích của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT)

Bộ Nguyên tắc sau đây đưa ra những quy phạm chung nhằm điều chỉnh hợp đồng thương mại quốc tế.

Bộ Nguyên tắc này được áp dụng khi các bên thỏa thuận hợp đồng của họ sẽ được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc này.[1*]

Bộ Nguyên tắc này có thể được áp dụng khi các bên thỏa thuận rằng hợp đồng của họ sẽ được điều chỉnh bởi các nguyên tắc chung của pháp luật, bởi *lex mercatoria* hay một cách diễn đạt tương tự.

Bộ Nguyên tắc này có thể được áp dụng khi các bên không lựa chọn một luật cụ thể nào điều chỉnh hợp đồng của họ.

Bộ Nguyên tắc này có thể được sử dụng để giải thích hay bổ sung cho các văn bản luật quốc tế thống nhất khác.

Bộ Nguyên tắc này cũng có thể được sử dụng để giải thích hay bổ sung cho luật quốc gia.

Bộ Nguyên tắc này có thể được dùng làm mẫu cho các nhà lập pháp quốc gia và quốc tế.

BÌNH LUẬN

Bộ Nguyên tắc này đưa ra những quy phạm chung, chủ yếu áp dụng cho *"hợp đồng thương mại quốc tế"*.

1. Các hợp đồng "quốc tế"

Tính chất quốc tế của một hợp đồng có thể được xác định bằng nhiều cách. Pháp luật quốc gia và quốc tế đưa ra nhiều giải pháp, từ việc căn cứ vào trụ sở hay nơi cư trú thường xuyên của các bên tại các quốc gia khác nhau đến việc áp dụng những tiêu chí tổng quát hơn như việc hợp đồng có *"các mối liên hệ mật thiết với hơn một quốc gia"*, hay hợp đồng *"đòi hỏi sự lựa chọn giữa pháp luật của các quốc gia khác nhau"*, hay hợp đồng *"có ảnh hưởng đến các lợi ích trong thương mại quốc tế"*.

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không nhấn mạnh bất cứ tiêu chí nào trong các tiêu chí kể trên. Tuy nhiên, quan niệm về các hợp đồng *"quốc tế"* cần được giải thích theo nghĩa rộng nhất có thể, chỉ loại trừ những trường hợp không có bất kỳ một yếu tố quốc tế nào, nghĩa là khi tất cả các yếu tố cơ bản của hợp đồng chỉ liên quan đến một quốc gia.

2. Các hợp đồng "thương mại"

Việc giới hạn phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc đối với các hợp đồng thương mại không nhằm đưa ra cách phân biệt truyền thống tồn tại trong một số hệ thống luật pháp, đó là sự phân biệt giữa các bên và/hoặc giữa các giao dịch *"dân sự"* và *"thương mại"*. Điều đó có nghĩa là việc áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không phụ thuộc vào việc các bên có tư cách thương nhân hay không (*"commerçants", "merchants", "Kaufleute"*) và/hoặc giao dịch về bản chất có thật sự mang tính thương mại hay không. Nói đúng hơn, ý tưởng này chỉ nhằm loại ra khỏi phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT các giao dịch với người *"tiêu dùng"*. Ngày nay, trong nhiều hệ thống pháp luật, các giao dịch này được

điều chỉnh bằng các quy định đặc biệt, thường mang tính bắt buộc, nhằm mục đích bảo vệ người tiêu dùng, tức là những bên ký hợp đồng không phải vì mục đích kinh doanh hay mục đích nghề nghiệp.

Ngay từ đầu, Bộ Nguyên tắc được xây dựng chủ yếu cho các hợp đồng trao đổi thông thường, như hợp đồng mua bán hàng hóa được thực hiện một lần. Có tính đến sự quan trọng tăng dần của các giao dịch ngày càng phức tạp – nhất là đối với các hợp đồng dài hạn – Bộ Nguyên tắc, do đó, đã được sửa đổi để phù hợp với các đặc trưng hoặc nhu cầu của các giao dịch này. Đối với khái niệm "hợp đồng dài hạn", xem Điều 1.11.

3. Bộ Nguyên tắc UNIDROIT và các hợp đồng quốc nội được ký kết giữa các chủ thể tư

Cho dù Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được soạn thảo cho các hợp đồng thương mại quốc tế, các bên cũng có thể thỏa thuận áp dụng Bộ Nguyên tắc này cho một hợp đồng trong nước. Tuy vậy, các thỏa thuận sẽ phải phù hợp với những quy phạm bắt buộc của pháp luật quốc gia điều chỉnh hợp đồng.

4. Bộ Nguyên tắc UNIDROIT với ý nghĩa là luật điều chỉnh hợp đồng

a. Do các bên lựa chọn một cách rõ ràng

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là tập hợp các nguyên tắc và quy định của luật hợp đồng được thừa nhận trong các hệ thống pháp luật quốc gia hiện hành hoặc phù hợp hơn với những yêu cầu đặc biệt của các giao dịch thương mại quốc tế, các bên có thể có lợi ích khi lựa chọn Bộ Nguyên tắc này làm luật áp dụng cho hợp đồng của mình. Do vậy, có thể dẫn đến Bộ Nguyên tắc UNIDROIT như

là nguồn luật duy nhất hoặc cùng với một luật quốc gia để áp dụng đối với những vấn đề chưa được Bộ Nguyên tắc này điều chỉnh *(xem dẫn chiếu đến Điều khoản mẫu tại phần ghi chú ở cuối trang liên quan đến đoạn hai của Lời mở đầu).*

Nếu các bên muốn lựa chọn Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là luật áp dụng cho hợp đồng của mình, nên kết hợp điều khoản này với một điều khoản về trọng tài.

Bởi vì, pháp luật quốc gia thường hạn chế quyền tự do lựa chọn luật điều chỉnh hợp đồng của các bên (tuy nhiên, xem Điều 3 của *Bộ Nguyên tắc về chọn luật áp dụng cho hợp đồng thương mại quốc tế năm 2015* của Hội nghị La Haye về tư pháp quốc tế, với một số hạn chế). Do vậy, nếu các bên dẫn chiếu đến Bộ Nguyên tắc UNIDROIT thì Bộ Nguyên tắc này thường chỉ được xem là một bản phụ lục đi kèm hợp đồng, trong khi luật điều chỉnh hợp đồng vẫn phải được xác định trên cơ sở các quy phạm tư pháp quốc tế của nơi tiến hành tố tụng. Vậy nên, Bộ Nguyên tắc này chỉ được áp dụng nếu chúng không trái với các quy định của luật áp dụng mà các bên không thể không tuân thủ *(xem Bình luận 3 của Điều 1.4)*.

Tuy nhiên, vấn đề sẽ khác nếu các bên đồng ý đưa tranh chấp phát sinh từ hợp đồng ra trọng tài. Các trọng tài không nhất thiết phải tuân theo luật pháp của một quốc gia nào. Điều này là hiển nhiên nếu họ được các bên chỉ định làm hòa giải viên (*amiables compositeurs* hay *ex aequo et bono*). Nhưng ngay cả khi không có sự chỉ định này, các trọng tài vẫn thường được phép lựa chọn *"các quy phạm pháp luật"* không phải là luật quốc gia để xét xử (*xem Điều 28(1) Luật mẫu của UNCITRAL năm 1985 về Trọng tài Thương mại Quốc tế, Điều 42(1) Công ước năm 1965 về Giải quyết Tranh chấp*

Đầu tư giữa các Quốc gia và Công dân của các quốc gia khác nhau (Công ước ICSID)).

Theo cách tiếp cận này, các bên được tự do lựa chọn Bộ Nguyên tắc UNIDROIT như *"các quy phạm pháp luật"* và dựa vào đó các trọng tài sẽ giải quyết tranh chấp. Do vậy, Bộ Nguyên tắc này sẽ được áp dụng độc lập với bất kỳ luật quốc gia nào, ngoại trừ việc áp dụng các quy phạm bắt buộc của luật quốc gia dù luật điều chỉnh hợp đồng là luật nào *(xem Bình luận 4 của Điều 1.4)*.

Nếu tranh chấp nằm trong phạm vi điều chỉnh Công ước CIRDI, thì có thể áp dụng Bộ Nguyên tắc và loại trừ tất cả các quy phạm luật quốc gia.

b. Áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT với ý nghĩa là "các nguyên tắc chung của pháp luật", "lex mercatoria" hay một cách diễn đạt tương tự trong hợp đồng

Khi các bên trong hợp đồng thương mại quốc tế không thỏa thuận lựa chọn một luật quốc gia cụ thể nào làm luật áp dụng cho hợp đồng, thì đôi khi họ quy định rằng hợp đồng đó sẽ được điều chỉnh bởi *"những nguyên tắc chung của pháp luật"*, bởi các *"thói quen và tập quán trong thương mại quốc tế"*, bởi *lex mercatoria,*…

Việc các bên dẫn chiếu đến các nguyên tắc và quy định mang tính siêu quốc gia hay xuyên quốc gia mà không có bất kỳ một sự giải thích nào thường bị chỉ trích, nhất là khi những khái niệm này quá mơ hồ. Vì vậy, nhằm tránh hoặc ít nhất làm giảm thiểu tính không chắc chắn khi sử dụng những khái niệm mơ hồ này, các bên nên vận dụng đến tập hợp những quy tắc được định nghĩa rõ ràng và có hệ thống như Bộ Nguyên tắc UNIDROIT để xác định nội dung của những khái niệm nêu trên.

c. Áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT khi các bên không lựa chọn luật

Có thể áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT ngay cả khi hợp đồng không quy định gì về luật áp dụng. Nếu các bên không lựa chọn luật điều chỉnh hợp đồng, thì luật này sẽ được xác định trên cơ sở các quy phạm tư pháp quốc tế có liên quan. Đối với trọng tài thương mại quốc tế, các quy phạm này rất linh hoạt, thể hiện ở việc các trọng tài có quyền áp dụng "luật mà trọng tài cho là thích hợp" (xem Điều 21(1) *Quy tắc trọng tài của Phòng Thương mại Quốc tế năm 2012*; Điều 24(1) *Quy tắc Trọng tài của Trung tâm Trọng tài thuộc Phòng Thương mại Stockholm*). Thông thường, các Tòa án trọng tài sẽ áp dụng một luật quốc gia cụ thể để điều chỉnh hợp đồng, nhưng trong những trường hợp đặc biệt, có thể dẫn chiếu đến các quy phạm mang tính quốc gia hay siêu quốc gia như Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Đó có thể là trường hợp khi chúng ta có thể suy diễn từ hoàn cảnh rằng các bên muốn loại trừ việc áp dụng của bất kỳ luật quốc gia nào (ví dụ: khi một trong các bên là Nhà nước hay cơ quan, tổ chức chính phủ và các bên đã quy định rõ ràng rằng sẽ không chấp nhận áp dụng luật quốc gia của bên kia hay luật quốc gia của một nước thứ ba), hay khi hợp đồng có mối liên hệ với nhiều quốc gia mà không thể chứng minh luật quốc gia nào được ưu tiên áp dụng.

5. Áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT để giải thích và bổ sung cho các văn bản luật quốc tế thống nhất

Các văn bản luật quốc tế thống nhất đều có thể hàm chứa nhiều thiếu sót cũng như có những vấn đề liên quan đến việc giải thích chính xác từng điều khoản trong văn bản.

Theo quan điểm truyền thống, luật quốc tế thống nhất được giải thích và bổ sung theo những nguyên tắc và tiêu chuẩn của luật quốc gia, đó là luật của nơi tiến hành tố tụng, hoặc là luật của quốc gia, mà theo quy định của tư pháp quốc tế, sẽ được áp dụng khi không có luật quốc tế thống nhất.

Hiện nay, cả Tòa án và trọng tài thường có xu hướng từ bỏ phương pháp "xung đột" mang tính quốc gia nói trên. Thay vào đó, họ giải thích và bổ sung những văn bản pháp luật quốc tế bằng cách tham khảo đến những nguyên tắc và tiêu chuẩn thống nhất, độc lập và mang tính chất quốc tế. Phương pháp này đã được công nhận một cách rõ ràng (ví dụ tại Điều 7 của *Công ước của Liên Hiệp Quốc năm 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế - CISG*). Phương pháp này được xây dựng dựa trên giả thuyết rằng luật quốc tế là thống nhất, ngay cả khi đã được đưa vào các hệ thống luật quốc gia khác nhau, chỉ là một phần hợp nhất về mặt hình thức trong các hệ thống đó, và về bản chất, chúng không mất đi tính chất cơ bản của một hệ thống luật được phát triển độc lập trên bình diện quốc tế và cần được áp dụng một cách thống nhất trên toàn thế giới.

Cho đến nay, các Tòa án và trọng tài, trong từng trường hợp cụ thể, xác định những nguyên tắc và tiêu chuẩn nói trên để giải thích và bổ sung những văn bản luật quốc tế thống nhất. Họ làm điều này trên cơ sở nghiên cứu so sánh các giải pháp đã được chấp nhận trong các hệ thống pháp luật của các quốc gia khác nhau. Bộ Nguyên tắc UNIDROIT sẽ có thể góp phần đáng kể giúp họ giải quyết vấn đề này.

6. Áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT để giải thích và bổ sung cho luật quốc gia

Có thể áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT để giải thích và bổ sung cho luật quốc gia. Khi áp dụng một luật quốc gia cụ thể nào đó, các Tòa án và trọng tài có thể gặp phải những khó khăn trong việc đưa ra một giải pháp hữu hiệu trên cơ sở luật này. Nguyên nhân có thể do họ có đồng thời nhiều giải pháp khác nhau, hay do không tìm được một giải pháp cụ thể trong luật này. Trong trường hợp này, sẽ là hợp lý khi các Tòa án và trọng tài tham khảo đến Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, đặc biệt khi tranh chấp liên quan đến một hợp đồng thương mại quốc tế. Bằng cách đó, luật quốc gia sẽ được giải thích và bổ sung theo cách phù hợp với những tiêu chuẩn được chấp nhận trên phạm vi quốc tế và/hoặc phù hợp với những yêu cầu đặc biệt trong các quan hệ thương mại đa quốc gia.

7. Bộ Nguyên tắc UNIDROIT với ý nghĩa là một mô hình cho các nhà lập pháp quốc gia và quốc tế

Với giá trị nội tại của mình, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có thể được sử dụng như một mô hình cho các nhà làm luật quốc gia và quốc tế nhằm soạn thảo những văn bản luật chung về hợp đồng hoặc cho một vài dạng hợp đồng cụ thể. Trên bình diện quốc gia, đối với những quốc gia chưa xây dựng được pháp luật về hợp đồng một cách hệ thống và đang mong muốn sửa đổi, bổ sung luật pháp của mình, Bộ Nguyên tắc này sẽ đặc biệt hữu ích, ít nhất là để điều chỉnh các quan hệ kinh tế đối ngoại nhằm làm chúng phù hợp với những tiêu chuẩn quốc tế. Tương tự như vậy, đối với những nước đã có một hệ thống luật pháp tương đối hoàn chỉnh nhưng sau những cuộc cải cách toàn diện về cơ cấu chính trị,- xã hội, đã nảy

sinh những nhu cầu cấp bách về việc soạn thảo lại các văn bản pháp luật, đặc biệt là những chế định liên quan đến các hoạt động kinh tế và thương mại.

Trên bình diện quốc tế, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có thể trở thành một tài liệu tham khảo quan trọng cho việc soạn thảo các công ước quốc tế và những luật mẫu *(model law).*

Cho đến hiện nay, mặc dù nhiều quốc gia cùng sử dụng một khái niệm nhưng được diễn đạt bằng những thuật ngữ không giống nhau trong các văn bản pháp luật khác nhau, do đó dẫn đến nguy cơ hiểu lầm hoặc giải thích không đúng. Sự thiếu nhất quán như vậy có thể tránh được, nếu các thuật ngữ của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được sử dụng làm nguồn tham chiếu thống nhất trên phạm vi toàn thế giới.

8. Bộ Nguyên tắc UNIDROIT và những trường hợp áp dụng khác

Các trường hợp áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không chỉ giới hạn trong liệt kê tại Lời mở đầu.

Chẳng hạn, Bộ Nguyên tắc này có thể được sử dụng như là tài liệu hướng dẫn cho việc soạn thảo hợp đồng, cụ thể: Bộ Nguyên tắc này giúp các bên nhận định những vấn đề cần đàm phán trong hợp đồng và cung cấp những thuật ngữ pháp lý trung lập mà các bên có thể hiểu một cách thống nhất. Việc này có thể dễ dàng được thực hiện nhờ vào việc Bộ Nguyên tắc này đã được dịch sang rất nhiều ngôn ngữ khác nhau.

Ngoài ra, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cũng có thể được sử dụng nhằm bổ trợ cho một luật quốc gia. Đó là khi việc xác định một quy định phù hợp trong luật quốc gia liên quan đến một vấn

để cụ thể trở nên đặc biệt khó khăn hay không thể thực hiện được, ví dụ như việc đó kéo theo nhưng nỗ lực và/hoặc những chi phí không cân xứng. Nguyên nhân thường là do tính chất đặc thù của các nguồn luật trong luật quốc gia và/hoặc chi phí để tiếp cận các nguồn luật này.

Bên cạnh đó, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có thể được sử dụng như là tài liệu giảng dạy trong các trường đại học và các khoa luật, bằng cách đó khuyến khích giảng dạy pháp luật về hợp đồng trên một quan điểm so sánh thực sự.

CHƯƠNG 1

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 1.1

(Tự do hợp đồng)

Các bên được tự do giao kết hợp đồng và thỏa thuận nội dung của hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Tự do hợp đồng: Nguyên tắc cơ bản trong thương mại quốc tế

Nguyên tắc tự do hợp đồng là một nguyên tắc *đặc biệt quan trọng* trong thương mại quốc tế. Đó là quyền của các chủ thể được tự do quyết định sẽ bán hàng hay cung cấp dịch vụ của mình cho ai, và sẽ mua hàng hay nhận cung cấp dịch vụ từ ai, cũng như quyền tự do thỏa thuận những điều khoản của hợp đồng. Nguyên tắc này là *nền tảng* của một trật tự kinh tế quốc tế mang tính mở trên thị trường cạnh tranh.

2. Các lĩnh vực kinh tế không có tự do cạnh tranh

Dĩ nhiên trong một số trường hợp ngoại lệ, nguyên tắc tự do hợp đồng bị hạn chế.

Trong một số lĩnh vực của nền kinh tế, Nhà nước có thể quyết định loại trừ sự tự do cạnh tranh vì lợi ích công cộng. Trong những trường hợp đó, chỉ có thể mua hàng hóa hay yêu cầu dịch vụ từ một nhà cung cấp duy nhất, thường là một doanh nghiệp nhà nước. Doanh nghiệp này có thể không có nghĩa vụ phải giao kết hợp đồng với bất kỳ ai có yêu cầu, tùy thuộc vào tính sẵn có của các hàng hóa và dịch vụ.

3. Các quy phạm bắt buộc hạn chế sự tự do của các bên trong hợp đồng

Các bên có quyền tự do thỏa thuận nội dung của hợp đồng, nhưng ngay cả Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cũng chứa đựng những điều khoản mà các bên không thể làm khác *(xem Điều 1.5).*

Hơn nữa, tồn tại nhiều quy phạm bắt buộc, có nguồn gốc quốc gia, quốc tế hay siêu quốc gia mà nếu chúng được áp dụng theo những quy định tư pháp quốc tế có liên quan thì được ưu tiên hơn so với các quy định chứa đựng trong Bộ Nguyên tắc và các bên không thể vi phạm *(xem Điều 1.4).*

ĐIỀU 1.2

(Hình thức của hợp đồng)

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không bắt buộc hợp đồng, tuyên bố hay bất kỳ một hành vi nào khác phải được giao kết hay chứng minh bằng một hình thức đặc biệt. Chúng có thể được chứng minh bằng bất kỳ cách thức nào, kể cả bằng nhân chứng.

BÌNH LUẬN

1. Về nguyên tắc, các hợp đồng không bắt buộc phải tuân theo các điều kiện về hình thức

Điều khoản này nêu một nguyên tắc, đó là việc giao kết hợp đồng không phải tuân theo bất kỳ điều kiện nào về hình thức. Nguyên tắc này cũng áp dụng đối với việc sửa đổi hay chấm dứt hợp đồng bằng thỏa thuận giữa các bên.

Nguyên tắc này được công nhận trong nhiều hệ thống pháp luật, có thể nói là trong tất cả hệ thống pháp luật. Nguyên tắc này đặc biệt phù hợp đối với điều kiện của giao dịch thương mại quốc tế. Nhờ vào các phương tiện truyền thông hiện đại, nhiều giao dịch được giao kết nhanh chóng, bằng các cuộc đàm thoại, bằng fax, bằng văn bản giấy tờ, bằng các trao đổi qua thư điện tử và bằng Internet.

Phần đầu của điều khoản này đã tính đến việc ở một vài hệ thống pháp luật, điều kiện về hình thức được coi là yêu cầu bắt buộc về hiệu lực, trong khi ở những hệ thống khác, điều này chỉ nhằm mục đích về bằng chứng. Phần tiếp theo của điều khoản nhằm quy định rõ ràng rằng, khi áp dụng nguyên tắc tự do về hình thức, bằng chứng nói có thể được công nhận.

2. Các tuyên bố và hành vi đơn phương khác

Nguyên tắc không bắt buộc về điều kiện hình thức cũng áp dụng đối với các tuyên bố và hành vi đơn phương khác. Các hành vi phổ biến loại này gồm các tuyên bố có ý chí mà các bên đưa ra trong quá trình giao kết hay thực hiện hợp đồng (*ví dụ:* một đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận đề nghị, xác nhận hợp đồng bởi bên có quyền hủy nó, xác định giá bởi một bên,…), hay trong các hoàn cảnh khác (*ví dụ:* khi người được đại diện trao quyền đại diện cho

người đại diện, khi người được đại diện ghi nhận một hành vi được thực hiện bởi người đại diện không có thẩm quyền, khi người có nghĩa vụ công nhận quyền của người có quyền trước khi thời hiệu khởi kiện vụ án kết thúc,…).

3. Các ngoại lệ theo quy định của luật áp dụng

Dĩ nhiên nguyên tắc không bắt buộc về điều kiện hình thức có thể bị luật áp dụng của một số nước không sử dụng *(xem Điều 1.4).* Ngoài ra, các văn bản luật quốc gia cũng như quốc tế có thể đưa ra các yêu cầu nhất định về hình thức đối với toàn bộ hợp đồng hay đối với các điều khoản cụ thể (*ví dụ:* các thỏa thuận trọng tài, thỏa thuận lựa chọn tòa án).

4. Điều kiện về hình thức do các bên thỏa thuận

Ngoài ra các bên cũng có thể thỏa thuận một hình thức cụ thể cho việc giao kết, sửa đổi bổ sung hay chấm dứt hợp đồng của mình, hay cho bất kỳ một tuyên bố hay một hành vi đơn phương mà các bên có thể đưa ra trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng, hay trong bất kỳ tình huống nào khác. Về khía cạnh này, đặc biệt xem thêm các Điều 2.1.13; 2.1.17 và 2.1.18.

ĐIỀU 1.3

(Tính chất ràng buộc của hợp đồng)

Hợp đồng được hình thành hợp pháp ràng buộc các bên giao kết. Các bên chỉ có thể sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng, thỏa thuận giữa các bên hoặc bởi những lý do được quy định trong Bộ Nguyên tắc này.

BÌNH LUẬN

1. Nguyên tắc "pacta sunt servanda"

Điều 1.3 đề cập đến một nguyên tắc cơ bản khác của luật hợp đồng: nguyên tắc *pacta sunt servanda.*

Tính chất ràng buộc của hợp đồng hiển nhiên chỉ tồn tại khi thỏa thuận giao kết giữa các bên đã thực sự được hình thành và không bị ảnh hưởng bởi một lý do vô hiệu nào. Các quy định điều chỉnh việc giao kết hợp đồng được trình bày tại Chương 2, Mục 1 của Bộ Nguyên tắc này, trong khi đó các lý do vô hiệu hợp đồng được nêu ở Chương 3 cũng như tại một số điều khoản trong các chương khác (*xem các Điều 7.1.6 và 7.4.13(2)*). Những điều kiện hiệu lực của hợp đồng còn được đề cập trong các quy phạm bắt buộc của luật quốc gia hay quốc tế được áp dụng.

2. Những ngoại lệ

Một hệ quả tất yếu của nguyên tắc *pacta sunt servanda* là hợp đồng có thể được bổ sung sửa đổi hoặc chấm dứt khi có sự đồng ý giữa các bên. Mọi bổ sung, sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng mà không có sự đồng ý của cả hai bên là ngoại lệ, vì vậy, chỉ có thể được chấp nhận khi chúng phù hợp với những quy định của hợp đồng hoặc khi điều này được quy định rõ ràng trong Bộ Nguyên tắc này *(xem các Điều 3.2.7(2); 3.2.7(3); 3.2.10; 5.1.8; 6.1.16; 6.2.3; 7.1.7; 7.3.1 và 7.3.3).*

3. Ảnh hưởng của hợp đồng đối với bên thứ ba

Khi nêu ra nguyên tắc ràng buộc của hợp đồng đối với các bên giao kết, Điều 1.3 không tác động đến những ảnh hưởng có thể có

của hợp đồng đối với bên thứ ba theo quy định của luật áp dụng. Ví dụ, tại một vài nước, người bán có thể có nghĩa vụ theo hợp đồng phải bảo vệ tính mạng và tài sản không chỉ của người mua mà của cả những người đi cùng người mua tại trụ sở của người bán.

Tương tự như vậy, Bộ Nguyên tắc này không điều chỉnh những ảnh hưởng của việc đình chỉ hay hủy bỏ hợp đồng đối với quyền của các bên thứ ba, cũng như đối với các trường hợp trong đó thỏa thuận của các bên nhằm tác động đến tình trạng pháp lý của một người khác *(xem Mục 2 của Chương 2 về "Thẩm quyền đại diện", Mục 2 của Chương 5 về "Quyền của người thứ ba"* và *Chương 9 về "Chuyển giao quyền, chuyển giao nghĩa vụ, chuyển giao hợp đồng" và Chương 11 về "Nhiều người có nghĩa vụ và người có quyền").*

ĐIỀU 1.4

(Những quy phạm bắt buộc)

Bộ Nguyên tắc này không hạn chế việc áp dụng những quy phạm bắt buộc, có nguồn gốc quốc gia, quốc tế hay siêu quốc gia, được áp dụng trên cơ sở các quy phạm của tư pháp quốc tế liên quan.

BÌNH LUẬN

1. Các quy phạm bắt buộc chiếm ưu thế

Do đặc tính của mình là một công cụ không mang tính lập pháp, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT hay các hợp đồng được giao kết trên cơ sở Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không thể vượt lên trên các quy phạm bắt buộc trong luật quốc gia, dù các quy phạm này có

nguồn gốc quốc gia, quốc tế hay siêu quốc gia, được áp dụng theo các quy tắc của tư pháp quốc tế. Các quy phạm bắt buộc có nguồn gốc quốc gia là các quy phạm được các quốc gia ban hành một cách tự chủ (*ví dụ:* các quy định về hình thức áp dụng đối với một số loại hợp đồng đặc biệt; tính vô hiệu của các điều khoản hình sự; các điều kiện liên quan đến giấy phép; các quy định về môi trường;…), trong khi các quy phạm bắt buộc có nguồn gốc quốc tế hoặc siêu quốc gia là các quy phạm xuất phát từ các điều ước quốc tế hoặc từ công pháp quốc tế nói chung (*ví dụ: Quy tắc Hague-Visby; Công ước của UNIDROIT về các di sản văn hóa bị đánh cắp hoặc xuất khẩu bất hợp pháp; Công ước của Liên Hiệp Quốc về tham nhũng; Tuyên ngôn Quốc tế Nhân quyền của Liên Hiệp Quốc,…),* hoặc được thông qua bởi các tổ chức mang tính chất khu vực (*ví dụ:* pháp luật cạnh tranh của Liên minh châu Âu,…).

2. Khái niệm rộng về "quy phạm bắt buộc"

Các quy phạm bắt buộc mà Điều 1.4 nói tới là các quy phạm chủ yếu được ban hành trong một đạo luật cụ thể, tính chất bắt buộc của chúng có thể được chỉ ra một cách minh thị hoặc mặt thị thông qua diễn giải. Tuy nhiên, các giới hạn đối với quyền tự do hợp đồng trong các hệ thống pháp luật quốc gia khác nhau cũng có thể phái sinh từ các nguyên tắc chung về trật tự công cộng, có nguồn gốc quốc gia, quốc tế hoặc siêu quốc gia (*ví dụ:* cấm phạm tội hoặc hối thúc phạm tội; cấm tham nhũng và hối lộ; bảo vệ phẩm giá con người; cấm phân biệt đối xử về giới, chủng tộc hay tôn giáo; cấm các hạn chế thái quá quyền tự do thương mại,…). Trong mục đích của Điều 1.4, thuật ngữ "quy phạm bắt buộc" cần được hiểu theo nghĩa rộng, để có thể bao trùm cả các quy định lập pháp đặc thù và các quy định chung về trật tự công cộng.

3. Quy phạm bắt buộc được áp dụng trong trường hợp Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được đưa vào trong hợp đồng

Nếu các bên chỉ thỏa thuận dẫn chiếu đến Bộ Nguyên tắc UNIDROIT nhằm mục đích đưa chúng vào hợp đồng (*xem Bình luận 4, đoạn 3, Khoản 3 trong Lời nói đầu*) – việc làm được coi là cách tiếp cận truyền thống và cũng thường xuyên nhất được các tòa án quốc gia chấp nhận đối với các công cụ pháp lý không ràng buộc – Bộ Nguyên tắc và những hợp đồng được giao kết trên cơ sở Bộ Nguyên tắc gặp phải, đầu tiên, giới hạn thiết lập bởi các nguyên tắc và quy định của luật quốc gia điều chỉnh hợp đồng mà các bên không thể vi phạm dù trên cơ sở thỏa thuận (chúng được ghi nhận là những quy phạm bắt buộc "sơ cấp" hoặc "quốc gia"). Hơn nữa, các quy phạm bắt buộc của nước có tòa án và một số trường hợp của các nước khác cũng có thể được áp dụng nếu các quy phạm bắt buộc quy định việc áp dụng này mà không phụ thuộc vào luật áp dụng cho hợp đồng, và trong trường hợp các quy phạm bắt buộc của các nước khác, miễn là tồn tại một mối liên hệ mật thiết giữa các nước này với hợp đồng có liên quan (được ghi nhận là "luật cảnh sát" hay "các quy phạm bắt buộc của luật quốc tế").

4. Quy phạm bắt buộc được áp dụng khi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là luật điều chỉnh hợp đồng

Khi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được áp dụng với ý nghĩa là luật điều chỉnh hợp đồng trong trường hợp tranh chấp được giải quyết tại tòa trọng tài (*xem Bình luận 4, đoạn a, Khoản 4 của Lời nói đầu*), Bộ Nguyên tắc không còn gặp phải giới hạn về các quy phạm bắt buộc sơ cấp của luật quốc gia. Đối với các quy phạm được coi là luật cảnh sát của nước có tòa án hoặc của nước khác, việc áp dụng

các quy phạm này sẽ phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể. Một cách chung nhất, trong trọng tài thương mại quốc tế, tòa trọng tài không có quy định *lex fori* được thiết lập trước, nên tòa trọng tài có thể, mà không phải là một nghĩa vụ, áp dụng luật cảnh sát của quốc gia mà ở đó hội đồng trọng tài đưa ra phán quyết. Có thể giả sử rằng để xác định xem liệu họ có sử dụng đến các quy phạm luật cảnh sát của quốc gia có tòa án hoặc của bất kỳ quốc gia nào khác mà hợp đồng có một liên hệ mật thiết, tòa trọng tài, với tinh thần là họ phải "nỗ lực để phán quyết có thể được thực thi" (ví dụ, theo quy định của Điều 41 *Quy tắc trọng tài ICC năm 2012*), sẽ đặc biệt quan tâm tới luật cảnh sát của các quốc gia mà ở đó phán quyết trọng tài có thể sẽ được thực thi. Hơn nữa, tòa trọng tài có thể sẽ phải đánh giá có cần thiết hay không đối với việc áp dụng luật cảnh sát có nguồn gốc từ các nguyen tắc được thừa nhận một cách rộng rãi là nguyên tắc cơ bản trong các hệ thống pháp luật trên thế giới (được ghi nhận như "trật tự công cộng xuyên quốc gia" hay *"transnational public policy"*).

5. Dẫn chiếu đến các quy phạm tư pháp quốc tế có liên quan trong từng trường hợp cụ thể

Vì lý do tồn tại các phương pháp rất khác nhau mà tòa án hoặc trọng tài sử dụng để xác định những quy phạm bắt buộc được áp dụng cho các hợp đồng thương mại quốc tế, điều khoản này thận trọng né tránh việc chỉ rõ các quy phạm bắt buộc nào được áp dụng và nó sẽ dẫn chiếu đến các quy định có liên quan của tư pháp quốc tế để giải quyết một trường hợp cụ thể *(xem Điều 9 của Quy định EC số 593/2008 (Rome I) thay thế cho Điều 7 Công ước Rome năm 1980 về luật áp dụng cho những nghĩa vụ từ Hợp đồng; Điều 11 Công ước Liên châu Mỹ về luật áp dụng cho các hợp đồng quốc tế; Điều 11*

Bộ Nguyên tắc về chọn luật áp dụng cho hợp đồng thương mại quốc tế năm 2015 của Hội nghị La Haye về tư pháp quốc tế; *các Điều 28, 34 và 38 của Luật mẫu UNCITRAL về trọng tài thương mại quốc tế; Điều V của Công ước New York về công nhận và thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài).*

ĐIỀU 1.5

(Loại trừ hay sửa đổi theo thỏa thuận)

Các bên có thể loại trừ việc áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, loại bỏ hay sửa đổi nội dung của bất kỳ điều khoản nào trong Bộ Nguyên tắc, nếu Bộ Nguyên tắc này không có quy định gì khác.

BÌNH LUẬN

1. Tính không bắt buộc của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Các quy định trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT nhìn chung không mang tính bắt buộc, nghĩa là tùy từng trường hợp, các bên có thể loại trừ việc áp dụng toàn bộ hay một phần Bộ Nguyên tắc này, hoặc sửa đổi nội dung sao cho chúng trở nên thích hợp với những điều kiện đặc thù của từng loại giao dịch *(xem các Điều khoản mẫu trong phần ghi chú ở cuối trang liên quan đến đoạn hai của Lời mở đầu).*

2. Việc loại trừ hoặc sửa đổi có thể được nêu rõ hoặc ngầm hiểu

Việc các bên loại trừ hoặc sửa đổi bổ sung Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có thể được nêu rõ hoặc ngầm hiểu. Loại trừ hoặc sửa đổi được ngầm hiểu khi các bên thỏa thuận rõ ràng các điều khoản

hợp đồng trái với những quy định trong Bộ Nguyên tắc, bất kể là các điều khoản đó đã được các bên đàm phán riêng rẽ hay chúng là những điều khoản mẫu được các bên đưa vào hợp đồng.

Nếu các bên quy định rõ ràng là chỉ áp dụng một vài Chương của Bộ Nguyên tắc *(ví dụ: "Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được áp dụng đối với những vấn đề liên quan đến việc thực hiện hay không thực hiện hợp đồng")*, thì có thể hiểu là những Chương này sẽ được áp dụng cùng với những quy định chung ở Chương 1 của Bộ Nguyên tắc này.

3. Các điều khoản bắt buộc trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Một số điều khoản của Bộ Nguyên tắc có tính bắt buộc, nghĩa là những điều khoản này đóng vai trò quan trọng trong hệ thống Bộ Nguyên tắc; do vậy, các bên không thể loại trừ hay sửa đổi chúng theo ý mình. Tuy nhiên, vì tính chất đặc biệt của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, việc không tuân theo điều này có thể không gây ra hậu quả nào. Mặt khác, cần lưu ý là, các điều khoản bắt buộc nói trên phản ánh những nguyên tắc và chuẩn mực xử sự thường mang tính bắt buộc trong luật pháp của hầu hết các quốc gia.

Những điều khoản có tính bắt buộc thường được nêu rõ trong Bộ Nguyên tắc. Đó là Điều 1.7 về thiện chí và trung thực, các điều khoản ở Chương 3 về hiệu lực của hợp đồng, trừ những điều khoản liên quan đến hay được áp dụng đối với sự nhầm lẫn hay việc không thể thực hiện được hợp đồng từ đầu *(xem Điều 3.1.4, Điều 5.1.7(2) về xác định giá, Điều 7.4.13(2) về tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng và đoạn 2 Điều 10.3 về thời hạn thực hiện quyền)*. Trong một số trường hợp ngoại lệ, tính chất bắt buộc của một điều khoản được ngầm hiểu trên cơ sở nội dung và mục đích của chính điều khoản đó *(ví dụ, xem các Điều 1.8 và 7.1.6)*.

ĐIỀU 1.6

(Giải thích và bổ sung các thiếu sót)

1. **Khi giải thích Bộ Nguyên tắc này, cần tính đến tính chất quốc tế và mục đích của chúng, đặc biệt là sự cần thiết phải thúc đẩy tính thống nhất trong việc áp dụng chúng.**
2. **Những vấn đề nằm trong phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc này nhưng không được quy định rõ, thì trong chừng mực có thể, được giải quyết phù hợp với những nguyên tắc chung mà dựa trên đó chúng đã được hình thành.**

BÌNH LUẬN

1. Giải thích Bộ Nguyên tắc UNIDROIT và giải thích hợp đồng

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, giống như tất cả các văn bản mang tính pháp lý khác, dù là các văn bản luật hay hợp đồng, đều có thể gây ra những điều không chắc chắn về ý nghĩa chính xác trong nội dung. Tuy nhiên, việc giải thích Bộ Nguyên tắc này khác với việc giải thích hợp đồng cụ thể mà nó được áp dụng. Thậm chí, ngay cả khi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT chỉ ràng buộc các bên trong khuôn khổ hợp đồng, nghĩa là việc áp dụng Bộ Nguyên tắc phụ thuộc vào việc các bên đưa chúng vào từng hợp đồng cụ thể, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT vẫn là tập hợp của những quy định độc lập, được soạn thảo nhằm áp dụng một cách thống nhất vào vô số các hợp đồng khác nhau tại mọi nơi trên thế giới. Vì vậy, Bộ Nguyên tắc này cần được giải thích bằng cách khác với cách giải thích các điều khoản của từng hợp đồng cụ thể. Các quy tắc cho việc giải thích hợp đồng (cũng như giải thích các tuyên bố hay tất cả những xử sự khác của

các bên) sẽ được nêu trong Chương 4. Điều này chỉ nêu cách thức giải thích Bộ Nguyên tắc UNIDROIT theo đúng nghĩa.

2. Tính chất quốc tế của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Tiêu chí đầu tiên được nêu trong Điều này về việc giải thích Bộ Nguyên tắc, đó là cần phải tính đến *"tính chất quốc tế"* của chúng. Điều này có nghĩa là, cần phải giải thích các điều khoản và khái niệm của chúng một cách độc lập, phù hợp với bối cảnh của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT chứ không phải bằng cách tham khảo ý nghĩa thường được đưa ra bởi một luật quốc gia nào đó.

Cách tiếp cận nói trên là rất cần thiết vì Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là kết quả của những nghiên cứu dày công về luật so sánh được thực hiện bởi các luật gia đến từ những truyền thống văn hóa và luật pháp hoàn toàn khác nhau. Khi soạn thảo từng điều khoản, những chuyên gia này đã phải tìm ra một ngôn ngữ pháp lý mang tính trung lập để có thể thống nhất được với nhau. Ngay cả trong trường hợp ngoại lệ khi sử dụng các điều khoản hay thuật ngữ đến từ một hay nhiều hệ thống luật quốc gia, người ta cũng không có ý định sử dụng các điều khoản hay thuật ngữ này trong ý nghĩa truyền thống ban đầu của chúng.

3. Mục đích của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Bằng việc quy định rằng việc giải thích Bộ Nguyên tắc phải dựa trên mục đích, Điều 1.6 nhấn mạnh rằng không thể phân tích Bộ Nguyên tắc này theo nghĩa câu chữ mà phải phân tích theo đúng mục đích và lý do ra đời của từng điều khoản nói riêng cũng như của Bộ Nguyên tắc này nói chung. Mục đích của từng điều khoản có thể được xác định trong chính nội dung của điều khoản hay

trong những lời bình luận kèm theo. Mục đích của toàn thể Bộ Nguyên tắc là *tạo ra một khuôn khổ thống nhất cho các hợp đồng thương mại quốc tế*; vì vậy, Điều 1.6 quy định rõ về sự cần thiết phải thúc đẩy tính thống nhất trong việc áp dụng chúng, nghĩa là phải đảm bảo trên thực tế chúng sẽ được giải thích và áp dụng, ở chừng mực tốt nhất có thể, theo cùng một cách ở các quốc gia khác nhau. Về các mục đích khác, xem những chú thích trong *Lời dẫn nhập Điều 1.7*. Mặc dù điều này chỉ liên quan đến các bên nhưng vẫn có thể coi đây là một cách diễn đạt về mục đích của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là thúc đẩy sự tôn trọng nguyên tắc thiện chí và trung thực trong các quan hệ hợp đồng.

4. Bổ sung các thiếu sót của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Có một số vấn đề nằm trong phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT nhưng chưa được Bộ Nguyên tắc này quy định một cách rõ ràng. Để xác định xem một vấn đề nằm trong phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc mà lại chưa được quy định hay vấn đề này trên thực tế nằm ngoài phạm vi điều chỉnh, trước hết cần phải dựa vào nội dung của các điều khoản và các lời bình luận (*ví dụ:* xem Bình luận 3 về Điều 1.3; Bình luận 5 về Điều 1.4; Điều 2.2.1(2) và 2.2.1(3); Bình luận 5 về Điều 2.2.1; Bình luận 5 về Điều 2.2.7; Bình luận 5 về Điều 2.2.9; Bình luận 1 về Điều 2.2.10; Điều 3.1; Bình luận 1 về Điều 6.1.14; Điều 9.1.2, 9.1.3 và 9.3.2). Ngoài ra, Danh mục từ vựng của Bộ Nguyên tắc cũng là một hướng dẫn hữu dụng về vấn đề này.

Sự cần thiết phải thúc đẩy tính thống nhất trong việc áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đòi hỏi khi xuất hiện những thiếu sót thì, trong chừng mực có thể, phải tìm ra giải pháp theo hệ thống Bộ Nguyên tắc này trước khi áp dụng luật quốc gia.

Biện pháp đầu tiên cần thực hiện, đó là cố gắng giải quyết vấn đề thông qua việc áp dụng tương tự các điều khoản có liên quan. *Ví dụ*, Điều 6.1.6 về địa điểm thực hiện nghĩa vụ cũng cần được áp dụng để điều chỉnh vấn đề hoàn trả. Tương tự như vậy, Điều 6.1.9 quy định về trường hợp nghĩa vụ thanh toán được tính theo một đồng tiền khác với đồng tiền của địa điểm thanh toán, thì những quy định này cũng có thể được áp dụng khi nghĩa vụ thanh toán được tính bằng các đơn vị tính toán như quyền rút vốn đặc biệt (SDR).

Nếu vấn đề không thể được giải quyết bằng cách áp dụng các điều khoản cụ thể có liên quan, thì cần phải dựa vào những nguyên tắc chung mà Bộ Nguyên tắc UNIDROIT thể hiện, nghĩa là dựa vào những nguyên tắc và các quy tắc có thể được áp dụng trên phạm vi rộng hơn rất nhiều nhờ vào tính chất bao trùm của chúng. Một vài nguyên tắc cơ bản đã được nêu rõ trong Bộ Nguyên tắc *(xem các Điều 1.1; 1.3; 1.5; 1.7 và 1.8).* Những nguyên tắc khác cần phải được rút ra từ các điều khoản cụ thể, nghĩa là cần phân tích các quy tắc đặc thù hàm chứa trong các điều khoản này để xem xét liệu những quy tắc đó có thể được coi là sự diễn đạt cho một nguyên tắc tổng quát hơn hay không. Nếu như vậy, các quy tắc đó có khả năng được áp dụng cho cả trong trường hợp khác với các trường hợp đã được điều chỉnh hay không.

Dĩ nhiên, các bên có quyền tự do thỏa thuận dẫn chiếu đến luật quốc gia để bổ sung các thiếu sót của Bộ Nguyên tắc này. Một thỏa thuận như vậy cần được soạn thảo theo cách như sau: *"Hợp đồng này được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT và được bổ sung bởi luật của nước X"*, hoặc là *"Hợp đồng này được giải thích và thực hiện phù hợp với Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Các vấn đề không được*

Bộ Nguyên tắc này điều chỉnh rõ ràng thì sẽ được điều chỉnh phù hợp với luật của nước X" (*xem các Điều khoản mẫu tại phần ghi chú ở cuối trang liên quan đến đoạn hai của Lời mở đầu*).

ĐIỀU 1.7

(Thiện chí và trung thực)

1. **Các bên trong hợp đồng phải tuân theo những yêu cầu về thiện chí và trung thực trong thương mại quốc tế.**
2. **Các bên trong hợp đồng không được loại trừ hay hạn chế nghĩa vụ này.**

BÌNH LUẬN

1. "Thiện chí và trung thực" là tư tưởng chủ đạo mang tính nền tảng của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Nhiều điều khoản trong các Chương khác nhau của Bộ Nguyên tắc này quy định việc áp dụng trực tiếp hoặc gián tiếp nguyên tắc thiện chí và trung thực. Trước hết là Điều 1.8 và sau đó là các Điều 1.9.(2); 2.1.4(2)(b); 2.1.15; 2.1.16; 2.1.18; 2.1.20; 2.2.4(2); 2.2.5(2); 2.2.7; 2.2.10; 3.2.2; 3.2.5; 3.2.7; 4.1(2); 4.2(2); 4.6; 4.8; 5.1.2; 5.1.3; 5.2.5; 5.3.3; 5.3.4; 6.1.3; 6.1.5; 6.1.16(2); 6.1.17(1); 6.2.3.(3)(4); 7.1.2; 7.1.6; 7.1.7; 7.2.2(b)(c); 7.4.8; 7.4.13; 9.1.3; 9.1.4 và 9.1.10(1). Điều này cho thấy thiện chí và trung thực có thể được xem như một trong những *tư tưởng chủ đạo mang tính nền tảng của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT*. Bằng việc quy định mỗi bên trong hợp đồng phải tuân theo những yêu cầu về thiện chí và trung thực, đoạn 1 của Điều này cho thấy rõ là ngay cả khi không có những quy định cụ thể trong Bộ Nguyên tắc, các bên vẫn phải hành

động với tinh thần thiện chí và trung thực trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng, kể cả trong giai đoạn đàm phán.

VÍ DỤ

1. A cho B một thời hạn là 48 giờ để chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Khi B quyết định chấp nhận chỉ ít lâu trước khi hết thời hạn, B không thể liên lạc được với A vì là ngày cuối tuần, máy fax trong văn phòng của A không hoạt động và cũng không có một máy trả lời điện thoại tự động nào để nhận tin nhắn. Vào ngày thứ hai tuần sau, A từ chối lời chấp nhận của B. A đã hành động ngược lại với những yêu cầu về thiện chí và trung thực, vì khi ấn định một thời hạn để chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng thì A phải đảm bảo là mọi thông điệp đều có thể được gửi đến văn phòng mình trong 48 giờ của thời hạn.
2. Hợp đồng cung cấp và lắp đặt một dây chuyền sản xuất đặc biệt, trong đó có một điều khoản theo đó, bên A − nhà cung cấp, có nghĩa vụ phải thông báo cho bên B − người mua, tất cả những cải tiến do bên A thực hiện cho công nghệ của dây chuyền sản xuất này. Sau một năm, bên B được biết rằng có một cải tiến quan trọng chưa được thông báo. A không được miễn trách với lý do A không còn chịu trách nhiệm sản xuất loại dây chuyền đó nữa, mà hiện nay việc này được đảm nhiệm bởi C, công ty con mà A sở hữu. A đã hành động trái với nguyên tắc thiện chí và trung thực khi viện dẫn đến tính chất độc lập của công ty C, thật ra do bên A thành lập ra để tiếp quản việc sản xuất này, với mục đích né tránh các nghĩa vụ hợp đồng đối với B.
3. A − người môi giới, cam kết vì lợi ích của B − người được đại diện, thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa của B trên một lãnh thổ xác định. Theo hợp đồng, A chỉ được nhận thù lao nếu bên B chấp nhận những hợp đồng do A môi giới. Nếu B được tự do quyết định chấp nhận hoặc từ chối những hợp đồng này, thì sự từ chối một cách hệ thống và không có căn cứ tất cả các hợp đồng do A môi giới là trái với nguyên tắc thiện chí và trung thực.
4. Theo một thỏa thuận hạn mức tín dụng giữa ngân hàng A và khách hàng B, A bất ngờ từ chối cho bên B vay tiền tiếp mà

không hề giải thích, kết quả là việc kinh doanh của bên B bị thiệt hại nặng. Cho dù hợp đồng có điều khoản cho phép bên A được yêu cầu trả tiền ngay lập tức, việc A làm điều này mà không thông báo trước và không hề giải thích là vi phạm nguyên tắc thiện chí và trung thực.

2. Lạm dụng quyền

"Lạm dụng quyền" là khái niệm được biết đến trong một số hệ thống pháp luật như một ví dụ điển hình cho việc hành động trái với nguyên tắc thiện chí và trung thực. Nội dung của nó là những xử sự gian dối của một bên, ví dụ khi một bên thực hiện một quyền nào đó chỉ để gây ra thiệt hại cho bên kia hay với một mục đích khác với mục đích mà vì nó họ có quyền này, hay khi việc thực hiện một quyền là không cân xứng với kết quả mong muốn ban đầu.

VÍ DỤ

5. A thuê mặt bằng của B để mở một cửa hàng bán lẻ. Thời hạn cho thuê quy định trong hợp đồng là 5 năm. Hai năm sau, nhận thấy rằng việc buôn bán trong khu vực này không tiến triển, A đóng cửa hàng và thông báo cho B là anh ta không muốn thuê mặt bằng nữa. Khi A không thực hiện hợp đồng, thông thường, B phải lựa chọn hoặc kết thúc hợp đồng và đòi bồi thường thiệt hại, hoặc yêu cầu thực hiện thực sự hợp đồng. Tuy nhiên, trong hoàn cảnh này, B sẽ bị coi là lạm dụng quyền nếu anh ta buộc A trả tiền thuê cho 2 năm còn lại theo quy định trong hợp đồng thay bằng việc kết thúc hợp đồng và yêu cầu A bồi thường thiệt hại tiền cho thuê bị mất trong thời gian đợi tìm người thuê mới.

6. A thuê mặt bằng của B để mở một nhà hàng. Trong các tháng hè, A đặt một vài bàn bên ngoài nhà hàng nhưng vẫn nằm trên phần đất của B. Do các khách hàng của nhà hàng gây ra tiếng ồn vào đêm khuya, B càng ngày càng khó tìm được người thuê các căn hộ cho thuê trong cùng tòa nhà. Thay bằng việc yêu cầu A không phục vụ muộn vào buổi đêm ở bên ngoài nhà hàng, B sẽ bị coi là lạm dụng quyền nếu yêu cầu A ngừng mọi việc phục vụ ở bên ngoài nhà hàng.

3. "Thiện chí và trung thực trong thương mại quốc tế"

Cách diễn đạt *"thiện chí và trung thực trong thương mại quốc tế"* trước hết khẳng định một điều, trong khuôn khổ của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, không áp dụng cách hiểu theo các tiêu chuẩn thường được đưa ra trong các hệ thống pháp luật khác nhau. Nói cách khác, những tiêu chuẩn mang tính quốc gia chỉ được tính đến chừng nào những tiêu chuẩn này nhìn chung được công nhận trong nhiều hệ thống pháp luật. Cách diễn đạt trên cũng hàm chứa quy định là nguyên tắc thiện chí và trung thực cần được phân tích tùy theo những điều kiện đặc biệt trong thương mại quốc tế. Trên thực tế, những tiêu chuẩn kinh doanh thực tiễn có thể thay đổi đáng kể từ ngành nghề này đến ngành nghề khác. Thậm chí, trong cùng một ngành nghề nào đó, các tiêu chuẩn về thiện chí và trung thực có thể bị thắt chặt hoặc được nới rộng, tùy thuộc vào môi trường kinh tế - xã hội ở đó các doanh nghiệp đang tham gia kinh doanh, tùy thuộc vào quy mô và tiềm lực kỹ thuật của các doanh nghiệp,…

Cần lưu ý là khi các điều khoản của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT và/hoặc những bình luận kèm theo dẫn chiếu đến *"thiện chí và trung thực",* thì điều này phải được hiểu là dẫn chiếu đến *"thiện chí và trung thực trong thương mại quốc tế"* mà Điều 1.7 đã làm rõ.

VÍ DỤ

7. Trong một hợp đồng bán thiết bị công nghệ cao, người mua sẽ mất quyền được bồi thường về khuyết tật của hàng hóa nếu không thông báo cho người bán tình trạng chính xác của khuyết tật ngay khi phát hiện hoặc lẽ ra phải phát hiện ra khuyết tật đó. Người mua − A kinh doanh tại một quốc gia và ở đó loại thiết bị như vậy đã được sử dụng thường xuyên. Sau khi vận hành thiết bị, A phát hiện ra một khuyết tật của thiết bị, nhưng trong thông báo gửi cho bên B − người cung cấp thiết bị, A đã nêu những chỉ dẫn sai về tình trạng của khuyết tật. A mất quyền viện dẫn khuyết tật vì nếu A kiểm tra khuyết tật cẩn thận hơn, anh ta sẽ có thể cung cấp cho B những chỉ dẫn chính xác cần thiết.

8. Cũng trong trường hợp như ví dụ 7, chỉ khác là A kinh doanh trong một quốc gia mà loại thiết bị này, cho đến hiện tại, còn hầu như chưa được biết đến. A không mất quyền viện dẫn khuyết tật, vì B cần phải biết là A không có đủ kiến thức kỹ thuật cần thiết và B, một cách hợp lý, không thể chờ đợi ở A việc xác định chính xác tình trạng của khuyết tật.

4. Tính chất bắt buộc của nguyên tắc thiện chí và trung thực

Nghĩa vụ của các bên phải tuân theo các yêu cầu về thiện chí và trung thực là một nghĩa vụ cơ bản mà các bên không thể thỏa thuận trong hợp đồng về loại bỏ hoặc hạn chế nó (Khoản 2). Về những trường hợp cụ thể ngăn cấm việc loại bỏ hoặc hạn chế nguyên tắc thiện chí và trung thực giữa các bên, xem các Điều 3.19; 7.1.6 và 7.4.13.

Mặt khác, các bên có thể quy định trong hợp đồng nghĩa vụ phải tuân thủ những tiêu chuẩn xử sự khắt khe hơn về nguyên tắc thiện chí và trung thực.

ĐIỀU 1.8

(Cấm tự mâu thuẫn)

Một bên không thể hành động ngược lại với sự mong đợi mà mình đã tạo ra cho bên kia khi mà bên kia đã tin một cách hợp lý vào sự mong đợi này và vì vậy đã hành động không có lợi cho họ.

BÌNH LUẬN

1. Cấm tự mâu thuẫn và "thiện chí và trung thực"

Quy định này chính là một trường hợp áp dụng nguyên tắc thiện chí và trung thực *(Điều 1.7). Có thể thấy điều này trong nhiều quy định cụ thể khác của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Ví dụ, xem các*

Điều 2.1.4(2)(b); 2.1.8; 2.1.10; 2.2.5(2) và Bình luận 3 về Điều 10.4). Quy định này buộc một bên, trong mối quan hệ hợp đồng, không được gây ra bất lợi cho bên kia khi hành động ngược lại với sự mong đợi do mình đã tạo ra cho bên kia mà trên cơ sở của sự mong đợi đó, bên kia đã hành động một cách hợp lý.

Quy định tại điều này có thể dẫn tới việc hình thành, mất đi, đình chỉ hay thay đổi các quyền không theo sự thỏa thuận giữa các bên. Điều này xảy ra là vì sự mong đợi mà một bên tin vào có thể mâu thuẫn với các quyền của các bên. Không chỉ có Điều 1.8 quy định về trường hợp một quyền có thể bị mất đi hoặc đình chỉ do xử sự của một bên *(xem các Điều 3.12 và 7.1.4(3)).*

2. Sự mong đợi mà, một cách hợp lý, một bên đã tin vào

Bằng nhiều cách thức khác nhau, một bên có thể tạo ra cho bên kia sự mong đợi liên quan đến hợp đồng hay việc thực hiện nó. *Ví dụ*, sự mong đợi này có thể bắt nguồn từ một hành động, từ sự xử sự hay sự im lặng, khi mà một bên, một cách hợp lý, chờ đợi bên kia trả lời để sửa chữa một sai sót hay một sự hiểu lầm mà bên này đã hành động trên cơ sở đó.

Theo ý nghĩa của Điều này, sự mong đợi của một bên không bị hạn chế vào một vấn đề riêng lẻ nào cả, chỉ cần nó liên quan đến quan hệ hợp đồng giữa các bên. Nó có thể liên quan đến một vấn đề về hành vi hay về quyền lợi, một ý định, hay cách thức mà bên này hay bên kia có thể hay cần phải hành động.

Tuy nhiên, sự mong đợi này phải là dựa trên tư tưởng một cách hợp lý. Sự tin tưởng có hợp lý hay không được xác định dựa vào tình tiết, đặc biệt có tính đến những trao đổi và xử sự của các bên, loại hình kinh doanh giữa các bên và những sự mong chờ, một cách hợp lý, một bên có thể tạo ra cho bên kia.

VÍ DỤ

1. Trong một thời gian dài, A đã đàm phán với B một hợp đồng thuê liên quan đến một tài sản của B. Theo đó, B phải phá một tòa nhà và xây dựng lại một tòa nhà khác theo những đặc tính do A đưa ra. A đã trao đổi với B với những ngôn từ khiến B tin một cách hợp lý rằng việc đàm phán hợp đồng đã kết thúc và B có thể bắt đầu thực hiện hợp đồng. B sau đó đã phá hủy tòa nhà và thuê các nhà thầu để xây dựng một tòa nhà mới. A biết được điều này nhưng không hành động gì để ngăn B. Sau một thời gian, A thông báo cho B là còn một số điều kiện bổ sung cần được đàm phán. A không thể chối bỏ sự suy luận của B.
2. B đã sai lầm khi tin rằng mình có thể thực hiện hợp đồng với A theo một cách thức đặc biệt. A biết được điều này nhưng không có ý kiến gì nên B tiếp tục thực hiện. B và A gặp gỡ nhau thường xuyên. Việc thực hiện của B là một sự thử nghiệm giữa hai bên nhưng A không hề nhắc đến sai lầm của B. A sẽ không thể cố chấp nói rằng B thực hiện không đúng nghĩa vụ theo hợp đồng.
3. A thường xuyên nhờ B thực hiện các công việc thầu phụ trên các công trường xây dựng. Lần này, các gói thầu của A cũng như nhân công cho các công việc này, đều do A1 đảm nhiệm. Trong suốt thời gian thực hiện, không có sự thay đổi nào trong cách thức B nhận các chỉ dẫn về công việc. B tiếp tục cung cấp dịch vụ thầu phụ và tiếp tục lập hóa đơn cho A đối với những công việc đã thực hiện vì tin rằng chúng được thực hiện cho A. A không thông báo cho B về sai lầm của B. A không thể từ chối hợp đồng với B cũng như các công việc đã thực hiện và phải thanh toán cho các công việc đó.
4. Do gặp phải những khó khăn với các nhà cung cấp của mình, A không có khả năng thực hiện việc giao hàng cho B trong thời hạn quy định trong hợp đồng. Hợp đồng có ấn định khoản tiền phạt trong trường hợp giao hàng chậm. Sau khi biết về những khó khăn của A, B nói rằng anh ta không đòi hỏi phải tuân thủ nghiêm ngặt lịch trình giao hàng. Một năm sau, công việc kinh doanh của B bị ảnh hưởng bởi các chuyến hàng giao chậm của A. B tìm cách đòi các khoản tiền phạt cho những chậm trễ này và yêu cầu A trong tương lai phải tuân thủ chặt chẽ lịch trình các chuyến giao hàng. B không thể đòi các khoản tiền phạt nhưng có thể yêu cầu A tuân thủ lịch trình giao hàng với điều kiện đưa ra các thông báo hợp lý về việc này trong tương lai.

5. B nợ A một khoản tiền 10.000 đô la Úc. Dù đã đến hạn trả, A không thực hiện một biện pháp nào để đòi tiền. Vì vậy, B cho rằng A đã xóa nợ cho mình, nhưng A không có hành động nào để khẳng định điều đó. Một thời gian sau, A đòi trả nợ. B không thể viện cớ về sự không hành động của A để từ chối khoản nợ.

3. Bất lợi và không thể thực hiện

Điều 1.8 quy định một nghĩa vụ nhằm tránh tạo ra một bất lợi từ một sự tin tưởng có căn cứ. Điều này không nhất thiết đòi hỏi bên tìm cách hành động mâu thuẫn phải ở trong tình trạng không thể thực hiện được điều đó. Không thể thực hiện chỉ là một cách thức để tránh sự bất lợi. Tùy theo hoàn cảnh, có thể có những cách thức hợp lý khác nhằm tránh sự bất lợi mà một bên phải gánh chịu nếu như hành động mâu thuẫn được cho phép, *ví dụ:* đã đưa ra một thời hạn hợp lý trước khi hành động *(xem Ví dụ 4*), hay là trả các chi phí và tổn thất do sự tin tưởng gây ra.

VÍ DỤ

6. A và B là hai bên trong một hợp đồng xây dựng. Hợp đồng quy định các hạng mục bổ sung phải được ghi nhận trong các văn bản và được kiến trúc sư của công trình chứng nhận. Người phụ trách công việc của A đưa ra yêu cầu bằng lời nói đối với B để thực hiện một số hạng mục bổ sung đặc biệt trong thời gian và bằng những nguyên vật liệu đã được cung cấp. A bảo đảm với B là sau này những hạng mục này sẽ được ghi nhận vào văn bản theo đúng quy định. B đặt thiết kế cho các hạng mục bổ sung, và đến lúc này, A nói rằng các hạng mục này không được yêu cầu thực hiện. Chi phí liên quan đến việc đặt thiết kế nhỏ hơn rất nhiều chi phí các hạng mục nếu chúng được thực hiện. Nếu A trả cho B các chi phí mà B phải chịu cho việc thiết kế, B sau đó không thể khiếu nại về xự sự mâu thuẫn của A.

7. A không hoàn thành đúng thời hạn một nội dung cơ bản được quy định trong hợp đồng tạo lập phần mềm với B. Theo quy định của hợp đồng, B có thể hủy hợp đồng vì sự vi phạm này nhưng B tiếp tục yêu cầu sửa đổi phần mềm, thanh toán cho

những sửa đổi đó và hợp tác với A để tiếp tục chương trình tạo lập phần mềm. Với cách xử sự này của B, A tiếp tục thực hiện phần còn lại của hợp đồng. Trong hoàn cảnh này, B không thể thực hiện quyền hủy hợp đồng do bên kia không thực hiện một nội dung cơ bản của hợp đồng. Tuy vậy, theo tinh thần của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, B có thể cho A một thời hạn bổ sung (Điều 7.1.5) và nếu A không thực hiện nội dung cơ bản này trong thời hạn bổ sung, B có quyền hủy hợp đồng.

ĐIỀU 1.9

(Tập quán và thói quen)

1. Các bên trong hợp đồng bị ràng buộc bởi những tập quán mà họ đã thỏa thuận và bởi các thói quen đã được xác lập giữa họ.

2. Các bên trong hợp đồng bị ràng buộc bởi những tập quán phổ biến trong thương mại quốc tế và thường được áp dụng giữa các bên cho các hợp đồng trong ngành nghề kinh doanh có liên quan, trừ khi việc áp dụng chúng là không hợp lý.

BÌNH LUẬN

1. Các thói quen và tập quán trong phạm vi của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Điều 1.9 nêu lên một nguyên tắc, theo đó, các bên nhìn chung bị ràng buộc bởi các tập quán và thói quen thỏa mãn những điều kiện được nêu ra trong điều này. Tuy nhiên, chính những điều kiện này phải phù hợp với các thói quen và tập quán thì mới được áp dụng trong các trường hợp và cho các mục đích được chỉ rõ trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT *(xem Điều 2.1.6(3); Điều 4.3 và Điều 5.1.2).*

2. Các thói quen được xác lập giữa các bên

Một thói quen được xác lập giữa các bên trong hợp đồng sẽ ràng buộc các bên, trừ trường hợp các bên đã loại trừ một cách rõ ràng việc áp dụng thói quen đó. Việc xem xét liệu một thói quen cụ thể có được coi là đã được "xác lập" giữa các bên hay không thường phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể, nhưng cách xử sự của các bên trong một giao dịch trước đó nhìn chung không thể được coi là một thói quen.

VÍ DỤ

1. Nhà cung cấp A đã nhiều lần chấp nhận những khiếu nại của khách hàng B về những sai sót về số lượng và chất lượng hàng hóa gửi đến trong vòng hai tuần sau khi giao hàng. Nếu B khiếu nại về một sai sót khác sau hai tuần thì A không thể bắt bẻ là khiếu nại quá muộn vì thời gian này là phù hợp với thói quen đã được xác lập giữa A và B; và do đó, thói quen này có giá trị ràng buộc đối với A.

3. Các tập quán đã được các bên thỏa thuận

Khi khẳng định rằng các bên cần tuân theo những tập quán mà họ đã thỏa thuận, đoạn 1 của Điều 1.9 chỉ ghi nhận lại nguyên tắc chung về tự do hợp đồng đã được nêu trong Điều 1.1. Trên thực tế, các bên có thể thương lượng tất cả các điều khoản của hợp đồng, hoặc đơn giản là đối với một số vấn đề dẫn chiếu đến các nguồn luật khác trong đó có các tập quán. Các bên có thể áp dụng bất cứ tập quán nào, kể cả các tập quán được hình thành trong ngành nghề kinh doanh không liên quan đến các bên, hoặc các tập quán liên quan đến một loại hợp đồng khác. Có trường hợp các bên đồng ý áp dụng cả những nội dung mà đôi khi bị lầm tưởng là tập quán.

Ví dụ: Tập hợp các quy tắc do một hiệp hội thương mại nào đó đưa ra dưới tên là *"Tập quán",* mà thực tế chỉ phản ánh một số cách xử sự chung.

4. Các tập quán khác được áp dụng

Đoạn 2 nêu lên các tiêu chuẩn để xác định tập quán được áp dụng khi các bên không có thỏa thuận cụ thể. Điều kiện để áp dụng mọi tập quán, dù là tập quán quốc tế, quốc gia, hay tập quán địa phương, đó là tập quán đó phải *"phổ biến và thường được áp dụng giữa các bên trong ngành nghề kinh doanh có liên quan"*. Bên cạnh đó, yêu cầu về các tập quán *"trong thương mại quốc tế"* là nhằm tránh áp dụng cho các giao dịch quốc tế những tập quán xuất phát từ những giao dịch trong nước và chỉ phù hợp với những loại giao dịch như vậy.

VÍ DỤ

2. A – nhân viên địa ốc – viện dẫn một tập quán chuyên môn trong nước mình với B – khách hàng nước ngoài. B không bị ràng buộc bởi một tập quán như vậy, nếu như tập quán này chỉ là tập quán địa phương và chỉ liên quan đến giao dịch chủ yếu mang tính chất quốc gia.

Chỉ trong một số trường hợp ngoại lệ, các tập quán có nguồn gốc từ một quốc gia hoặc một địa phương được áp dụng ngay cả khi các bên không dẫn chiếu đến. *Ví dụ:* Những tập quán tồn tại trong các sàn giao dịch hàng hóa, các hội chợ triển lãm hoặc hải cảng nào đó sẽ được áp dụng nếu chúng đã được thường xuyên tuân theo, ngay cả đối với người nước ngoài. Một ngoại lệ nữa liên quan đến trường hợp khi một doanh nhân đã ký nhiều hợp đồng tương tự ở nước ngoài thì hệ quả là người này sẽ phải tuân theo những tập quán đối với loại hợp đồng này đã được xác lập ở nước đó.

VÍ DỤ

3. A – người khai thác cảng – viện dẫn một tập quán riêng của cảng nơi anh ta làm việc với B – người chuyên chở nước ngoài. B buộc phải tuân theo tập quán địa phương trên nếu như cảng này thường được người nước ngoài sử dụng và tập quán trên

đã được tất cả các khách hàng tuân thủ, bất kể họ kinh doanh ở đâu và quốc tịch của họ là gì.

4. A − đại lý bán hàng ở nước X − nhận được yêu cầu của B − một trong những khách hàng của mình ở nước Y − đòi được hưởng chiết khấu 10% trên khoản thanh toán bằng tiền mặt. A không thể từ chối việc áp dụng một tập quán như vậy của nước Y, nếu A đã kinh doanh tại nước này trong một thời gian.

5. Việc áp dụng một tập quán là bất hợp lý

Một tập quán có thể đã thường xuyên được công nhận bởi giới kinh doanh trong một ngành nghề nào đó nhưng trong một trường hợp cụ thể, việc áp dụng tập quán này có thể trở nên bất hợp lý. Điều này xuất phát từ các điều kiện đặc thù trong đó một hoặc cả hai bên làm việc và/hoặc tính chất không điển hình của giao dịch đó. Trong những trường hợp như vậy, tập quán sẽ không được áp dụng.

VÍ DỤ

5. Trong lĩnh vực trao đổi, một loại hàng hóa nhất định có tồn tại một tập quán, theo đó, người mua không được khiếu nại về những khuyết tật của hàng hóa nếu những khuyết tật này không được xác nhận một cách hợp lệ bởi một cơ quan giám định được thừa nhận trên bình diện quốc tế. Khi người mua A nhận hàng tại cảng đến thì đang xảy ra đình công ở công ty giám định quốc tế duy nhất hoạt động ở cảng này và việc yêu cầu một cơ quan giám định khác ở một cảng gần nhất là rất tốn kém. Trong trường hợp như vậy, việc áp dụng tập quán này là bất hợp lý và A có thể khiếu nại những khuyết tật về hàng hóa mà A phát hiện dù cho những khuyết tật này không được một cơ quan giám định quốc tế chứng nhận.

6. Tập quán có giá trị áp dụng cao hơn Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Trong trường hợp cụ thể, khi tập quán đã được áp dụng thì chúng có giá trị áp dụng cao hơn những quy định trái ngược trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Bởi những tập quán này ràng buộc

các bên như là các điều khoản được ngầm hiểu trong hợp đồng, hoặc trong các tuyên bố hay hành vi nào khác từ một trong các bên. Với ý nghĩa như vậy, những tập quán này có thể được thay thế bằng bất kỳ điều khoản nào do các bên quy định rõ ràng, nhưng, bằng cách thức tương tự, chúng có giá trị áp dụng lớn hơn Bộ Nguyên tắc, ngoại trừ những điều khoản có tính chất bắt buộc *(xem Bình luận 3 về Điều 1.5).*

ĐIỀU 1.10

(Thông báo)

1. **Khi được yêu cầu, một thông báo có thể được thực hiện dưới bất kỳ cách thức phù hợp với hoàn cảnh.**
2. **Một thông báo có hiệu lực khi nó đến bên nhận.**
3. **Một thông báo đến bên nhận khi bên này được thông báo bằng miệng hoặc thông báo được giao đến trụ sở hay địa chỉ thư tín của bên này.**
4. **Trong điều này, thuật ngữ "thông báo" cũng áp dụng với lời tuyên bố, lời đề nghị, lời yêu cầu hay bất kỳ một trao đổi thông tin có ý chí nào khác.**

BÌNH LUẬN

1. Hình thức của thông báo

Điều này nêu lên một nguyên tắc là không có bất kỳ một điều kiện đặc biệt về hình thức đối với các thông báo hay bất kỳ một trao đổi thông tin có ý chí nào khác (các tuyên bố, đề nghị, yêu cầu,...) mà một số điều khoản của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đòi hỏi.

Chúng có thể được thực hiện dưới bất kỳ cách thức nào phù hợp với hoàn cảnh. Việc xác định cách thức nào là phù hợp phụ thuộc vào hoàn cảnh thực tế của vụ việc, đặc biệt là tính sẵn có và độ tin cậy của các phương tiện truyền thông cũng như mức độ quan trọng và khẩn cấp của thông tin. Một thông báo điện tử được coi là "phù hợp với hoàn cảnh" khi người nhận, một cách rõ ràng hay ngụ ý, đã đồng ý nhận các thông tin điện tử theo cách thức mà thông báo đã được gửi đi từ phía người gửi, cụ thể là cùng loại hình, cùng dạng thức và đến cùng địa chỉ. Sự đồng ý của bên nhận có thể được suy ra từ các tuyên bố hay từ cách xử sự của người này, từ các thói quen đã được xác lập giữa các bên hay từ các tập quán được áp dụng.

VÍ DỤ

1. Người bán A và người mua B đã có quan hệ kinh doanh lâu dài. Họ vẫn thường đàm phán và ký kết hợp đồng qua điện thoại. Một lần, khi phát hiện ra khuyết tật của hàng hóa, B ngay lập tức thông báo cho A về khiếm khuyết này bằng thư điện tử. A không thường xuyên xem thư điện tử và không có lý do gì để chờ đợi thư điện tử của B. Vì vậy, 3 tuần sau khi thông báo được gửi, A mới phát hiện ra thông báo và đã bác bỏ vì thông báo muộn. B không thể bắt bẻ lại là đã thông báo không chậm trễ về khuyết tật vì thông báo này đã không được thực hiện bằng một cách thức phù hợp với hoàn cảnh.

2. Người bán A và người mua B đã có quan hệ kinh doanh lâu dài. Họ vẫn thường trao đổi qua các phương tiện điện tử. Một lần, khi phát hiện ra khuyết tật của hàng hóa, B ngay lập tức thông báo cho A về khiếm khuyết này bằng thư điện tử nhưng vào một địa chỉ khác với địa chỉ thường dùng. A không có lý do gì để chờ đợi thư của B ở địa chỉ này. Vì vậy, 3 tuần sau khi thông báo được gửi, A mới phát hiện được và đã bác bỏ vì thông báo muộn. B không thể bắt bẻ lại là đã thông báo không chậm trễ về khuyết tật vì thông báo này đã không được thực hiện bằng một cách thức phù hợp với hoàn cảnh.

2. Nguyên tắc tiếp thu

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT thừa nhận một nguyên tắc được áp dụng chung cho tất cả các loại thông báo, đó là nguyên tắc "tiếp thu", nghĩa là thông báo chỉ có hiệu lực khi nó đến bên nhận. Với một số loại thông báo, vấn đề này được nêu rõ trong các điều khoản có liên quan: *xem các Điều 2.1.3(1); 2.1.3(2); 2.1.5; 2.1.6(2); 2.1.8(1); 2.1.10; 9.1.10 và 9.1.11.* Mục đích của đoạn 2 Điều 1.9 là chỉ rõ rằng nguyên tắc này sẽ được áp dụng ngay cả khi không có tuyên bố rõ ràng về vấn đề này: *xem các Điều 2.1.9; 2.1.11; 2.2.9; 3.13; 3.14; 6.1.16; 6.2.3; 7.1.5; 7.1.7; 7.2.1; 7.2.2; 7.3.2; 7.3.4 và 8.3.*

3. Nguyên tắc tống phát cần phải được thỏa thuận rõ ràng

Dĩ nhiên các bên được tự do thỏa thuận một cách rõ ràng việc áp dụng nguyên tắc tống phát. Nguyên tắc này có thể thích hợp với thông báo do một bên đưa ra nhằm bảo lưu các quyền của mình khi bên kia đang hoặc sẽ không thực hiện hợp đồng và sẽ là không công bằng nếu như bên gửi phải gánh chịu những rủi ro về mất mát, sai sót, hoặc chậm trễ trong việc truyền tin. Điều này càng đúng hơn bởi vì việc chứng minh đã thực sự nhận được thông báo là rất khó khăn, nhất là trên phạm vi quốc tế.

4. "Đến"

Khi áp dụng nguyên tắc tiếp thu, điều quan trọng là xác định chính xác thời điểm thông báo *"đến"* bên nhận. Nhằm làm rõ vấn đề này, đoạn 3 của Điều 1.10 phân biệt thông báo bằng miệng với các thông báo dạng khác. Thông báo bằng miệng "đến" bên nhận khi nó được trao đổi với chính người này hoặc cho một người khác được người này cho phép. Các thông báo dạng khác "đến" bên nhận khi chúng được gửi đúng cho người này hay được gửi đến

trụ sở hay địa chỉ thư tín (thư điện tử) của người này. Thông báo này không nhất thiết phải được chuyển đến tận tay người nhận hay người này phải thực sự đọc nó, Thông báo chỉ cần được nhận bởi một nhân viên có thẩm quyền của người nhận, hoặc được giao vào trong hộp thư của người nhận, hoặc nó đến máy fax, telex, hoặc nó được đưa vào máy chủ của người nhận trong trường hợp trao đổi dữ liệu điện tử *(xem Điều 15(2) Luật mẫu của UNCITRAL về Thương mại điện tử năm 1996).*

ĐIỀU 1.11

(Các định nghĩa)

Trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT:

- **Khái niệm "Tòa án" bao gồm cả tòa án trọng tài;**
- **Khi một bên trong hợp đồng có nhiều trụ sở, thì "trụ sở" được tính đến là trụ sở có quan hệ chặt chẽ nhất với hợp đồng và với việc thực hiện hợp đồng, có xem xét đến những tình tiết đã biết hoặc được dự liệu bởi các bên tại bất cứ thời điểm nào trước khi hoặc vào lúc giao kết hợp đồng;**
- **"Hợp đồng dài hạn" là hợp đồng mà việc thực hiện kéo dài theo thời gian và thường yêu cầu, ở các cấp độ khác nhau, một mức độ phức tạp trong giao dịch và mối quan hệ liên tục giữa các bên;**
- **"Bên có nghĩa vụ" là bên phải thực hiện nghĩa vụ và "bên có quyền" là bên có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ đó;**
- **"Văn bản" bao gồm tất cả các hình thức trao đổi thông tin cho phép lưu giữ thông tin chứa đựng trong đó và có khả năng thể hiện dưới dạng hữu hình.**

BÌNH LUẬN

1. Các tòa án tư pháp và tòa án trọng tài

Tầm quan trọng của việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài đã được nhấn mạnh *(xem bình luận về Lời mở đầu ở phần trên)*. Để tránh sự không cần thiết về ngôn từ, thuật ngữ "Tòa án" dùng trong phạm vi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được hiểu là bao gồm cả Tòa án trọng tài cũng như Tòa án tư pháp.

2. Một bên có nhiều trụ sở kinh doanh

Theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, trụ sở kinh doanh của một bên sẽ quan trọng trong một số trường hợp, *ví dụ*: nơi gửi các thông báo *(Điều 1.10(3))*; khả năng kéo dài thời gian chấp nhận do ngày cuối của thời hạn là ngày nghỉ lễ *(Điều 1.12)*; nơi thực hiện hợp đồng *(Điều 6.1.6)*; và việc xác định bên nào có nghĩa vụ xin giấy phép của cơ quan có thẩm quyền *(Điều 6.1.14(a))*.

Trường hợp một bên có nhiều trụ sở kinh doanh (thường có một trụ sở chính và nhiều chi nhánh), Điều 1.11 đưa ra quy tắc, theo đó, trụ sở được tính đến là trụ sở có mối liên hệ chặt chẽ nhất với hợp đồng và với việc thực hiện hợp đồng. Tuy không đề cập đến trường hợp nơi giao kết hợp đồng khác với nơi thực hiện hợp đồng, nhưng trong trường hợp như vậy, nơi thực hiện thường được tính đến hơn. Để xác định trụ sở nào có mối liên hệ chặt chẽ nhất với hợp đồng cũng như với việc thực hiện hợp đồng, cần xem xét các tình tiết đã biết hoặc được dự liệu bởi các bên tại bất kỳ thời điểm nào trước khi hay vào lúc giao kết hợp đồng. Những sự việc mà chỉ một trong các bên biết hoặc các bên chỉ biết sau khi giao kết hợp đồng sẽ không được xét đến.

3. Hợp đồng dài hạn

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, cả phần quy định và phần bình luận, dẫn chiếu tới "hợp đồng dài hạn" mà khác biệt so với các hợp đồng trao đổi thông thường, như hợp đồng mua bán mà việc thực hiện chỉ diễn ra một lần. Ba yếu tố thường giúp phân biệt hợp đồng dài hạn với hợp đồng trao đổi thông thường là: thời gian thực hiện hợp đồng, mối quan hệ liên tục giữa các bên và tính phức tạp của giao dịch. Theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, khoảng thời gian thực hiện hợp đồng là yếu tố cơ bản, trong khi đó hai yếu tố còn lại cũng được xem xét với các cấp độ khác nhau nhưng không mang tính bắt buộc. Mức độ quan trọng của hai yếu tố này trong việc áp dụng một quy định hoặc tính phù hợp của một bình luận có liên quan đến hợp đồng dài hạn phụ thuộc vào tính chất của quy định hoặc bình luận đó. Ví dụ, Bình luận 2 về Điều 5.1.3 yêu cầu đồng thời mối quan hệ liên tục giữa các bên và một giao dịch đòi hỏi những cung ứng phức tạp.

Theo từng bối cảnh, hợp đồng dài hạn có thể được sử dụng trong các lĩnh vực như đại lý thương mại, phân phối, thuê ngoài, nhượng quyền, cho thuê (như cho thuê thiết bị), các hợp đồng khung, hợp đồng đầu tư hoặc chuyển nhượng, hợp đồng dịch vụ nghề nghiệp, thỏa thuận khai thác và bảo dưỡng, hợp đồng cung ứng (như cung ứng nguyên vật liệu), xây dựng và kỹ thuật dân sự, hợp tác công nghiệp, hợp đồng hợp tác,…

Các quy định và bình luận của Bộ Nguyên tắc có dẫn chiếu rõ ràng tới hợp đồng dài hạn bao gồm: Lời nói đầu, Bình luận 2; Điều 1.11 và Bình luận 3; Điều 2.1.14, Bình luận 3 và 4; Điều 4.8, Bình luận 1, 2 và 3; Điều 5.1.3, Bình luận 2; Điều 6.2.2, Bình luận 5;

Điều 7.1.7, Bình luận 5; Điều 7.3.5, Bình luận 4; Điều 7.3.6, Bình luận 1; Điều 7.3.7 và Bình luận 1.

Nhiều quy định và bình luận khác cũng đặc biệt liên quan đến hợp đồng dài hạn. Xem các Điều 1.7; Điều 1.8; Điều 2.1.1, Bình luận 2; Điều 2.1.2, Bình luận 1 và 2; Điều 2.1.6; Điều 2.1.13 tới Điều 2.1.18; Điều 3.3.1 và Điều 3.3.2; Điều 5.1.7, Bình luận 3; Điều 5.1.8; Điều 5.3.1, Bình luận 5; Điều 5.3.4; Điều 6.1.1; Điều 6.1.4 và Điều 6.1.5; Điều 6.1.11; Điều 6.1.14 tới Điều 6.1.17; Điều 6.2.1 tới Điều 6.2.3; Điều 7.1.3 tới Điều 7.1.7; Điều 7.3.5.

4. "Bên có nghĩa vụ" - "bên có quyền"

Khi cần thiết, để xác định đúng bên thực hiện nghĩa vụ và bên được hưởng việc thực hiện nghĩa vụ, các thuật ngữ "bên có nghĩa vụ" và "bên có quyền" được sử dụng, dù đó là nghĩa vụ thanh toán hay nghĩa vụ phi tiền tệ.

5. "Văn bản"

Trong một số trường hợp, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT đề cập đến khái niệm "văn bản" hoặc "hợp đồng bằng văn bản". Xem các Điều 2.1.12, 2.1.17, và 2.1.18. Bộ Nguyên tắc định nghĩa yêu cầu về hình thức này theo cách hiểu rất rộng. Khái niệm văn bản bao gồm không chỉ điện tín mà tất cả các cách thức truyền thông khác, kể cả các trao đổi điện tử, cho phép lưu giữ thông tin chứa đựng trong đó và có thể được thể hiện dưới dạng hữu hình. Cần so sánh yêu cầu này về hình thức với một dạng hình thức linh hoạt hơn của "thông báo" *(xem Điều 1.10(1))*.

ĐIỀU 1.12

(Cách tính thời hạn do các bên ấn định)

1. **Các ngày nghỉ lễ và nghỉ việc rơi vào trong thời hạn do các bên ấn định để thực hiện một công việc được tính vào thời hạn đó.**
2. **Tuy nhiên, nếu ngày kết thúc thời hạn rơi vào ngày nghỉ lễ hay nghỉ việc tại trụ sở của bên phải thực hiện công việc thì thời hạn này được kéo dài đến ngày làm việc đầu tiên tiếp theo, trừ khi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.**
3. **Múi giờ được tính đến là múi giờ tại trụ sở của bên ấn định thời hạn, trừ khi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.**

BÌNH LUẬN

Các bên có thể, một cách đơn phương hay bằng thỏa thuận, ấn định thời hạn để thực hiện một công việc nào đó *(xem các Điều 2.1.7, 2.2.9(2) và 10.3).*

Khi ấn định một thời hạn, các bên có thể chỉ ra, hoặc là một khoảng thời gian. Ví dụ: *"những khuyết tật của hàng hóa phải được thông báo chậm nhất là 10 ngày tính từ ngày giao hàng"),* hoặc là một ngày chính xác *(ví dụ: "đề nghị giao kết hợp đồng hết hiệu lực vào ngày 1/3"*).

Trong trường hợp đầu tiên, vấn đề đặt ra là liệu những ngày nghỉ lễ hay nghỉ việc rơi vào thời gian này có được tính vào thời hạn hay không, và theo quy định tại Khoản 1 của Điều 1.12 thì câu trả lời là có.

Trong cả hai trường hợp nói trên, có thể sẽ phải xác định xem nếu ngày kết thúc thời hạn rơi vào ngày nghỉ lễ hay nghỉ việc tại trụ sở của bên phải thực hiện công việc thì sẽ gây ra hậu quả gì. Khoản 2 quy định, trong tình huống như vậy, thời hạn sẽ được kéo dài đến ngày làm việc đầu tiên kế tiếp, trừ khi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

Cuối cùng, khi các bên hoạt động kinh doanh tại các múi giờ khác nhau, một câu hỏi đặt ra là múi giờ nào sẽ được tính đến. Theo quy định tại Khoản 3, *đó là múi giờ tại trụ sở của bên ấn định thời hạn*, trừ khi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

VÍ DỤ

1. Một hợp đồng mua bán quy định người mua A phải thông báo về khuyết tật của hàng hóa trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày giao hàng. Hàng hóa được giao vào thứ Sáu ngày 16/12. A thông báo khuyết tật của hàng hóa vào ngày thứ Hai ngày 2/1 và người bán bác bỏ vì thông báo ngoài thời hạn. A không thể lập luận rằng các ngày lễ và ngày nghỉ việc trong thời gian giữa ngày 16/12 và ngày 2/1 là không được tính vào thời hạn 10 ngày.
2. Người đề nghị giao kết hợp đồng A chỉ rõ rằng đề nghị hết hiệu lực vào ngày 1/3. Người được đề nghị B chấp nhận đề nghị này vào ngày 2/3, bởi vì ngày 1/3 là ngày lễ tại địa phương mình. A không thể viện dẫn rằng thời hạn để chấp nhận đã kết thúc vào ngày 1/3.
3. Người đề nghị giao kết hợp đồng A gửi đề nghị cho B bằng thư điện tử vào ngày thứ Bảy và chỉ rõ là đề nghị giao kết hợp đồng chỉ có hiệu lực trong vòng 24 giờ. Nếu chấp nhận, B phải chấp nhận trong vòng 24 giờ đó, ngay cả khi thời hạn này kết thúc vào ngày Chủ nhật, bởi vì, theo hoàn cảnh sự việc, thời hạn do A ấn định cần được hiểu là thời hạn tuyệt đối.
4. Trường hợp tương tự như ví dụ 2, chỉ khác là A ở Frankfurt còn B ở New York, và thời hạn ấn định để chấp nhận là "muộn nhất vào 17 giờ ngày hôm sau". B phải chấp nhận trước 17 giờ, giờ Frankfurt.

5. Một hợp đồng thuê tàu được ký giữa người chủ tàu A tại Tokyo và người thuê tàu B ở thành phố Kuwait. Hợp đồng quy định B phải trả tiền cước phí vào ngân hàng của A ở Zurich của Thụy Sĩ vào một ngày cụ thể, không muộn hơn 17 giờ. Múi giờ được tính đến sẽ không phải là múi giờ của A hay của B, mà là múi giờ ở Zurich – nơi thực hiện nghĩa vụ thanh toán.

CHƯƠNG 2

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG VÀ THẨM QUYỀN ĐẠI DIỆN

MỤC 1: GIAO KẾT HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 2.1.1

(Phương thức giao kết hợp đồng)

Một hợp đồng được giao kết bằng việc chấp nhận một đề nghị giao kết hoặc bằng thái độ thể hiện đầy đủ thỏa thuận của các bên.

BÌNH LUẬN

1. Đề nghị giao kết và việc chấp nhận đề nghị giao kết

Ý tưởng nền tảng của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT là chỉ cần sự thỏa thuận giữa các bên là đủ để hình thành hợp đồng *(xem Điều 3.2)*. Khái niệm về đề nghị giao kết và chấp nhận đề nghị giao kết vốn thường được dùng để xác định xem hợp đồng đã được giao kết hay chưa, và nếu có thì là khi nào. Điều khoản này cũng như Chương này cho thấy, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT coi những khái niệm nêu trên như những công cụ phân tích chủ yếu.

2. Thái độ thể hiện thỏa thuận

Trong thực tế thương mại, các hợp đồng, đặc biệt là các hợp đồng liên quan đến các hoạt động phức tạp, thường được ký kết sau các cuộc đàm phán lâu dài mà người ta không thể xác định được trình tự đề nghị giao kết và chấp nhận đề nghị giao kết. Trong những trường hợp như vậy, có thể sẽ khó xác định được là các bên có giao kết được hợp đồng hay không và khi nào thì đạt được điều đó. Căn cứ vào điều khoản này, có thể coi một hợp đồng đã được giao kết ngay cả khi không xác định được thời điểm giao kết hợp đồng miễn là thái độ của các bên thể hiện đầy đủ thỏa thuận giữa họ. Để xác định là có đủ các bằng chứng chứng minh ý chí của các bên muốn được ràng buộc bởi một hợp đồng, cần phải diễn giải thái độ của họ theo những tiêu chí quy định tại Điều 4.1 và các điều tiếp theo.

VÍ DỤ

1. A và B tiến hành đàm phán để thành lập một doanh nghiệp chung nhằm phát triển một loại sản phẩm mới. Sau nhiều cuộc đàm phán kéo dài mà không có một đề nghị hay chấp nhận đề nghị giao kết chính thức nào, và mặc dù còn một vài vấn đề nhỏ chưa được giải quyết, cả hai bên bắt đầu thực hiện hợp đồng. Nếu như sau đó các bên không thống nhất được về vấn đề nhỏ này, Tòa án hoặc Hội đồng trọng tài vẫn có thể quyết định là hợp đồng đã được giao kết, vì các bên đã bắt đầu thực hiện hợp đồng, điều đó chứng tỏ ý chí của các bên muốn được ràng buộc bằng hợp đồng.

3. Hợp đồng tự động

Tên gọi của điều khoản này đủ rộng để điều chỉnh các trường hợp mà người ta gọi là các hợp đồng tự động, đó là khi các bên thỏa thuận sử dụng một hệ thống có khả năng thực hiện các hành vi điện tử dẫn đến việc giao kết một hợp đồng mà không cần có sự can thiệp của con người.

VÍ DỤ

2. Một công ty lắp ráp ô tô A và một nhà cung cấp phụ tùng rời B sử dụng một hệ thống điện tử để trao đổi các dữ liệu cho phép chuyển các đơn đặt hàng phụ tùng ngay khi các lô phụ tùng của bên A thấp hơn một mức nào đó và bên B thực hiện các đơn đặt hàng. Việc A và B thỏa thuận hoạt động của một hệ thống như vậy làm cho các yêu cầu và thực hiện các yêu cầu đó có tính bắt buộc giữa bên A và bên B, ngay cả khi không có sự can thiệp của con người của bên A và bên B.

ĐIỀU 2.1.2

(Định nghĩa đề nghị giao kết hợp đồng)

Một đề nghị được gọi là đề nghị giao kết hợp đồng nếu nó đủ rõ ràng và thể hiện ý chí của bên đưa ra đề nghị bị ràng buộc khi đề nghị giao kết được chấp nhận.

BÌNH LUẬN

Khi định nghĩa đề nghị giao kết hợp đồng khác biệt với các hình thức trao đổi ý chí khác mà một bên có thể đưa ra trong phạm vi đàm phán để tiến tới ký kết hợp đồng, điều khoản này đưa ra hai điều kiện: đề nghị phải đủ cụ thể để cho phép hình thành hợp đồng khi được chấp nhận, và thể hiện ý chí của bên đề nghị giao kết muốn được ràng buộc nếu bên kia chấp nhận đề nghị đó.

1. Tính cụ thể của một đề nghị

Một hợp đồng được giao kết khi đề nghị giao kết hợp đồng được chấp nhận, nên các điều khoản của hợp đồng tương lai cần phải được quy định cụ thể ngay trong đề nghị giao kết hợp đồng.

Nói chung, người ta có thể xác định được một đề nghị giao kết hợp đồng có thỏa mãn các điều kiện này không, ngay cả khi các điều khoản chủ yếu như mô tả chi tiết về hàng hóa hoặc dịch vụ sẽ cung cấp, giá cả thanh toán, thời gian và địa điểm thực hiện hợp đồng,... có thể không được xác định trong đề nghị mà vẫn không làm một đề nghị giao kết hợp đồng thiếu cụ thể. Tất cả tùy thuộc vào việc người đề nghị giao kết hợp đồng, và người chấp nhận đề nghị giao kết đó có mong muốn bị ràng buộc bởi hợp đồng hay không, và những điều khoản không được quy định có thể được xác định bằng việc diễn giải ngôn ngữ của hợp đồng theo quy định tại Điều 4.1 và các điều tiếp theo, hoặc được bổ sung theo quy định tại Điều 4.8 và Điều 5.1.2 hay không. Hơn nữa, một đề nghị giao kết hợp đồng thiếu cụ thể có thể được khắc phục bằng việc dẫn chiếu đến các quan hệ hợp đồng đã có giữa các bên và tập quán (Điều 1.9), cũng như bằng cách áp dụng những điều khoản cụ thể trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Ví dụ, các Điều 5.1.6 (Xác định chất lượng của hàng hóa dịch vụ), Điều 5.1.7 (Xác định giá), Điều 6.1.1 (Thời gian thực hiện hợp đồng), Điều 6.1.6 (Nơi thực hiện hợp đồng) và Điều 6.1.10 (Đồng tiền không được quy định).

VÍ DỤ

1. Trong nhiều năm A thường gia hạn hàng năm hợp đồng hỗ trợ kỹ thuật cho các máy tính của mình với B, A mở một văn phòng khác sử dụng cùng loại máy vi tính này và yêu cầu B hỗ trợ kỹ thuật cho những máy vi tính mới. B chấp nhận, và mặc dù đề nghị của A không nêu cụ thể tất cả mọi điều khoản của thỏa thuận nhưng hợp đồng đã được giao kết vì những điều khoản không được quy định có thể dẫn chiếu đến các hợp đồng trước bởi vì các hợp đồng đó đã hình thành thói quen giữa các bên.

2. Mong muốn bị ràng buộc

Điều kiện thứ hai để xác định xem một bên đưa ra đề nghị nhằm giao kết hợp đồng hay chỉ nhằm khởi xướng các cuộc đàm phán, đó là ý chí của bên đó mong muốn bị ràng buộc khi đề nghị giao kết hợp đồng được chấp nhận. Do mong muốn này ít khi được tuyên bố rõ ràng, nên thường phải diễn giải từ hoàn cảnh của từng trường hợp cụ thể. Cách thức bên đề nghị trình bày một đề nghị (*ví dụ*: bằng cách quy định rõ ràng đó là *"bản đề nghị giao kết"* hoặc đơn giản chỉ là *"lời mời thảo luận"*) là dấu hiệu đầu tiên của mong muốn này mặc dù đó không phải là dấu hiệu quyết định. Nội dung và bên nhận đề nghị có ý nghĩa rất quan trọng. Nói chung, đề nghị càng chi tiết và cụ thể thì càng có nhiều cơ hội được xem như một đề nghị giao kết hợp đồng. Đặc biệt, một đề nghị được gửi đến một người hay một số người dễ được coi như một đề nghị giao kết hợp đồng hơn một đề nghị được gửi cho nhiều người nói chung.

VÍ DỤ

2. Sau nhiều cuộc đàm phán kéo dài, Tổng Giám đốc của hai công ty A và B, đưa ra các điều kiện, theo đó B mua 51% cổ phần trong công ty C thuộc sở hữu của công ty A. Thỏa thuận được ký kết giữa các bên tham gia đàm phán có một điều khoản cuối cùng quy định rằng hợp đồng này không ràng buộc các bên trước khi được Hội đồng quản trị của công ty A thông qua. Sẽ chưa có hợp đồng chừng nào Hội đồng quản trị của công ty A chưa thông qua.

3. A – một cơ quan Nhà nước – thông báo mời thầu cho việc lắp đặt một mạng lưới điện thoại mới. Thông báo này chỉ là lời mời hồ sơ dự thầu mà A có thể sẽ chấp nhận hoặc không. Tuy nhiên, nếu thông báo quy định cụ thể những đặc trưng kỹ thuật của dự án và nêu rõ rằng hợp đồng sẽ được chấp nhận cho những hồ sơ dự thầu đáp ứng các đặc trưng kỹ thuật và có giá thấp nhất, thông báo trên sẽ trở thành một đề nghị giao kết hợp đồng với hệ quả là hợp đồng sẽ được hình thành khi hồ sơ có giá thầu thấp nhất được xác định.

Một lời đề nghị có thể có tất cả các điều khoản chủ yếu của hợp đồng nhưng không ràng buộc người đưa ra đề nghị này trong trường hợp được chấp nhận nếu có quy định rằng việc giao kết hợp đồng phụ thuộc vào việc các bên phải đạt được thỏa thuận về một số điều khoản phụ chưa được đưa ra trong đề nghị giao kết hợp đồng *(xem Điều 2.1.13).*

ĐIỀU 2.1.3

(Rút lại đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi đề nghị này đến bên nhận đề nghị.

2. Đề nghị giao kết hợp đồng, kể cả không thể hủy ngang, có thể được rút lại nếu việc rút lại đề nghị đến người nhận trước hoặc cùng lúc với đề nghị.

BÌNH LUẬN

1. Thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực

Khoản 1 của Điều này, được rút ra từ Điều 15 Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, quy định *một đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi đề nghị giao kết hợp đồng đến bên được đề nghị (xem Điều 1.10(2))*. Về khái niệm *"đến"* hãy xem *Điều 1.10(3)*. Thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực đóng vai trò rất quan trọng vì nó chỉ ra thời điểm chính xác mà bên được đề nghị có thể chấp nhận đề nghị, do vậy sẽ ràng buộc bên đưa ra đề nghị hợp đồng.

2. Rút lại đề nghị giao kết hợp đồng

Tuy nhiên, trên thực tế, còn có một lý do nữa khiến cho việc xác định thời điểm đề nghị có hiệu lực có thể rất quan trọng. Thực tế, cho đến khi đề nghị có hiệu lực, bên đề nghị có quyền đổi ý và quyết định không giao kết hợp đồng nữa, hoặc thay thế đề nghị ban đầu bằng một đề nghị khác mà không quan tâm xem đề nghị ban đầu có được coi là có thể *hủy ngang không*. Điều kiện duy nhất là bên được đề nghị phải được thông báo về ý định mới của người đưa ra đề nghị, trước hoặc vào thời điểm mà bên được đề nghị biết được đề nghị ban đầu. Khoản 2 của điều này chỉ rõ phải phân biệt giữa việc *"rút lại"* và *"hủy bỏ"* một đề nghị: người ta lúc nào cũng có thể rút lại một đề nghị trước khi đề nghị này có hiệu lực trong khi việc xem xét một đề nghị giao kết hợp đồng có thể hủy bỏ hay không *(xem Điều 2.1.4)* lại chỉ đặt ra sau thời điểm này.

ĐIỀU 2.1.4

(Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Cho đến khi hợp đồng được giao kết, đề nghị giao kết vẫn có thể bị hủy bỏ nếu hủy bỏ này được chuyển đến bên được đề nghị trước khi bên này gửi chấp nhận giao kết hợp đồng.

2. Tuy nhiên, đề nghị giao kết hợp đồng không thể hủy bỏ:

a) Nếu đề nghị này quy định rằng nó không thể bị hủy ngang với việc quy định một thời hạn xác định cho việc chấp nhận hoặc cách khác; hoặc

b) Nếu bên được đề nghị có cơ sở hợp lý để tin rằng đề nghị không thể hủy ngang và vì vậy bên được đề nghị đã hành động.

BÌNH LUẬN

Một đề nghị giao kết hợp đồng có thể hủy ngang hay không là một trong những vấn đề gây tranh cãi nhất trong vấn đề hình thành hợp đồng. Vì không có một chút hy vọng nào điều hòa hai cách tiếp cận cơ bản của các hệ thống luật khác nhau về vấn đề này, bao gồm cách tiếp cận của hệ thống *common law*; theo đó, một đề nghị giao kết hợp đồng, nhìn chung, có thể bị hủy ngang, và cách tiếp cận ngược lại của hầu hết các hệ thống luật dân sự, giải pháp duy nhất là phải lựa chọn một cách tiếp cận làm nguyên tắc cơ bản và coi cách tiếp cận còn lại như trường hợp đặc biệt.

1. Về nguyên tắc, các đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị hủy ngang

Khoản 1 điều này được rút ra từ Điều 16 Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế quy định *chừng nào hợp đồng chưa được giao kết, các đề nghị giao kết hợp đồng về nguyên tắc có thể bị hủy ngang*. Tuy nhiên, 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 giao kết hợp đồng. 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 với bên đề nghị *(xem Điều 2.1.6(3))*, thì bên đề nghị tiếp tục có quyền hủy bỏ đề nghị cho đến khi hợp đồng được giao kết. Tuy nhiên, khi một đề nghị được chấp nhận bằng văn bản, thì hợp đồng được giao kết từ khi chấp nhận đến bên đề nghị giao kết hợp đồng *(xem Điều 2.1.6(2))*, trong trường hợp này, bên đề nghị giao kết hợp đồng sẽ mất quyền hủy bỏ đề nghị ngay khi bên được đề nghị gửi chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Cách giải quyết như vậy

có thể gây nhiều bất lợi cho bên đề nghị vì họ không phải lúc nào cũng biết được liệu họ còn có thể hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng hay không. Tuy nhiên, giải pháp này cũng bảo vệ lợi ích hợp pháp của bên được đề nghị bằng việc rút ngắn khoảng thời gian mà đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị hủy bỏ.

Đối với những gì liên quan đến việc xác định thời điểm gửi, *xem Điều 2.1.8 và phần bình luận của điều này.*

2. Đề nghị giao kết hợp đồng không thể hủy ngang

Khoản 2 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 nó không thể bị hủy ngang và khi bên được đề nghị có những lý do chính đáng để tin rằng đề nghị đó không thể bị hủy ngang, do vậy đã hành động.

a. Quy định tính không hủy ngang trong đề nghị giao kết hợp đồng

Theo quy định này đề nghị giao kết hợp đồng không thể bị hủy ngang có thể được thực hiện bằng nhiều cách khác nhau, cách rõ ràng và trực tiếp nhất là các bên đưa ra đề nghị tuyên bố rõ điều này *(ví dụ: "đây là một đề nghị cố định"; "chúng tôi sẽ duy trì đề nghị này cho đến khi có câu trả lời của quý công ty")*. Tuy nhiên, quy định này cũng có thể được suy luận một cách đơn giản từ những tuyên bố hoặc hành động của bên đề nghị. Chính việc quy định rõ một thời hạn nhất định cho việc chấp nhận, tuy không buộc phải như vậy, có thể tương đương với một quy định ngầm của một đề nghị không hủy ngang. Chỉ có câu trả lời cho từng trường hợp bằng việc diễn giải các điều khoản của đề nghị theo những tiêu chí đặt ra trong những quy tắc chung về giải thích hợp đồng quy định tại Chương 4. Nói chung, nếu bên đề nghị giao kết hợp đồng hoạt động trong một hệ thống luật theo đó việc ấn định thời hạn chấp nhận hợp

đồng được coi là quy định tính không hủy ngang, người ta có thể cho rằng khi quy định một thời hạn bên đề nghị dự định đưa ra một đề nghị không hủy ngang. Mặt khác, nếu như bên đề nghị hoạt động trong một hệ thống luật theo đó việc ấn định thời hạn chấp nhận không đủ để chỉ ra tính không hủy ngang thì thông thường, bên đề nghị không có ý định như vậy.

VÍ DỤ

1. A – một công ty du lịch – thông báo với một khách hàng về một chuyến du lịch bằng tàu trong các tờ rơi của công ty quảng cáo cho các chuyến du lịch cuối năm. A giục khách hàng đặt chỗ trước trong vòng ba ngày, và nói thêm rằng sau ba ngày này có thể sẽ không còn chỗ trống nữa. Bản thân thông báo này sẽ không được coi là quy định rằng đề nghị không thể hủy ngang trong vòng ba ngày đầu.
2. A mời B cung cấp một đề nghị bằng văn bản quy định các điều kiện mà B phải tuân thủ khi xây dựng một tòa nhà. B gửi một bản đề nghị chi tiết trong đó có quy định "Giá và các điều kiện khác sẽ không còn giá trị sau ngày 1 tháng 9". Nếu A và B cùng hoạt động trong khuôn khổ một hệ thống luật theo đó một quy định được coi là dấu hiệu của một đề nghị không hủy ngang cho đến ngày quy định, B có thể hiểu rằng đề nghị giao kết hợp đồng đó không thể hủy ngang. Kết quả sẽ không như vậy nếu bên đề nghị hoạt động trong một hệ thống luật mà một quy định như vậy không được coi là đủ để cho rằng đề nghị có thể hủy ngang.

b. Bên được đề nghị có cơ sở để tin là đề nghị không hủy ngang

Ngoại lệ thứ hai của nguyên tắc chung liên quan đến tính hủy ngang của các đề nghị giao kết hợp đồng, tức là khi *"bên được đề nghị có cơ sở hợp lý để tin là đề nghị giao kết hợp đồng không thể bị hủy ngang"*, và *"vì vậy, bên được đề nghị đã hành động"*, là một ứng dụng của nguyên tắc chung về cấm tự mâu thuẫn quy định tại Điều 1.8. Sự tin tưởng của bên được đề nghị có thể xuất phát từ cách xử sự

của bên đề nghị hoặc do tính chất của đề nghị giao kết hợp đồng (*Ví dụ:* một đề nghị mà việc chấp nhận đòi hỏi bên được đề nghị phải tiến hành điều tra lâu dài và tốn kém hoặc một đề nghị cho phép bên được đề nghị đưa ra một đề nghị khác cho bên thứ ba). Hành vi mà bên được đề nghị phải thực hiện trên cơ sở đề nghị giao kết hợp đồng có thể là các quy định phải sản xuất, mua hoặc thuê thiết bị hoặc nguyên vật liệu, cam kết chi tiêu,... với điều kiện là những hành vi này được coi như thường gặp trong các lĩnh vực thương mại liên quan, hoặc được bên đề nghị biết hoặc dự liệu trước.

VÍ DỤ

3. A – nhà buôn bán đồ cổ – yêu cầu B phục chế lại mười bức tranh với điều kiện là công việc phải được hoàn tất trong vòng ba tháng và giá cả không được vượt quá một số tiền nhất định. B thông báo cho A rằng, để biết có nên chấp nhận lời đề nghị này hay không, B cho rằng cần phải bắt đầu phục chế một bức tranh và sẽ đưa ra câu trả lời cuối cùng trong vòng 5 ngày. A đồng ý, B căn cứ vào đề nghị của A và bắt đầu công việc ngay lập tức. A không thể rút lại lời đề nghị đó trong vòng 5 ngày này.
4. A yêu cầu B đưa ra đề nghị trong khuôn khổ hoạt động đấu thầu một dự án sẽ diễn ra trong một thời gian nhất định. B đưa ra một đề nghị mà A sử dụng làm cơ sở để tính giá dự thầu. Trước khi hết thời hạn và trước khi A nộp hồ sơ dự thầu, B thông báo hủy bỏ lời đề nghị của mình với A. Đề nghị của B là không thể hủy ngang cho đến ngày đã thông báo vì A đã căn cứ vào đề nghị của B để chuẩn bị hồ sơ dự thầu.

ĐIỀU 2.1.5

(Từ chối đề nghị giao kết hợp đồng)

Đề nghị giao kết hợp đồng không còn hiệu lực khi từ chối đề nghị giao kết hợp đồng đến bên đề nghị.

BÌNH LUẬN

1. Từ chối đề nghị giao kết hợp đồng có thể rõ ràng hoặc ngầm hiểu

Một đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị từ chối một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu. Trường hợp từ chối đề nghị giao kết hợp đồng ngầm hiểu thường gặp là câu trả lời cho đề nghị đó được trình bày như một chấp nhận, nhưng lại kèm theo những bổ sung, hạn chế hoặc sửa đổi khác *(xem Điều 2.1.11(1))*.

Trong trường hợp từ chối không thể hiện rõ thì những tuyên bố hoặc hành động của bên được đề nghị phải chứng minh được niềm tin của bên đề nghị rằng bên được đề nghị không hề có ý định chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Câu trả lời của bên nhận đề nghị đơn giản chỉ để hỏi liệu có một giải pháp khác hay không (*Ví dụ:* "Liệu có cơ hội để giảm giá xuống không?" hoặc "Liệu ông bà có thể giao hàng sớm hơn hai ngày không?") thường không đủ để chứng minh kết luận này.

Tuy nhiên cần lưu ý, việc từ chối đề nghị giao kết hợp đồng sẽ kết thúc mọi đề nghị, không phụ thuộc vào việc đó là đề nghị có thể hủy ngang hay không theo quy định tại Điều 2.1.4.

VÍ DỤ

A nhận được đề nghị giao kết hợp đồng của B chỉ rõ là đề nghị này có giá trị ràng buộc trong vòng hai tuần. A trả lời đề nghị này bằng thư và đề xuất những điều kiện một phần khác mà B không chấp nhận. A không thể chấp nhận lời đề nghị ban đầu của B nữa dù thời hạn hai tuần vẫn còn, vì bằng việc đề nghị ngược lại, A đã gián tiếp từ chối lời đề nghị ban đầu.

2. Từ chối đề nghị giao kết hợp đồng chỉ là một trong những nguyên nhân làm chấm dứt một đề nghị giao kết hợp đồng

Việc bên được đề nghị từ chối đề nghị giao kết hợp đồng chỉ là một trong nhiều nguyên nhân làm chấm dứt một đề nghị giao kết hợp đồng. Những nguyên nhân khác được trình bày tại Điều 2.1.4(1) và Điều 2.1.7.

ĐIỀU 2.1.6

(Phương thức chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Chấp nhận giao kết hợp đồng có thể là một tuyên bố hoặc cách xử sự khác của bên được đề nghị cho thấy họ chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Bản thân sự im lặng hay không hành động tự nó không có giá trị như một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

2. Việc chấp nhận một đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi dấu hiệu của việc chấp nhận giao kết hợp đồng đến bên đề nghị.

3. Tuy nhiên, nếu theo đề nghị giao kết hợp đồng, các thói quen đã được xác lập giữa các bên hoặc theo tập quán, bên được đề nghị có thể chỉ ra là mình đã chấp nhận giao kết hợp đồng bằng việc thực hiện một hành vi mà không cần thông báo cho bên đề nghị biết, việc chấp nhận có hiệu lực khi hành vi đó được hoàn thành.

BÌNH LUẬN

1. Dấu hiệu chấp nhận một đề nghị giao kết hợp đồng

Để có một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, bên được đề nghị phải bằng cách này hay cách khác chỉ ra *"chấp nhận"* của mình

đối với đề nghị đó. Việc thông báo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, hoặc bày tỏ sự quan tâm đến đề nghị đó là không đủ. Hơn nữa, việc chấp nhận phải vô điều kiện, nghĩa là không phụ thuộc vào các biện pháp khác mà người đưa ra đề nghị phải thực hiện *(ví dụ: "Chấp nhận của chúng tôi phụ thuộc vào chấp nhận cuối cùng của quý công ty.")* hoặc người được đề nghị phải thực hiện *(ví dụ: "Chúng tôi chấp nhận các điều khoản của hợp đồng như đã nêu trong đề nghị giao kết hợp đồng của quý công ty và cam kết sẽ trình đề nghị giao kết hợp đồng này lên Hội đồng quản trị trong vòng hai tuần tới.")*. Sau cùng, chấp nhận không được thay đổi các điều khoản của đề nghị hoặc ít nhất không được làm thay đổi cơ bản các điều khoản đó *(xem Điều 2.1.11)*.

2. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng bằng hành vi

Với điều kiện đề nghị giao kết hợp đồng không quy định gì về cách thức chấp nhận, việc chấp nhận có thể được thực hiện bằng tuyên bố rõ ràng hoặc suy luận từ hành vi của bên được đề nghị. Khoản 1 Điều này không nêu cụ thể những cách thức xử sự phải thực hiện: thông thường, đó là việc thực hiện một công việc như thanh toán trước một phần giá hàng, vận chuyển hàng hoặc bắt đầu xây dựng tại mặt bằng,...

3. Im lặng hoặc không hành động

Với việc quy định rõ *"bản thân sự im lặng hoặc không hành động gì không có giá trị như một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng"*, Khoản 1 đã trình bày rõ là, về nguyên tắc, sự im lặng hoặc không hành động gì của bên được đề nghị không cho phép suy luận bên được đề nghị chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Hoàn cảnh sẽ

khác nếu các bên thỏa thuận rằng im lặng có nghĩa là chấp nhận giao kết hợp đồng, hoặc nếu giữa các bên đã hình thành một thói quen hoặc tập quán như vậy. Tuy nhiên, không bao giờ bên đề nghị giao kết hợp đồng được nêu trong đề nghị rằng đề nghị đó sẽ được coi là được chấp nhận nếu bên được đề nghị không trả lời là đủ để coi đề nghị đó được chấp nhận khi bên được đề nghị không trả lời. Bởi bên đề nghị là bên khởi xướng trong việc đề nghị giao kết hợp đồng, bên được đề nghị không những có quyền tự do chấp nhận hoặc từ chối đề nghị, mà còn có quyền bỏ qua không để ý đến đề nghị này.

VÍ DỤ

1. A yêu cầu B nêu rõ những điều kiện để gia hạn mới hợp đồng cung cấp rượu vang sẽ hết hạn vào ngày 31 tháng 12. B đưa vào đề nghị của mình một điều khoản theo đó: "nếu chúng tôi không nhận được thông tin gì từ quý công ty chậm nhất là cuối tháng 11, chúng tôi sẽ coi như các ngài đã chấp nhận gia hạn hợp đồng theo những điều kiện nêu trên". A cho rằng những điều kiện đưa ra không thể chấp nhận được và thậm chí không mất công trả lời. Hợp đồng cũ vẫn hết hạn vào ngày 31 tháng 12 và không có hợp đồng mới nào hình thành giữa các bên.
2. Trên cơ sở một hợp đồng cung cấp rượu vang dài hạn, B thường thực hiện các đơn đặt hàng của A mà không cần xác nhận việc chấp nhận đơn đặt hàng. Vào ngày 15 tháng 11, A đặt một lượng lớn rượu vang cho dịp cuối năm. B không trả lời, mà cũng không giao hàng vào ngày dự kiến. Như vậy B đã vi phạm hợp đồng, vì theo nguyên tắc đã hình thành giữa các bên, sự im lặng của B đối với đơn đặt hàng của A được hiểu là chấp nhận.

4. Thời điểm chấp nhận giao kết hợp đồng có hiệu lực

Theo Khoản 2, chấp nhận giao kết hợp đồng có hiệu lực khi biểu hiện chấp nhận đến bên đề nghị *(xem Điều 1.10(2)*). Về khái

niệm *"đến"*, xem Điều 1.10(3). Lý do chấp nhận thuyết *"tiếp thu"* thay vì thuyết *"tống phát"* là vì rủi ro trong việc truyền đạt thông tin phải do bên được đề nghị chịu thay vì bên đưa ra đề nghị bởi bên được đề nghị là bên lựa chọn phương thức truyền đạt thông tin và biết rõ phương thức mình chọn có thể có những rủi ro hoặc chậm trễ nào và vì vậy là bên có khả năng hơn trong việc thực hiện các biện pháp nhằm bảo đảm chấp nhận đến nơi nhận.

Nói chung, chấp nhận bằng hành vi chỉ có hiệu lực khi bên đề nghị giao kết hợp đồng được thông báo về hành vi đó. Tuy nhiên, cần lưu ý là việc thông báo đặc biệt như vậy chỉ cần thiết trong những trường hợp mà bản thân hành vi không tạo thành một thông báo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng với bên đề nghị trong một thời hạn hợp lý. Trong các trường hợp khác, ví dụ như việc tiến hành thanh toán giá hàng, vận chuyển hàng hóa bằng đường không hoặc bằng các phương tiện vận tải nhanh khác, việc ngân hàng hoặc người vận chuyển thông báo cho bên đề nghị về việc chuyển khoản hoặc việc giao hàng cũng cho kết quả tương tự.

Một ngoại lệ cho nguyên tắc chung quy định tại Khoản 2 được trình bày trong các trường hợp quy định tại Khoản 3, theo đó, *"theo đề nghị giao kết hợp đồng hoặc theo các thói quen đã được xác lập giữa hai bên hoặc theo tập quán, bên được đề nghị có thể chỉ ra là mình đã chấp nhận giao kết hợp đồng bằng việc thực hiện một hành vi mà không cần thông báo cho bên đề nghị biết"*. Trong những trường hợp như vậy, chấp nhận có hiệu lực vào thời điểm hành vi này được thực hiện, cho dù bên đề nghị có được thông báo một cách nhanh chóng hay không.

VÍ DỤ

3. A yêu cầu B lập một chương trình đặc biệt để thành lập một ngân hàng dữ liệu. Không thông báo chấp nhận cho A, B bắt đầu chuẩn bị chương trình; và sau khi đã hoàn tất, B yêu cầu A thanh toán theo quy định trong đơn đặt hàng của A. B không có quyền được thanh toán vì việc B chấp nhận đề nghị của A chưa có hiệu lực do B chưa bao giờ thông báo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng cho A.
4. Tình huống tương tự như ví dụ 3, nhưng ở đây, trong đề nghị giao kết hợp đồng, B được thông báo là A sẽ vắng mặt trong vòng hai tuần sau đó, và nếu B có ý định chấp nhận thì phải bắt đầu chuẩn bị chương trình ngay lập tức để tiết kiệm thời gian. Hợp đồng được giao kết ngay khi B bắt đầu thực hiện, ngay cả khi B không thông báo cho A ngay lập tức hay sau đó.

Điều khoản này phù hợp với Khoản (1), (2) trong Phần I và Khoản (3) của Điều 18 Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

ĐIỀU 2.1.7

(Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

Đề nghị giao kết hợp đồng phải được chấp nhận trong thời hạn do bên đề nghị quy định, hoặc nếu không quy định thì trong một thời hạn hợp lý, tùy từng trường hợp cụ thể, đặc biệt là tốc độ của phương tiện thông tin mà bên đề nghị sử dụng. Đề nghị giao kết bằng miệng phải được chấp nhận ngay, trừ khi hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

BÌNH LUẬN

Trong thời hạn một đề nghị giao kết hợp đồng phải được chấp nhận, điều khoản này, phù hợp với Khoản 2 Điều 18 Công ước

Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, phân biệt đề nghị giao kết hợp đồng bằng lời nói và bằng văn bản.

Đối với đề nghị bằng văn bản, tất cả tùy thuộc vào việc đề nghị đó có quy định một thời hạn cụ thể cho việc chấp nhận hay không: nếu có, đề nghị phải được chấp nhận trong thời hạn quy định, trong khi đối với các trường hợp còn lại, biểu hiện chấp nhận giao kết hợp đồng phải đến bên đề nghị trong *"một thời hạn hợp lý tùy từng trường hợp cụ thể, đặc biệt là tốc độ của phương tiện thông tin mà bên đề nghị sử dụng"*.

VÍ DỤ

1. A gửi cho B một đề nghị giao kết hợp đồng vào ngày thứ Hai nêu rõ nếu B chấp nhận giao kết hợp đồng thì B phải chấp nhận chậm nhất vào ngày thứ Sáu. Tuy nhiên, chấp nhận của B đến A vào ngày thứ Hai của tuần kế tiếp. A có thể từ chối chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng của B do chậm trễ.
2. A gửi cho B một đề nghị vào sáng thứ Hai qua thư điện tử, đồng thời khẩn khoản yêu cầu B trả lời "ngay khi có thể". Mặc dù A và B đã nhiều lần giao dịch bằng thư điện tử, B chấp nhận đề nghị của A bằng thư và thư chấp nhận này đến A vào ngày thứ Năm. Chấp nhận giao kết hợp đồng của B đến quá chậm bởi, căn cứ vào hoàn cảnh, chấp nhận bằng thư đến A ba ngày sau khi đề nghị bằng thư điện tử được gửi đi đã không được thực hiện "ngay khi có thể".

Đề nghị giao kết hợp đồng bằng lời nói cần phải được chấp nhận ngay, trừ khi hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại. Một đề nghị phải được coi là bằng lời nói không chỉ khi đề nghị ấy được thực hiện với sự có mặt của bên được đề nghị mà ngay cả khi bên được đề nghị có thể trả lời ngay. Đó là trường hợp khi một đề nghị giao kết hợp đồng được thực hiện bằng điện thoại hoặc được chuyển bằng phương tiện điện tử ngay lập tức.

Cần lưu ý rằng, các quy định của điều khoản này cũng áp dụng cho trường hợp căn cứ vào quy định tại Điều 2.1.6(3), bên được đề nghị có thể thể hiện sự chấp thuận của mình bằng việc thực hiện một hành vi mà không thông báo cho bên đề nghị: trong những trường hợp đó, hành vi đó phải được thực hiện trong thời hạn quy định.

Để xác định thời điểm bắt đầu thời hạn do bên đề nghị đặt ra, xem Điều 2.1.8, để tính những ngày nghỉ lễ có trong thời hạn đó *(xem Điều 1.12)*; đối với các trường hợp chấp nhận hoặc chuyển thông báo chậm trễ *(xem Điều 2.1.9)*.

ĐIỀU 2.1.8

(Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng được ấn định)

Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng do bên đề nghị ấn định bắt đầu tính từ lúc đề nghị được gửi đi. Ngày ghi trong đề nghị được cho là ngày gửi đi, trừ khi hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

BÌNH LUẬN

Khi bên đề nghị ấn định thời hạn chấp nhận, vấn đề đặt ra là cần phải xác định thời điểm bắt đầu thời hạn. Theo điều này, thời điểm bắt đầu thời hạn chấp nhận đề nghị tính từ lúc đề nghị này được gửi đi, tức là thời điểm đề nghị thoát khỏi tầm kiểm soát của bên đề nghị. Về thời điểm chính xác, người ta cho rằng thời điểm gửi đi chính là ngày ghi trong đề nghị giao kết hợp đồng. *Ví dụ,* nếu một đề nghị bằng thư, ngày gửi chính là ngày được ghi trên thư, nếu đề nghị bằng thư điện tử, ngày gửi chính là thời điểm thư điện tử được gửi tới máy chủ của bên đề nghị,... Suy luận như vậy có

thể bị bác bỏ nếu, trong trường hợp đặc biệt, hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại. Như vậy, nếu ngày ghi trên thư chuyển bằng fax là ngày trước ngày gửi in ra trên bản fax thì ngày gần nhất sẽ được tính. Tương tự như vậy, nếu ngày được ghi trên thư là một ngày sau ngày chuyển thư thì hiển nhiên ngày gửi thư bị viết sai và sẽ không được xem xét.

ĐIỀU 2.1.9

(Chấp nhận đến muộn và chậm trễ trong việc chuyển tin)

1. **Một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng đến muộn vẫn có hiệu lực như một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng nếu ngay sau đó bên đề nghị thông báo hoặc gửi thông báo cho bên được đề nghị về việc này.**
2. **Một thông báo có chứa chấp nhận đến muộn, được gửi đi trong những trường hợp khi việc thông báo là bình thường và sẽ đến bên đề nghị đúng lúc, có hiệu lực như một chấp nhận, trừ khi bên đề nghị thông báo ngay lập tức cho bên được đề nghị rằng bên đề nghị coi đề nghị giao kết hợp đồng đã hết hiệu lực.**

BÌNH LUẬN

1. Chấp nhận đến muộn thường không có hiệu lực

Theo nguyên tắc quy định tại Điều 2.1.7, một chấp nhận giao kết hợp đồng có hiệu lực khi chấp nhận này đến bên đề nghị trong thời hạn quy định, hoặc trong một thời hạn hợp lý nếu không có quy định gì về thời hạn. Điều đó có nghĩa là, nhìn chung, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng không có hiệu lực và có thể không

được bên đề nghị xem xét nếu chấp nhận đề nghị được gửi đến bên đề nghị sau thời hạn này.

2. Tuy nhiên, bên đề nghị có thể "chấp nhận" một chấp nhận đến muộn

Khoản 1 Điều này, phù hợp Điều 21 của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, quy định rằng, tuy vậy, bên đề nghị vẫn có thể coi một chấp nhận chậm trễ như đã đến đúng hạn và do vậy còn hiệu lực, với điều kiện *"ngay lập tức, [...] thông báo điều đó cho bên được đề nghị hoặc gửi thông báo cho bên được đề nghị về việc này"*. Nếu bên đề nghị tận dụng khả năng này, thì hợp đồng được coi là được giao kết ngay khi chấp nhận đến muộn đến bên đề nghị, chứ không phải là khi bên đề nghị thông báo cho bên được đề nghị về ý định coi chấp nhận đến muộn này vẫn còn hiệu lực.

VÍ DỤ

1. A quy định hạn chót cho việc chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng của mình là ngày 31 tháng 3. Chấp nhận của B đến A vào ngày 3 tháng 4. A, vẫn luôn muốn giao kết hợp đồng này, có ý định "chấp nhận" chấp nhận trễ của B, và thông báo ngay lập tức cho B về ý định của mình. Mặc dù thông báo này đến B vào ngày 5 tháng 4, hợp đồng vẫn được ký kết vào ngày 3 tháng 4.

3. Chấp nhận đến muộn do chậm trễ trong quá trình truyền tin

Khi chấp nhận đến muộn do bên được đề nghị đã không gửi chấp nhận đúng hạn, đương nhiên chấp nhận này bị coi là không có hiệu lực, trừ khi bên đề nghị chỉ rõ điều ngược lại. Tình huống sẽ khác nếu bên được đề nghị đã trả lời đúng hạn, nhưng chấp nhận lại đến bên đề nghị muộn do có sự chậm trễ không mong muốn xảy ra trong quá trình truyền tin. Trong trường hợp như vậy, cần phải bảo vệ bên được đề nghị vì họ vẫn nghĩ là chấp nhận của mình đến đúng hạn, do vậy, chấp nhận đến muộn sẽ được coi là có hiệu lực,

trừ khi bên đề nghị phản đối ngay lập tức. Điều kiện duy nhất được quy định tại Khoản 2 chỉ rõ là thông báo có chứa chấp nhận đến muộn cho thấy là nó được gửi đi trong những trường hợp mà nếu việc truyền tin diễn ra bình thường thì thông báo này sẽ đến bên đề nghị đúng hạn.

VÍ DỤ

2. Tình huống giống trong Ví dụ 1, chỉ khác là B, do biết rằng thời gian thông thường để chuyển một bức thư đến A là ba ngày, nên đã gửi thư chấp nhận vào ngày 25 tháng 3. Do có cuộc đình công của các dịch vụ bưu điện ở nước A, bức thư có dấu bưu điện đề ngày gửi trên phong bì, chỉ đến A vào ngày 3 tháng 4. Mặc dù đã trễ, chấp nhận của B vẫn có giá trị, trừ khi A từ chối ngay lập tức chấp nhận này.
3. Tình huống giống trong Ví dụ 1, chỉ khác là B, sau khi nhận được đề nghị giao kết hợp đồng của A, đã gửi thư điện tử chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng vào ngày 30 tháng 3. Nhưng do trục trặc kỹ thuật ở máy chủ của A, thư điện tử này chỉ đến A vào ngày 1 tháng4. Chấp nhận của B, mặc dù đến trễ nhưng vẫn hoàn toàn có hiệu lực, trừ khi A ngay lập tức từ chối chấp nhận này.

ĐIỀU 2.1.10

(Rút lại chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

Một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị rút lại nếu việc rút lại đến bên đề nghị chậm nhất vào thời điểm chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực.

BÌNH LUẬN

Liên quan đến việc rút lại chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, điều khoản này đưa ra cùng một nguyên tắc như quy định tại Điều 2.1.3 liên quan đến việc rút lại đề nghị giao kết hợp đồng, nghĩa là

bên được đề nghị có thể đổi ý và rút lại chấp nhận của mình, miễn là quyết định rút lại này đến bên đề nghị trước hoặc cùng lúc với chấp nhận.

Cần lưu ý rằng, nếu bên đề nghị bị ràng buộc bởi đề nghị giao kết hợp đồng và không thể đổi ý sau khi bên được đề nghị gửi chấp nhận đề nghị đó *(xem Điều 2.1.4(1))*, bên được đề nghị chỉ mất quyền tự do lựa chọn của mình sau khi thông báo chấp nhận đến bên đề nghị.

Điều khoản này phù hợp với quy định tại Điều 22 Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

ĐIỀU 2.1.11

(Sửa đổi chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Câu trả lời với mong muốn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng nhưng kèm theo những bổ sung, hạn chế hoặc những sửa đổi khác sẽ được coi là sự từ chối đề nghị và hình thành một đề nghị mới.

2. Tuy nhiên, nếu câu trả lời với mong muốn chấp nhận kèm theo những chi tiết bổ sung hoặc khác biệt mà không làm thay đổi cơ bản các điều khoản của đề nghị được coi là một chấp nhận giao kết hợp đồng, trừ khi bên đề nghị ngay lập tức bác bỏ những chi tiết bổ sung hay sửa đổi này. Nếu bên đề nghị không phản đối, các điều khoản của hợp đồng sẽ bao gồm các điều khoản của đề nghị giao kết hợp đồng và những sửa đổi bổ sung đưa ra trong chấp nhận.

BÌNH LUẬN

1. Một chấp nhận kèm theo những sửa đổi thường được xem là một đề nghị mới

Trong các giao dịch thương mại, thường xảy ra trường hợp bên được đề nghị, trong thông báo với bên đề nghị ý định chấp nhận đề nghị của mình *"giấy báo nhận đơn đặt hàng"*, tuy nhiên lại đưa vào tuyên bố của mình những chi tiết bổ sung hoặc khác biệt với những điều khoản của đề nghị giao kết hợp đồng. Khoản 1 điều này quy định rằng một chấp nhận như vậy về nguyên tắc phải được xem như là sự từ chối lời đề nghị và tạo thành một đề nghị mới của bên được đề nghị, mà bên đề nghị có thể chấp nhận hoặc không một cách rõ ràng hoặc ngầm định, ví dụ bằng việc thực hiện một hành vi.

2. Những sửa đổi không làm thay đổi bản chất của chấp nhận

Theo nguyên tắc này chấp nhận phải là hình ảnh phản chiếu của đề nghị giao kết hợp đồng làm cho những khác biệt dù nhỏ nhất giữa đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng đều cho phép các bên nghi ngờ về sự tồn tại của hợp đồng. Để tránh trường hợp một bên có thể tìm cách yêu cầu hợp đồng vô hiệu đơn giản chỉ vì các điều kiện trên thị trường thay đổi bất lợi cho họ, Khoản 2 quy định một trường hợp ngoại lệ cho nguyên tắc chung quy định tại Khoản 1 bằng cách quy định là nếu những bổ sung hoặc chi tiết sửa đổi đề nghị không làm thay đổi cơ bản các điều khoản của đề nghị, thì hợp đồng vẫn được giao kết với những sửa đổi đó, trừ khi bên đề nghị từ chối ngay lập tức.

Người ta không thể xác định một cách trừu tượng cái gọi là thay đổi "cơ bản", tất cả phụ thuộc vào hoàn cảnh của từng trường hợp

cụ thể. Những yếu tố bổ sung hoặc khác biệt liên quan đến giá hoặc phương thức thanh toán, địa điểm và thời điểm thực hiện nghĩa vụ phi tài chính, phạm vi trách nhiệm của một bên đối với bên kia hoặc việc giải quyết tranh chấp, thường được coi là những thay đổi cơ bản của đề nghị giao kết hợp đồng nhưng không nhất thiết là như vậy. Một yếu tố quan trọng cần được xem xét liên quan đến vấn đề này là phải biết những điều khoản bổ sung hoặc sửa đổi này có thường được sử dụng trong các lĩnh vực thương mại có liên quan hay không, và vì vậy không làm cho bên đề nghị bị bất ngờ.

VÍ DỤ

1. A đặt mua một thiết bị của B. Thiết bị này phải được chạy thử tại cơ sở của A. Trong giấy báo nhận, B thông báo chấp nhận các điều khoản của đề nghị, nhưng quy định thêm rằng mình muốn có mặt tại buổi chạy thử máy. Điều kiện bổ sung này không phải là một thay đổi cơ bản đề nghị giao kết hợp đồng và vì thế nó trở thành một phần không tách rời của hợp đồng, trừ khi A phản đối điều này không chậm trễ.
2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, trong giấy báo nhận, B bổ sung thêm điều khoản trọng tài. Trừ phi hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại, điều khoản này được xem là một thay đổi cơ bản các điều khoản trong đề nghị giao kết hợp đồng, với hệ quả là chấp nhận của B được coi như là một đề nghị mới.
3. A đặt mua một số lượng lúa mì nhất định của B. Trong giấy báo nhận, B bổ sung thêm điều khoản trọng tài, một điều khoản vốn được coi là một thói quen thường gặp trong ngành hàng này. Do A không thể bị ngạc nhiên trước điều khoản này, nên điều khoản này không phải là một thay đổi cơ bản các điều khoản của đề nghị giao kết hợp đồng; và vì vậy, điều khoản trọng tài trở thành một phần không tách rời của hợp đồng, trừ khi A phản đối ngay lập tức.

ĐIỀU 2.1.12

(Xác nhận bằng văn bản)

Nếu văn bản nhằm xác nhận một hợp đồng, có kèm theo các điều khoản bổ sung hoặc sửa đổi các điều khoản của hợp đồng, được gửi đi trong một thời hạn hợp lý sau khi hợp đồng được giao kết, thì các điều khoản này sẽ trở thành một phần của hợp đồng, trừ khi các điều khoản này làm thay đổi cơ bản nội dung của hợp đồng hoặc bên được đề nghị phản đối những thay đổi này ngay lập tức.

BÌNH LUẬN

1. "Xác nhận bằng văn bản"

Điều này được áp dụng trong trường hợp một hợp đồng đã được giao kết bằng miệng hoặc bằng văn bản trao đổi về các điều khoản chủ yếu của hợp đồng. Sau đó, một bên gửi cho bên kia một văn bản xác nhận những gì đã thỏa thuận được kèm theo những điều khoản bổ sung hoặc sửa đổi các điều khoản mà hai bên đã thỏa thuận trước đó. Về lý thuyết, trường hợp này khác hẳn với trường hợp được đề cập tại Điều 2.1.11 theo đó một hợp đồng chưa được giao kết và các chi tiết bổ sung được ghi trong bản chấp nhận của bên được đề nghị. Tuy vậy, trên thực tế, do rất khó, thậm chí là không thể phân biệt được hai trường hợp này, điều khoản này chấp nhận giải pháp đưa ra tại Điều 2.1.11 đối với những điều khoản bổ sung hoặc sửa đổi các điều khoản trong hợp đồng. Tương tự như với những sửa đổi đưa ra trong giấy báo nhận, điều khoản này quy định những sửa đổi, bổ sung các thỏa thuận trước đây giữa các bên quy định trong một xác nhận bằng văn bản tạo thành một bộ phận của hợp đồng với điều kiện các điều khoản này không làm thay đổi *"cơ bản"* hợp đồng và bên được đề nghị không phản đối ngay lập tức.

Trong trường hợp xác nhận bằng văn bản, chỉ có thể trả lời một cách chắc chắn là những yếu tố mới có làm thay đổi *"đáng kể"* hợp đồng trước đây dựa vào hoàn cảnh của từng trường hợp cụ thể. Mặt khác, điều khoản này không áp dụng cho những trường hợp khi một bên gửi văn bản xác nhận và yêu cầu bên kia gửi lại cho họ một bản và ký xác nhận chấp nhận. Trong những trường hợp như vậy, việc văn bản có những sửa đổi dù có làm thay đổi "cơ bản" hay không cũng không phù hợp vì dù sao văn bản này phải được sự chấp nhận của bên được đề nghị để hình thành hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A đặt mua một loại máy móc qua điện thoại và B đã chấp nhận. Hôm sau, A nhận được một lá thư của B xác nhận những điều khoản đã được hai bên thỏa thuận miệng, nhưng bổ sung thêm là B muốn có mặt tại buổi thử máy tại trụ sở của A. Điều khoản bổ sung này không phải là một sửa đổi "cơ bản" những điều khoản đã được hai bên thỏa thuận trước đó, và sẽ trở thành một phần của hợp đồng, trừ khi A phản đối điều khoản này không chậm trễ.
2. Tình huống giống trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, sửa đổi đưa ra trong văn bản xác nhận của B có bao gồm điều khoản trọng tài. Điều khoản này tạo ra một thay đổi "cơ bản" những điều khoản mà hai bên đã thỏa thuận với hệ quả là nó sẽ không trở thành một phần của hợp đồng, trừ trường hợp hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.
3. A đặt mua một số lượng lúa mì nhất định bằng thư điện tử và B ngay lập tức cũng chấp nhận bằng thư điện tử. Cùng ngày hôm đó, B gửi một lá thư cho A xác nhận lại những điều khoản hai bên đã thỏa thuận; tuy nhiên, B bổ sung thêm điều khoản trọng tài vốn được coi là một tập quán của ngành hàng này. Vì A không thể bị bất ngờ trước điều khoản này, nên đây không phải là một thay đổi "cơ bản" những điều khoản đã được hai bên thỏa thuận. Điều khoản trọng tài sẽ trở thành một phần của hợp đồng, trừ khi A phản đối điều khoản này không chậm trễ.

2. Xác nhận bằng văn bản phải gửi đi trong một thời hạn hợp lý sau khi hợp đồng được giao kết

Theo guyên tắc này thì sự im lặng của bên nhận sẽ được xem là chấp nhận nội dung của văn bản xác nhận, bao gồm những sửa đổi không cơ bản các điều khoản mà hai bên đã thỏa thuận, nếu như văn bản này được gửi *"trong một thời hạn hợp lý sau khi hợp đồng được giao kết"*. Mọi văn bản dạng này được gửi đi trong một thời gian dài một cách không hợp lý, trong những trường hợp này, sẽ không còn ý nghĩa và sự im lặng của bên nhận không thể bị suy luận là chấp nhận nội dung của văn bản xác nhận.

3. Hóa đơn

Theo quy định tại Điều này, thuật ngữ *"xác nhận bằng văn bản"* phải được hiểu theo nghĩa rộng, bao gồm cả trường hợp khi một bên sử dụng hóa đơn hoặc giấy tờ tương tự liên quan đến việc thực hiện để quy định cụ thể các điều kiện của hợp đồng bằng miệng hoặc bằng thư từ trao đổi không chính thức, với điều kiện việc này là một thói quen trong lĩnh vực thương mại và/hoặc tại các nước có liên quan.

ĐIỀU 2.1.13

(Giao kết hợp đồng phụ thuộc vào sự thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến hình thức hay nội dung)

Trong các cuộc đàm phán, khi một bên yêu cầu việc giao kết hợp đồng phụ thuộc vào thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến nội dung hoặc hình thức, thì hợp đồng sẽ chỉ được giao kết nếu các bên đạt được thỏa thuận về những vấn đề này.

BÌNH LUẬN

1. Giao kết hợp đồng phụ thuộc vào thỏa thuận liên quan đến các vấn đề về nội dung

Về nguyên tắc, hợp đồng được giao kết nếu như các bên đạt được thỏa thuận về các điều khoản chủ yếu của loại giao dịch liên quan. Còn các điều khoản ít quan trọng hơn, mà các bên vẫn chưa thỏa thuận được, có thể được thỏa thuận ngầm căn cứ vào hành vi hoặc quy định của luật (*xem Bình luận 1 về Điều 2.1.2 cũng như các Điều 4.8 và Điều 5.1.2*).

VÍ DỤ

1. A đồng ý với B về toàn bộ các điều khoản chủ yếu của hợp đồng phân phối hàng hóa của A. Khi phát sinh vấn đề sau này liên quan đến việc xác định ai phải thanh toán chi phí của chiến dịch quảng cáo, không bên nào có quyền kiến nghị là hợp đồng chưa được giao kết với lý do trong hợp đồng không nhắc gì tới điểm này, vì điều khoản không được quy định trong hợp đồng không phải là điều khoản chủ yếu đối với loại giao dịch này, và nó sẽ được giải quyết căn cứ vào hành vi hoặc quy định của luật.

Tuy nhiên, trong trường hợp cụ thể, các bên có thể coi những vấn đề riêng biệt này quan trọng đến mức sẽ không giao kết hợp đồng chừng nào vấn đề này được giải quyết một cách thỏa đáng. Nếu các bên hoặc một bên nêu rõ ý định này, hợp đồng sẽ chưa có hiệu lực chừng nào các bên không đạt được thỏa thuận về vấn đề đó. Bằng cách dùng từ *"yêu cầu"*, điều này chỉ rõ các bên thể hiện ý định của mình theo nghĩa *"bỏ qua"* là không đủ nhưng điều đó cần được thể hiện một cách rõ ràng.

VÍ DỤ

2. Tình huống giống trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, trong quá trình đàm phán, B nhiều lần tuyên bố là cần phải giải quyết rõ vấn đề xác định bên nào sẽ chịu chi phí quảng cáo. Mặc dù các điều khoản chủ yếu khác của hợp đồng đã được thỏa thuận xong, hợp đồng giữa A và B vẫn chưa được hình thành, do B đã yêu cầu là việc giao kết hợp đồng phụ thuộc vào việc thỏa thuận điều khoản riêng biệt này.

2. Giao kết hợp đồng phụ thuộc vào thỏa thuận về các vấn đề liên quan đến hình thức

Trong thực tiễn thương mại, đặc biệt là trong các giao dịch phức tạp, thường là sau các cuộc đàm phán kéo dài, các bên đi đến ký kết một văn bản không chính thức, gọi là *"Thỏa thuận sơ bộ", "Bản quy ước", "Thư thể hiện ý định"*, hoặc các văn bản khác tương tự, bao gồm những điều khoản đã được thỏa thuận, nhưng cũng nêu lên ý định sẽ soạn thảo một văn bản chính thức sau đó (*"Theo hợp đồng"*, hoặc *"Hợp đồng chính thức tiếp theo"*). Trong một vài trường hợp, các bên sẽ coi hợp đồng đã được giao kết và việc lập ra hợp đồng chính thức chẳng qua chỉ là việc xác nhận lại những thỏa thuận đã đạt được. Tuy nhiên, nếu cả hai bên hoặc một bên nêu rõ là họ không có ý định bị ràng buộc bằng những thỏa thuận này trước khi hợp đồng chính thức được soạn thảo, sẽ không có hợp đồng cho đến thời điểm đó, ngay cả khi các bên đã thỏa thuận xong những điểm quan trọng trong giao dịch của họ.

VÍ DỤ

3. Sau nhiều cuộc đàm phán kéo dài, A và B ký một "Thỏa thuận" gồm những điều khoản của thỏa thuận thành lập một "liên doanh" về thăm dò và khai thác thềm lục địa của nước X. Các bên thỏa thuận rằng họ sẽ soạn thảo những văn bản chính thức dựa trên thỏa thuận đã đạt được và tiến hành lễ ký kết và trao đổi trong một buổi lễ trước công chúng. Nếu "Thỏa thuận"

đã bao gồm toàn bộ những điều khoản chủ yếu của hợp đồng và những văn bản tiếp theo được coi là chỉ nhằm công bố hợp đồng, thì hợp đồng có thể được coi như đã giao kết kể từ khi văn bản đầu tiên được ký kết.

4. Tình huống giống trong Ví dụ 3, nhưng ở đây, trong "Thỏa thuận" có một điều khoản được viết như sau "văn bản này không có giá trị ràng buộc cho đến khi thỏa thuận cuối cùng được ký kết" hoặc một cách viết tương tự. Các bên không bị thỏa thuận ràng buộc trước khi các văn bản chính thức được ký kết và trao đổi.

ĐIỀU 2.1.14

(Điều khoản sẽ được quy định sau)

1. Khi các bên thỏa thuận ký kết hợp đồng, việc họ dẫn chiếu một điều khoản nào đó đến một thỏa thuận sau, đến quyết định một bên hoặc của bên thứ ba, sẽ không cản trở việc giao kết hợp đồng.

2. Hiệu lực của hợp đồng sẽ không bị ảnh hưởng nếu sau đó:

a. Các bên không đạt được sự thỏa thuận nào; hoặc

b. Bên phải đưa ra quyết định đã không đưa ra quyết định; hoặc

c. Bên thứ ba không đưa ra quyết định, với điều kiện có một cách khác để xác định điều khoản này một cách hợp lý phù hợp với hoàn cảnh và phải tính đến ý chí của các bên.

BÌNH LUẬN

1. Điều khoản được quy định sau

Một hợp đồng có thể không đề cập đến một hoặc nhiều vấn đề, đơn giản là vì các bên không nghĩ đến những vấn đề này trong

lúc đàm phán. Miễn là các bên thỏa thuận được những điều khoản chủ yếu đối với loại giao dịch đó, một hợp đồng vẫn được ký kết và những điều khoản không được quy định sẽ được bổ sung trên cơ sở quy định tại Điều 4.8 hoặc 5.1.2 *(xem Bình luận 1 về Điều 2.1.2).* Trường hợp quy định tại điều này hoàn toàn khác: ở đây, các bên cố ý dẫn chiếu một hoặc nhiều điều khoản đến một thỏa thuận sau đó vì họ không thể hay không muốn xác định nội dung của những điều khoản này vào thời điểm giao kết hợp đồng, và các điều khoản này sẽ do hai bên thỏa thuận sau, hoặc sẽ do một bên hoặc bên thứ ba quyết định.

Trường hợp này, thường gặp trong các hợp đồng dài hạn, nhưng không chỉ giới hạn ở các hợp đồng này, chủ yếu làm nảy sinh hai vấn đề. *Thứ nhất*, việc các bên có cố ý quy định số điều khoản vào một ngày sau đó có ảnh hưởng đến sự tồn tại của hợp đồng không? *Thứ hai*, nếu hợp đồng có hiệu lực thì việc gì sẽ xảy ra khi sau này các bên không đạt được thỏa thuận về những điều khoản đó, hoặc khi một bên hoặc bên thứ ba phải đưa ra quyết định lại không đưa ra quyết định?

2. Việc quy định sau một điều khoản không cản trở việc ký kết hợp đồng có hiệu lực

Khoản 1 Điều 2.1.14 ghi rõ nếu các bên thỏa thuận ký kết hợp đồng, thì việc họ dẫn chiếu một điều khoản đến một thỏa thuận sau hoặc đến quyết định một bên hoặc của bên thứ ba, sẽ không cản trở việc giao kết hợp đồng.

Trong trường hợp không có quy định rõ ràng, thì ý định của các bên về việc giao kết hợp đồng mặc dù còn có một số điều khoản chưa được quy định có thể được suy luận trên cơ sở hoàn cảnh, ví

dụ: tính chất không chủ yếu của các điều khoản này, mức độ cụ thể của toàn bộ hợp đồng, việc các điều khoản liên quan đến những điểm do tính chất mà chỉ có thể được quy định sau, việc hợp đồng đã được thực hiện một phần,...

VÍ DỤ

1. A – một hãng tàu biển, ký kết một hợp đồng với B – một nhà kinh doanh cảng biển, về việc sử dụng cảng của B. Hợp đồng quy định số lượng container tối thiểu được bốc dỡ hàng năm cũng như số chi phí phải trả, nhưng chi phí cho những container bốc dỡ thêm sẽ được xác định nếu và khi mức bốc dỡ đã đạt mức tối thiểu. Hai tháng sau, A được biết là đối thủ cạnh tranh của B đã đề nghị A những điều kiện hấp dẫn hơn, và A từ chối thực hiện nghĩa vụ của mình với lý do hợp đồng với B chưa bao giờ ràng buộc A bởi các vấn đề liên quan đến chi phí vẫn chưa được giải quyết. A phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện hợp đồng, vì tính chất cụ thể của hợp đồng cũng như việc A và B đã bắt đầu thực hiện ngay các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng đã cho thấy rõ là A và B có ý định ràng buộc bởi hợp đồng.

3. Trường hợp cơ chế xác định sau một điều khoản không thực hiện được

Trong trường hợp các bên không thể đạt được thỏa thuận về các điều khoản này hoặc một bên, hoặc bên thứ ba phải đưa ra quyết định lại không có quyết định gì về vấn đề này, câu hỏi đặt ra là liệu hợp đồng có bị chấm dứt hay không. Theo khoản 2 Điều này, hiệu lực của hợp đồng không bị ảnh hưởng *"với điều kiện có một cách khác để xác định điều khoản này một cách hợp lý và phù hợp với hoàn cảnh và phải tính đến ý chí của các bên"*.

Cách thức khác để xác định điều khoản còn thiếu là việc áp dụng các quy định mang tính bổ khuyết được đưa ra tại Mục 1 Chương 5 và tại Mục 1 Chương 6, ví dụ, về việc xác định giá theo Khoản 1 Điều 5.1.7 hoặc việc xác định thời điểm thực hiện theo Điều 6.1.1 khi mà các quy định này cho phép đưa ra điều khoản

phù hợp. Tuy nhiên, cũng sẽ có những trường hợp, đặc biệt liên quan đến hợp đồng dài hạn, mà ở đó các quy định nêu trên không phù hợp dù có xử lý về đối tượng của các điều khoản bị thiếu. Trong các tình huống đó, điều khoản bị thiếu sẽ được xác định bằng việc áp dụng Điều 4.8 hoặc Điều 5.1.2.

Khi các bên dẫn chiếu việc xác định điều khoản còn thiếu đến một bên thứ ba do một cơ quan tài phán hoặc một người chỉ định, *ví dụ:* Thẩm phán của Tòa ánòa hoặc Chủ tịch Phòng Thương mại,..., nếu bên thứ ba được chỉ định không xác định điều khoản còn thiếu, một bên thứ ba khác có thể được chỉ định để thay thế. Các giả thiết theo đó cần thiết phải chỉ định một bên thứ ba khác thì tương đối ít xảy ra trong thực tiễn. Không có nhiều vấn đề đặt ra nếu như điều khoản quy định sau không quan trọng. Ngược lại, nếu điều khoản này là điều khoản cơ bản đối với giao dịch liên quan, thì ý chí của các bên trong việc duy trì hợp đồng phải được thể hiện rõ: những yếu tố cần được xem xét về vấn đề này là phải xác định xem điều khoản này có liên quan đến những điểm mà do tính chất của chúng chỉ có thể được xác định sau hoặc hợp đồng đã được thực hiện một phần hay chưa,...

VÍ DỤ

2. Tình huống giống trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, số lượng container tối thiểu được bốc dỡ đã được thực hiện, nhưng các bên không đi đến thỏa thuận về chi phí phải trả cho những container được bốc dỡ trên mức tối thiểu. A ngưng thực hiện các cam kết trong hợp đồng với lý do hợp đồng đã chấm dứt. Do vậy, A phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện hợp đồng, bởi lẽ việc các bên đã bắt đầu thực hiện các cam kết trong hợp đồng mà không thỏa thuận tiếp về điều khoản chưa được quy định như một điều kiện để tiếp tục quan hệ làm ăn, là bằng chứng đầy đủ cho ý định duy trì hợp đồng, dù chưa có thỏa thuận đó. Chi phí để trả cho những container bốc dỡ thêm sẽ được xác định theo những tiêu chí quy định tại Điều 5.1.7.

4. Điều khoản được quy định sau trong các hợp đồng dài hạn

Như đã nói ở phần trước và đặc biệt liên quan đến các hợp đồng dài hạn, các bên có thể thỏa thuận rằng một điều khoản sẽ được xác định sau khi mà điều khoản đó chỉ liên quan đến các nghĩa vụ tương lai được quy định trong hợp đồng. Ví dụ, các bên có thể thỏa thuận giá chỉ áp dụng cho năm đầu tiên của hợp đồng trong khi giá của năm thứ hai và các năm tiếp theo sẽ được xác định sau. Tương tự, các bên có thể xác định sau ngày giao hàng, bởi vì, ví dụ, việc giao một số trang thiết bị phụ thuộc vào quá trình hoàn thiện công trình xây dựng mà ở đó thiết bị được lắp đặt. Trong những trường hợp như vậy, việc xác định giá theo Điều 5.1.7 hoặc xác định thời hạn giao hàng theo Điều 6.1.1 sẽ không còn phù hợp. Lúc này, có thể áp dụng các quy định của Điều 4.8 hoặc 5.1.2.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, các khoản chi phí phải trả cho các container bổ sung được xác định cho năm đầu tiên nhưng không có quy định nào nói về việc trả khoản phí này cho năm thứ hai và các năm tiếp theo. Trong trường hợp này, việc xác định phí theo Điều 5.1.7 có thể sẽ không thích hợp vì dẫn chiếu đến giá vào "thời điểm giao kết hợp đồng". Việc xác định phí vào thời điểm ngày cuối cùng của năm đầu tiên có thể sẽ thích hợp hơn. Trong bối cảnh đó, điều khoản còn thiếu có thể được xác định bằng việc áp dụng Điều 4.8 hoặc Điều 5.1.2.

4. X, là một công ty sản xuất năng lượng, đã quyết định xây dựng một nhà máy điện mới, do đó, mua một tổ máy từ Y. Tổ máy này được lắp đặt trực tiếp trong cấu trúc được xây dựng để chứa tổ máy, khi cấu trúc đó được xây dựng. Tổ máy không thể được giao muộn hơn 3 năm sau ngày đặt hàng. X đã không ký hợp đồng xây dựng nhà máy điện, nhưng chỉ cần sáu tháng cho việc xây dựng cấu trúc chứa tổ máy. X giao kết một hợp đồng để đặt mua tổ máy để có tổ máy theo đúng tiến độ, nhưng lại không thể, vào thời điểm đó, xác định ngày giao hàng cụ thể. Các bên

> quy định ngày giao hàng sẽ được xác định sau. Nếu các bên không đạt được thỏa thuận về ngày giao hàng, sẽ không phù hợp khi xác định ngày giao hàng là "trong một khoảng thời gian hợp lý kể từ ngày giao kết hợp đồng" giữa X và Y, theo quy định của Điều 6.1.1. Việc xác định ngày giao hàng theo ngày hoàn thành kết cấu chứa tổ máy sẽ phù hợp hơn. Trong bối cảnh đó, điều khoản này có thể được xác định theo Điều 4.8 hoặc Điều 5.1.2.

ĐIỀU 2.1.15

(Đàm phán với dụng ý xấu)

1. **Các bên được tự do đàm phán và không thể bị ràng buộc trách nhiệm nếu các bên không đi đến ký kết hợp đồng.**
2. **Tuy nhiên, bên nào hành động với dụng ý xấu khi tham gia đàm phán hoặc chấm dứt đàm phán sẽ phải chịu trách nhiệm đối với những thiệt gây ra cho phía bên kia.**
3. **Đặc biệt, dụng ý xấu là khi một bên bắt đầu hoặc tiếp tục tham gia đàm phán, dù biết rằng mình không có ý định tiến tới một thỏa thuận.**

BÌNH LUẬN

1. Tự do đàm phán

Về nguyên tắc, các bên không chỉ tự do quyết định tham gia đàm phán ký kết hợp đồng khi nào, với ai, mà còn quyết định có nên tiếp tục cố gắng đi đến thỏa thuận hay không, sẽ thương lượng như thế nào và trong bao lâu. Nguyên tắc này xuất phát từ nguyên tắc cơ bản về tự do hợp đồng quy định tại Điều 1.1. Đây là cốt lõi để bảo đảm việc cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong thương mại quốc tế.

2. Trách nhiệm trong trường hợp đàm phán với dụng ý xấu

Tuy nhiên, quyền của một bên được tự do tham gia đàm phán và quyết định các điều khoản đàm phán không phải là không có giới hạn và không được mâu thuẫn với nguyên tắc thiện chí và trung thực quy định tại Điều 1.7. Khoản 3 điều này chỉ rõ một ví dụ về *đàm phán với dụng ý xấu: đó là trường hợp một bên bắt đầu hoặc tiếp tục đàm phán dù biết rõ mình không hề có ý định giao kết hợp đồng với bên kia*. Đó cũng có thể là trường hợp theo đó một bên, do bất cẩn hoặc cố ý, gây nhầm lẫn cho bên kia về tính chất của các điều khoản trong hợp đồng, hoặc biến tướng sự việc hoặc không nêu lên sự việc phải có do tư cách của các bên, và/hoặc do tính chất của hợp đồng *(về nghĩa vụ bảo mật, xem Điều 2.1.16)*.

Trách nhiệm của một bên do đàm phán với dụng ý xấu chỉ dừng lại ở mức độ thiệt hại thực tế gây ra cho bên kia (Khoản 2). Nói cách khác, bên có quyền có thể đòi bồi thường những chi phí phát sinh trong đàm phán cũng như khoản đề bù cho cơ hội ký kết hợp đồng với bên thứ ba bị bỏ lỡ (còn gọi là *"reliance"* hay lợi nhuận thu hồi trong trường hợp không khả quan), nói chung không thể đòi bồi thường khoản lợi nhuận được hưởng nếu hợp đồng được giao kết (còn được gọi là *"expectation"* hay khoản lợi nhuận dự kiến).

VÍ DỤ

1. A biết B có ý định bán nhà hàng của mình. A không có ý định mua nhà hàng này, nhưng lại tiến hành các cuộc đàm phán với B nhằm mục đích duy nhất là ngăn cản B bán nhà hàng đó cho C – đối thủ cạnh tranh của A. A ngừng các cuộc đàm phán với B sau khi C đã mua một nhà hàng khác. Như vậy, A phải chịu trách nhiệm bồi thường cho B các khoản thiệt hại mà B phải gánh chịu. Khoản thiệt hại này có thể xuất phát từ khoản chênh lệch giá hoặc bất kỳ khoản thiệt hại nào khác.

2. A đàm phán với B về việc thúc đẩy mua thiết bị quân sự từ quân đội nước B, A biết B không thể nhận được giấy phép nhập khẩu từ cơ quan chính phủ của mình, trong khi đây là điều kiện tiên quyết để có thể thanh toán cho B. A không tiết lộ điều này cho B và vẫn tiến hành giao kết hợp đồng với B. Mặc dù hợp đồng này không thể thực hiện được do không có giấy phép, A phải chịu trách nhiệm bồi hoàn mọi chi phí phát sinh cho B, vì A đã biết là không thể có được giấy phép cần thiết.
3. A tham gia những cuộc đàm phán một hợp đồng tín dụng với một chi nhánh ngân hàng B trong một thời gian dài. Vào phút cuối, chi nhánh ngân hàng B tuyên bố rằng mình không có đủ thẩm quyền giao kết hợp đồng và người có trách nhiệm không thông qua dự thảo hợp đồng. Trong thời gian đó, A lẽ ra đã có thể vay được ở một ngân hàng khác, A có quyền được bồi hoàn những chi phí phát sinh trong việc đàm phán, cũng như lợi tức mà lẽ ra A có được trong khoảng thời gian chậm trễ để vay được vốn từ một ngân hàng khác.

3. Các thỏa thuận liên quan đến thiện chí trong đàm phán

Ngược lại, nếu các bên thỏa thuận rõ ràng về việc đàm phán một cách thiện chí, các bên sẽ có quyền áp dụng mọi biện pháp cần thiết trong trường hợp điều này không được thực hiện, bao gồm cả quyền yêu cầu thực hiện (như quyền yêu cầu các bên phải tham gia đàm phán) và các biện pháp khác mang đến lợi ích dương (miễn là các điều kiện để áp dụng các biện pháp đó đều được đáp ứng).

Một cam kết đàm phán thiện chí đòi hỏi ít nhất nghĩa vụ đàm phán (hoặc tái đàm phán) một cách nghiêm túc với ý định đi đến một thỏa thuận, nhưng không nhất thiết phải đạt được thỏa thuận. Nghĩa vụ này không làm ảnh hưởng đến các nghĩa vụ khác được quy định trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT (như Điều 1.8 và 2.1.16). Trong trường hợp một hợp đồng dài hạn phức tạp, các bên cam kết đàm phán một cách thiện chí có thể mong muốn xác định

rõ ràng hơn nghĩa vụ này theo tính chất của hợp đồng và bối cảnh đàm phán. Ví dụ, các bên có thể xác định các điều kiện về bảo mật, đưa ra một lịch trình đàm phán…

VÍ DỤ

4. A và nhà cung cấp B giao kết một thỏa thuận cùng tiến hành đấu thầu, theo đó, các bên cam kết tiến hành đàm phán thiện chí và trung thực về việc cung cấp nguyên vật liệu trong trường hợp A trở thành nhà thầu chính trong một dự án xây dựng quan trọng. A giành được hợp đồng xây dựng, nhưng sau các cuộc đàm phán đầu tiên với B, A từ chối tiếp tục đàm phán. B có thể yêu cầu A thi hành nghĩa vụ đàm phán thiện chí và trung thực.

4. Trách nhiệm trong trường hợp chấm dứt đàm phán với dụng ý xấu

Quyền chấm dứt đàm phán cũng phải tuân theo nguyên tắc thiện chí và trung thực. Khi một đề nghị giao kết hợp đồng được đưa ra, nó chỉ có thể bị thu hồi trong những giới hạn quy định tại Điều 2.1.4. Nhưng trước đó, hoặc trong quá trình đàm phán mà chưa đi đến kết quả, một bên không đột ngột dừng đàm phán mà không có lý do. Nếu điểm chấm dứt đàm phán xảy ra tùy thuộc từng hoàn cảnh cụ thể, đặc biệt là cách mà bên kia, căn cứ vào thái độ của bên thứ nhất, có lý do để tin vào kết quả khả quan của các cuộc đàm phán và về các vấn đề liên quan của hợp đồng trong tương lai mà các bên đã có thỏa thuận.

VÍ DỤ

5. A đảm bảo sẽ cấp nhượng quyền thương mại cho B, nếu B thực hiện các biện pháp để có kinh nghiệm và có khả năng đầu tư 300.000 đô la Mỹ. Trong hai năm sau đó, B có những chuẩn bị quan trọng nhằm ký kết được hợp đồng với A, vì vẫn có những đảm bảo của A là B sẽ được nhượng quyền thương mại. Khi mọi việc đã sẵn sàng để ký kết hợp đồng, A thông báo rằng B cần phải đầu tư một khoản tiền lớn hơn. Khi từ chối, B có quyền yêu cầu A bồi hoàn những chi phí phát sinh để có thể ký kết hợp đồng.

ĐIỀU 2.1.16

(Nghĩa vụ bảo mật)

Dù hợp đồng có được ký kết hay không, nếu một bên nhận được thông tin bí mật của bên kia trong quá trình đàm phán, phải có nghĩa vụ không tiết lộ hoặc không được sử dụng bí mật một cách bất chính nhằm mục đích cá nhân. Thực hiện không đúng nghĩa vụ này có thể phải bồi thường thiệt hại, nếu có, bao gồm lợi ích mà bên kia có thể thu được từ bí mật này.

BÌNH LUẬN

1. Các bên không có nghĩa vụ phải bảo mật

Khi tham gia đàm phán để ký kết hợp đồng, các bên thường không có nghĩa vụ phải coi những thông tin được trao đổi là thông tin bí mật, bởi vì nói chung các bên không có nghĩa vụ về việc tiết lộ thông tin. Nói cách khác, vì một bên có thể tự do quyết định yếu tố nào là quan trọng cho giao dịch đang đàm phán, nên những thông tin này trong thực tế không được xem là bí mật, nghĩa là những thông tin mà bên kia có thể tiết lộ cho bên thứ ba hoặc dùng nó cho mục đích của mình, nếu hợp đồng không được giao kết.

VÍ DỤ

1. A mời các nhà sản xuất máy điều hòa không khí B và C gửi các đơn chào hàng về việc lắp đặt một hệ thống điều hòa không khí. Trong đơn chào hàng cả B và C đều đưa ra những thông số kỹ thuật liên quan đến việc vận hành hệ thống, để sử dụng hiệu quả cho sản phẩm của mình. A quyết định từ chối đơn chào hàng của B và chỉ tiếp tục đàm phán với C. A có quyền sử dụng những thông tin trong đơn chào hàng của B để thuyết phục C đề xuất những điều kiện có lợi hơn.

2. Thông tin bí mật

Một bên có thể có lợi nếu một vài thông tin cung cấp cho bên kia không bị tiết lộ hoặc sử dụng cho những mục đích khác với mục đích mà thông tin được đưa ra. Nếu một bên tuyên bố rõ là những thông tin này phải được coi là thông tin bí mật, thì khi bên kia nhận những thông tin đó, đồng nghĩa với việc họ chấp nhận coi những thông tin này là bí mật. Vấn đề duy nhất có thể đặt ra là nếu khoảng thời gian mà bên kia không có quyền tiết lộ thông tin là quá dài, sẽ có thể trái với pháp luật của một số nước về cấm hạn chế cạnh tranh. Vì vậy, ngay cả khi không có tuyên bố rõ ràng như vậy, bên nhận thông tin vẫn có nghĩa vụ phải bảo mật. Đó là trường hợp do tính chất đặc biệt của thông tin hoặc tính chất nghề nghiệp của các bên, việc người nhận thông tin tiết lộ hoặc sử dụng thông tin vì mục đích cá nhân của mình sau khi việc đàm phán không thành là đi ngược lại với nguyên tắc chung thiện chí và trung thực.

VÍ DỤ

2. Tình huống giống trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, trong chào hàng, B yêu cầu rõ là A không được tiết lộ các thông số kỹ thuật trong chào hàng đó. A không được phép dùng những thông tin này trong việc đàm phán với C.

3. A có ý định giao kết hợp đồng thành lập công ty liên doanh với B hay C – hai nhà sản xuất xe hơi hàng đầu của nước X. Trong quá trình đàm phán với B, A nhận được những thông tin tương đối chi tiết về kế hoạch chế tạo ra một kiểu xe mới của B. Mặc dù B không yêu cầu rõ A giữ bí mật thông tin này, A vẫn có nghĩa vụ không tiết lộ những thông tin liên quan tới việc thiết kế kiểu dáng xe hơi mới này với C, cũng như không được sử dụng những thông tin này cho hoạt động sản xuất của mình, nếu như các cuộc đàm phán với B không dẫn đến việc ký kết hợp đồng.

3. Những thiệt hại được bồi thường

Việc thực hiện không đúng nghĩa vụ bảo mật trước tiên sẽ dẫn đến trách nhiệm phải bồi thường thiệt hại. Khoản tiền bồi thường này có thể thay đổi tùy thuộc vào việc các bên có giao kết một thỏa thuận đặc biệt về bảo mật thông tin hay không. Ngay cả khi không có thiệt hại gì, bên bị vi phạm vẫn có quyền đòi bồi thường, bao gồm khoản lợi mà bên vi phạm đã thu được khi tiết lộ những thông tin này cho bên thứ ba hoặc sử dụng những thông tin này vào mục đích cá nhân. Ví dụ, khi thông tin chưa bị tiết lộ hoặc mới bị tiết lộ một phần, bên bị vi phạm có thể yêu cầu một lệnh theo quy định của luật áp dụng.

ĐIỀU 2.1.17

(Điều khoản về tính toàn bộ)

Một hợp đồng giao kết bằng văn bản có một điều khoản quy định rằng hợp đồng bao gồm toàn bộ tất cả những điều kiện mà các bên đã thỏa thuận không thể bị bác bỏ hoặc bổ sung bằng việc đưa ra những tuyên bố hoặc thỏa thuận trước đó. Tuy nhiên, những tuyên bố hoặc thỏa thuận này vẫn có thể được sử dụng để giải thích hợp đồng.

BÌNH LUẬN

Việc giao kết hợp đồng là kết quả của các cuộc đàm phán ít nhiều kéo dài, hợp đồng soạn thảo bằng văn bản và tuyên bố rằng văn bản này là thỏa thuận cuối cùng. Việc này có thể được thực hiện thông qua điều khoản toàn bộ (*"merger clause" ví dụ "hợp đồng này bao gồm toàn bộ những thỏa thuận giữa các bên"*). Tuy nhiên, hiệu lực của điều khoản này không phải là để bác bỏ tầm quan trọng của những tuyên

bố hoặc những thỏa thuận trước đây giữa các bên: chúng có thể được sử dụng để giải thích hợp đồng *(xem thêm Điều 4.3(a)).*

Đương nhiên, điều khoản về tính toàn bộ chỉ tác động đến những tuyên bố hoặc những thỏa thuận trước đây giữa các bên, nhưng không cản trở những thỏa thuận không chính thức sau đó giữa các bên. Tuy nhiên, các bên vẫn có quyền mở rộng hình thức đã thỏa thuận với những sửa đổi trong tương lai *(xem Điều 2.1.18).*

Điều khoản này gián tiếp khẳng định nguyên tắc đưa ra tại Điều 1.2, theo đó, nếu không có điều khoản về tính toàn bộ thì người ta có thể chấp nhận chứng cứ bên ngoài bổ sung hoặc mâu thuẫn với hợp đồng bằng văn bản.

ĐIỀU 2.1.18

(Sửa đổi bằng hình thức đặc biệt)

Hợp đồng bằng văn bản có một điều khoản quy định rằng mọi thay đổi hay thỏa thuận chấm dứt hợp đồng nào đều phải được thực hiện dưới một hình thức nhất định, khi đã quy định như vậy thì không thể thay đổi hay chấm dứt hợp đồng bằng hình thức khác. Tuy nhiên, một bên vẫn có thể mất quyền viện dẫn quy định này nếu thái độ của bên đó đã khiến cho bên kia hành động theo một cách hợp lý.

BÌNH LUẬN

Các bên giao kết hợp đồng bằng văn bản có thể muốn đảm bảo rằng mọi sửa đổi hoặc chấm dứt theo thỏa thuận đều phải được thực hiện bằng văn bản hoặc một hình thức đặc biệt khác và để được như vậy đưa vào hợp đồng một điều khoản đặc biệt.

Ví dụ như *"Mọi thay đổi các điều khoản trong hợp đồng này chỉ có thể được thực hiện bằng văn bản có chữ ký của cả hai bên"; "Những thay đổi về lịch trình quy định trên cần phải được kỹ sư phụ trách công trường xác nhận bằng văn bản"*.

Điều khoản này quy định rằng, về nguyên tắc, điều khoản như vậy sẽ làm vô hiệu mọi sửa đổi hoặc thỏa thuận chấm dứt hợp đồng không được thực hiện bằng hình thức đặc biệt đã được quy định.

VÍ DỤ

1. A ký kết với B một hợp đồng nhằm xây dựng một Tòa nhà chung cư. Hợp đồng quy định mọi thay đổi tiến độ xây dựng tòa nhà phải được lập thành văn bản được cả hai bên ký kết. Trong quá trình xây dựng, A gửi cho B một bức thư điện tử yêu cầu B chấp thuận kéo dài thời hạn xây dựng một hạng mục nào đó. B chấp nhận yêu cầu của A bằng thư điện tử. Sự thay đổi hợp đồng này không có hiệu lực vì nó không được soạn thảo bằng văn bản có chữ ký của cả hai bên.

Tuy nhiên, vẫn có một ngoại lệ cho nguyên tắc chung. Khi áp dụng nguyên tắc chung về cấm tự mâu thuẫn *(xem Điều 1.8)*, điều khoản này quy định rằng một bên có thể mất quyền viện dẫn quy định là mọi thay đổi hay thỏa thuận chấm dứt hợp đồng đều phải thực hiện theo một hình thức đặc biệt nếu thái độ của bên đó khiến cho bên kia hành động theo.

VÍ DỤ

2. Nhà thầu xây dựng A – ký kết hợp đồng với B – Ban Giám hiệu của một trường học – về việc xây dựng tòa nhà mới. Hợp đồng quy định rằng tầng hai của tòa nhà phải đủ vững chắc để làm thư viện nhà trường. Tuy hợp đồng này đã có điều khoản quy định mọi sửa đổi hợp đồng không thể thực hiện bằng lời nói, các bên vẫn thỏa thuận miệng rằng tầng hai của tòa nhà này không cần thiết phải là cấu trúc chịu tải. A hoàn tất công trình theo như sửa đổi, và B là bên giám sát tiến trình thi công không phản đối gì về cách thức xây dựng tầng hai cho đến thời điểm đó. Trường hợp này, tòa án có thể tuyên bố B không có quyền

viện dẫn điều khoản sửa đổi không thể thực hiện bằng lời nói, do A có cơ sở hợp lý để tin tưởng vào thỏa thuận miệng giữa đôi bên, vì vậy không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện việc xây dựng đúng theo hợp đồng.

ĐIỀU 2.1.19

(Các điều khoản mẫu)

1. Các quy định chung liên quan đến hình thành hợp đồng được áp dụng khi một hoặc cả hai bên sử dụng các điều khoản mẫu để giao kết hợp đồng, trừ trường hợp quy định tại các điều từ Điều 2.1.20 đến Điều 2.1.22.

2. Điều khoản mẫu là những điều khoản được một trong các bên lập sẵn để sử dụng chung và sử dụng nhiều lần đồng thời được sử dụng trong thực tế mà không có đàm phán với bên kia.

BÌNH LUẬN

1. Sử dụng các điều khoản mẫu trong hợp đồng

Điều khoản này là điều đầu tiên trong bốn điều *(từ Điều 2.1.19 đến Điều 2.1.22)* quy định về trường hợp đặc biệt, theo đó một hoặc cả hai bên sử dụng các điều khoản mẫu.

2. Khái niệm "điều khoản mẫu"

Điều khoản mẫu phải được hiểu là những điều khoản được một trong các bên soạn sẵn để sử dụng chung, sử dụng nhiều lần và được sử dụng trong thực tế mà không cần phải thỏa thuận lại với bên kia (Khoản 2). Yếu tố quyết định không phải hình thức trong đó các điều khoản này được trình bày (*ví dụ:* các điều khoản mẫu được

quy định trong văn bản riêng, hoặc trong chính hợp đồng, hoặc được in sẵn, hoặc được lưu trữ trong một thư mục điện tử,...), cũng không phải người soạn thảo các điều khoản mẫu (một bên đối tác, hiệp hội thương mại hay nghề nghiệp,...), hay số lượng (tức là toàn bộ các điều khoản liên quan đến tất cả các yếu tố quan trọng của hợp đồng, hoặc đơn giản chỉ là một hoặc hai điều khoản liên quan, ví dụ như điều khoản miễn trách, hoặc điều khoản trọng tài). Yếu tố quyết định là những điều khoản này được soạn sẵn để sử dụng chung và sử dụng nhiều lần và phải được một bên thực sự sử dụng. Hiển nhiên, điều kiện cuối cùng liên quan đến các điều khoản mẫu là bên kia phải chấp nhận toàn bộ điều khoản đó mặc dù các điều khoản khác của hợp đồng có thể được thỏa thuận giữa các bên.

3. Áp dụng các quy định chung về hình thành hợp đồng

Thông thường, những nguyên tắc chung liên quan đến việc hình thành hợp đồng được áp dụng độc lập với việc các bên có sử dụng các điều khoản mẫu hay không (*Khoản 1*). Các điều khoản mẫu do một bên đưa ra chỉ ràng buộc bên kia sau khi được chấp nhận, và vấn đề là phải biết xem các bên có phải dẫn chiếu rõ ràng các điều khoản mẫu hoặc liệu việc đưa vào các điều khoản này có thể được ngầm hiểu không phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Vì vậy, các điều khoản mẫu thường được đưa vào hợp đồng vì hợp đồng phải được các bên ký kết, các điều khoản này phải được ghi phía trên của chữ ký và không được ghi, ở mặt kia của hợp đồng. Mặt khác, nếu những điều khoản mẫu được trình bày trong một văn bản riêng biệt hoặc được lưu trữ trong một thư mục điện tử thì bên muốn sử dụng chúng thường sẽ phải viện dẫn đến chúng một cách rõ ràng. Việc đưa vào các điều khoản này một cách ngầm hiểu chỉ có thể được chấp nhận nếu đó là thói quen giữa các bên hoặc là tập quán *(xem Điều 1.8).*

VÍ DỤ

1. A muốn ký với B một hợp đồng bảo hiểm cho rủi ro trách nhiệm khi có tai nạn lao động đối với người lao động của A. Hai bên đã ký một hợp đồng mẫu do B đưa ra sau khi đã điền vào chỗ trống, trong đó có ghi phí bảo hiểm và số tiền bảo hiểm tối đa. Kể từ thời điểm ký, A bị ràng buộc không chỉ bởi những thỏa thuận riêng với B, mà cả những Điều khoản chung của Hiệp hội các công ty bảo hiểm quốc gia – đã được in lại trên hợp đồng.
2. A thường ký hợp đồng với khách hàng của mình trên cơ sở những điều khoản mẫu được in trong một văn bản riêng. Khi đưa ra đề nghị với B, một khách hàng mới, A không dẫn chiếu đến những điều khoản mẫu này. B chấp nhận đề nghị này. Các điều khoản mẫu không phải là một phần của hợp đồng, trừ khi A có thể chứng minh rằng B biết hoặc phải biết rằng A chỉ có ý định ký kết hợp đồng trên cơ sở các điều khoản mẫu, vì những điều khoản soạn sẵn này luôn được áp dụng cho những giao dịch trước đó.
3. A dự định mua ngũ cốc từ Sở Giao dịch London. Trong hợp đồng ký giữa A và người môi giới B tại Sở Giao dịch này – đã không nhắc đến những điều khoản mẫu thường được quy định cho các hợp đồng môi giới ký kết tại Sở Giao dịch. Mặc dù vậy, các điều khoản này vẫn được coi như là một phần của hợp đồng, vì việc áp dụng chúng cho loại hợp đồng này đã trở thành một tập quán.

ĐIỀU 2.1.20

(Các điều khoản bất thường)

1. Một điều khoản nhắc lại một điều khoản mẫu sẽ không có hiệu lực nếu điều khoản này có tính chất mà bên kia không thể ngờ một cách hợp lý là điều khoản này lại có trong hợp đồng, trừ khi bên đó đã chấp nhận các điều khoản này một cách rõ ràng.

2. Để xác định một điều khoản có tính chất này hay không, người ta xem xét nội dung, ngôn từ được sử dụng hoặc cách trình bày.

BÌNH LUẬN

1. Các điều khoản bất thường nhắc lại các điều khoản mẫu bị vô hiệu

Về nguyên tắc, một bên chấp nhận các điều khoản mẫu của bên kia thì sẽ bị ràng buộc bởi những điều khoản này, bất kể họ có biết nội dung chi tiết và hoàn toàn hiểu ảnh hưởng của các điều khoản đó hay không. Tuy nhiên, Điều 2.1.20 đưa ra một ngoại lệ quan trọng đối với nguyên tắc này bằng việc quy định rằng bên chấp nhận không bị ràng buộc bởi những điều khoản có nội dung, ngôn từ sử dụng, hoặc cách diễn đạt mà bên chấp nhận, một cách hợp lý, không thể ngờ lại có trong hợp đồng, dù đã chấp nhận toàn bộ các điều khoản mẫu. Ngoại lệ này xuất phát từ mong muốn tránh việc một bên lợi dụng những điều khoản soạn sẵn để có một lợi ích không chính đáng cho mình bằng cách áp đặt cho bên kia một cách gian dối các điều khoản mà họ khó có thể chấp nhận nếu ý thức được một cách đầy đủ. Đối với những điều khoản khác được áp dụng nhằm bảo vệ bên yếu hơn về kinh tế hoặc bên có ít kinh nghiệm hơn *(xem Điều 3.2.7* và *Điều 4.6).*

2. Các điều khoản "bất thường" về mặt nội dung

Một điều khoản đặc biệt trong các điều khoản mẫu có thể gây "ngạc nhiên" cho bên chấp nhận trước hết là vì nội dung của nó. Đó là trường hợp khi nội dung của điều khoản này làm cho một người bình thường, trong những điều kiện tương tự của bên chấp nhận, khó có thể biết được là trong hợp đồng lại có điều khoản loại này. Để xác định một điều khoản có phải là bất thường hay không, *một mặt* cần chú ý đến những điều khoản thường gặp ở các điều khoản mẫu trong lĩnh vực thương mại liên quan, *mặt khác* cần phải nhắc

đến nội dung các cuộc đàm phán giữa các bên. Vì vậy, ví dụ một điều khoản miễn trừ hoặc giới hạn trách nhiệm theo hợp đồng của bên đề nghị có thể coi là một điều khoản *"bất thường"* hay không và do đó có thể không có giá trị trong trường hợp nhất định. Tác dụng của điều khoản này còn tùy thuộc vào việc xác định xem các điều khoản dạng này có phổ biến trong lĩnh vực thương mại liên quan hay không, cũng như có phù hợp với cách thức mà hai bên đã đàm phán, giao kết hợp đồng hay không.

VÍ DỤ

1. Công ty du lịch A quảng cáo một chuyến du lịch trọn gói. Ngôn từ trong quảng cáo làm mọi người nghĩ rằng A, với tư cách là nhà tổ chức chuyến du lịch, sẽ chịu toàn bộ trách nhiệm về mọi dịch vụ trong chuyến du lịch trọn gói này. B đặt chỗ cho chuyến du lịch dựa trên các điều khoản soạn sẵn của A. Cho dù B đã chấp nhận toàn bộ các điều khoản trong hợp đồng mẫu, A không thể dựa trên một điều khoản nào đó trong hợp đồng mà nói rằng theo điều khoản này, họ chỉ làm đại lý cho khách sạn, nên không chịu mọi trách nhiệm về việc lo chỗ ở cho khách.

3. Các điều khoản "bất thường" do ngôn từ sử dụng hay cách trình bày

Ngôn từ sử dụng có thể khó hiểu, hoặc cách một điều khoản được trình bày xét trên góc độ kỹ thuật trình bày, ví dụ như bằng chữ nhỏ, là những nguyên nhân khác làm một điều khoản trong các điều khoản mẫu trở nên "bất thường" đối với bên chấp nhận. Để xác định xem có phải là trường hợp điều khoản "bất thường" không, không chỉ cần xem xét cách lập và trình bày có thường được sử dụng cho loại điều khoản này hay không mà còn phải xem xét nhiều hơn đến chuyên môn và kinh nghiệm của những người có cùng khả năng như bên chấp nhận. Do đó, tên gọi của một điều khoản cùng lúc có thể vừa rõ ràng vừa khó hiểu, tùy theo bên chấp

nhận có cùng lĩnh vực chuyên môn với bên sử dụng những điều khoản mẫu này không.

Yếu tố ngôn từ cũng đóng một vai trò quan trọng trong các giao dịch thương mại quốc tế. Nếu các điều khoản mẫu được viết bằng tiếng nước ngoài, không thể tránh được một số điều khoản mặc dù bản thân chúng rõ ràng nhưng lại có vẻ không quen thuộc đối với bên chấp nhận mà người ta không thể nghĩ là bên này hoàn toàn hiểu các ảnh hưởng của nó.

VÍ DỤ

2. Công ty bảo hiểm A hoạt động tại nước X – là công ty con của B – một công ty được thành lập tại nước Y. Các điều khoản mẫu của A gồm 50 điều khoản được in bằng chữ nhỏ. Một trong các điều khoản quy định luật được áp dụng là luật của nước Y. Trừ khi điều khoản này được in đậm hoặc bằng cách nào đó để gây chú ý của bên chấp nhận, điều khoản này sẽ không có hiệu lực vì khách hàng ở nước X không thể nào nghĩ là có một điều khoản chọn luật áp dụng của hợp đồng là trong số các điều khoản mẫu của một công ty hoạt động tại nước họ.
3. A – một thương buôn trên thị trường Hamburg, thường sử dụng các điều khoản mẫu trong các hợp đồng với khách hàng của mình, trong đó có điều khoản "Hamburg - Freundschaftliche Arbitrage". Trong các hoạt động kinh doanh tại địa phương, điều khoản này có nghĩa là các tranh chấp, nếu có, phải được đưa ra một Hội đồng trọng tài đặc biệt theo những quy định về thủ tục đặc biệt của địa phương. Trong các hợp đồng với khách hàng nước ngoài, điều khoản này có thể bị coi là không có giá trị, cho dù bên kia đã chấp nhận toàn bộ các điều khoản mẫu, bởi vì một khách hàng nước ngoài không thể hiểu rõ hậu quả pháp lý cụ thể của điều khoản này, cho dù điều khoản này đã dịch ra ngôn ngữ của khách hàng nước ngoài đó.

4. Chấp nhận rõ ràng các điều khoản "bất thường"

Khả năng bên chấp nhận bị ngạc nhiên bởi những điều khoản đã được bàn luận ở trên sẽ không xảy ra nếu trong một trường hợp

cụ thể, bên kia lưu ý với bên chấp nhận về những điều khoản này và bên chấp nhận đã chấp nhận những điều khoản đó. Do vậy, điều khoản này quy định rằng, một bên không được dựa vào đặc điểm "bất thường" của một điều khoản để nghi ngờ về hiệu lực của điều khoản đó, nếu bên đó đã chấp nhận điều khoản này một cách rõ ràng.

ĐIỀU 2.1.21

(Mâu thuẫn giữa các điều khoản mẫu và các điều khoản khác)

Trong trường hợp một điều khoản mẫu không phù hợp với một điều khoản khác thì điều khoản khác này được ưu tiên áp dụng.

BÌNH LUẬN

Theo định nghĩa, các điều khoản mẫu có thể được một bên hay bên thứ ba soạn sẵn từ trước và được đưa vào hợp đồng, mà nội dung không được các bên thảo luận *(xem Điều 2.1.19(2))*. Vì vậy, nếu các bên đàm phán và thống nhất về một quy định nào đó trong hợp đồng, thì đương nhiên quy định đó sẽ được ưu tiên áp dụng hơn so với những quy định trong điều khoản mẫu không phù hợp với quy định đó, vì các quy định này thường phản ánh rõ hơn ý chí chung của các bên trong một trường hợp cụ thể.

Từng quy định được thỏa thuận có thể cùng xuất hiện trong cùng một văn bản với các điều khoản mẫu, nhưng chúng cũng có thể được ghi trong một văn bản khác. Trong trường hợp thứ nhất, các quy định này có thể được dễ dàng nhận ra bằng cách được viết kiểu chữ khác so với kiểu chữ của các điều khoản mẫu. Nhưng trong trường hợp thứ hai thì rất khó phân biệt sự khác nhau giữa

các điều khoản mẫu và các điều khoản được thỏa thuận, và cũng khó xác định chính xác vị trí của chúng trong thứ tự ưu tiên của những văn bản khác nhau. Do vậy, các bên thường đưa vào hợp đồng một quy định chỉ rõ những văn bản cấu thành hợp đồng và thứ tự ưu tiên áp dụng của các văn bản này.

Tuy nhiên, những vấn đề khá phức tạp có thể nảy sinh khi việc sửa đổi các điều khoản mẫu chỉ được thỏa thuận bằng miệng trong khi những quy định trái ngược trong các điều khoản mẫu lại không bị xóa bỏ, hay khi trong các điều khoản mẫu này lại có quy định tính bắt buộc của văn bản được các bên ký kết, hoặc yêu cầu mọi sự bổ sung và sửa đổi nội dung của hợp đồng cần phải được lập bằng văn bản. Trong trường hợp này, xem Điều 2.1.17 và Điều 2.1.18.

ĐIỀU 2.1.22

(Bất đồng về các điều khoản mẫu)

Khi cả hai bên trong hợp đồng đều sử dụng các điều khoản mẫu và không đạt được sự nhất trí về các điều khoản này, thì hợp đồng được giao kết trên cơ sở của những điều khoản đã thỏa thuận và những điều khoản mẫu về cơ bản thông thuộc đối với các bên, trừ khi một bên ghi rõ trước, hoặc sau đó thông báo kịp thời cho bên kia rằng họ không có ý định bị ràng buộc bởi hợp đồng như vậy.

BÌNH LUẬN

1. Việc sử dụng các điều khoản mẫu khác nhau

Các bên trong các giao dịch thương mại, bên đề nghị khi đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng, và bên chấp nhận khi chấp nhận đề

nghị giao kết hợp đồng, thường dẫn chiếu đến các điều khoản mẫu của mình. Trong trường hợp bên đề nghị không chấp nhận rõ ràng các điều khoản mẫu của bên được đề nghị, vấn đề đặt ra là liệu hợp đồng có được giao kết hay không, và nếu có thì những điều khoản mẫu của bên nào sẽ được ưu tiên áp dụng.

2. "Bất đồng về các điều khoản mẫu" và những quy tắc chung liên quan đến đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Nếu các quy tắc chung liên quan đến đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng được áp dụng, thì sẽ không có hợp đồng, vì việc chấp nhận của bên chấp nhận đã tạo thành một đề nghị mới, trừ trường hợp quy định tại Điều 2.1.11(2), hoặc nếu cả hai bên bắt đầu thực hiện hợp đồng mà không có phản đối gì về các điều khoản mẫu của nhau, thì hợp đồng được coi như đã được giao kết trên cơ sở các điều khoản được gửi sau hoặc được dẫn chiếu sau (Thuyết *"last shot"*).

3. Thuyết "knock-out"

Thuyết *"Last shot"* có thể phù hợp nếu các bên chỉ rõ việc áp dụng các điều khoản mẫu của họ là một điều kiện cơ bản để giao kết hợp đồng. Mặt khác, trong thực tế thường xảy ra trường hợp các bên ít nhiều tự động dẫn chiếu đến các điều khoản mẫu của mình, *ví dụ:* khi trao đổi các đơn đặt hàng và xác nhận về việc nhận được các bản in sẵn có những điều khoản mẫu ở mặt sau của bản in, thường không để ý đến sự mâu thuẫn giữa các điều khoản mẫu của mình và của bên kia. Trong những trường hợp này, không có lý do gì cho phép các bên nghi ngờ về sự tồn tại của hợp đồng, hoặc nếu các bên đã tiến hành thực hiện hợp đồng, thì các bên có thể cứ tiếp tục áp dụng các điều khoản mẫu được gửi hoặc được thông báo sau.

Chính vì vậy mà Điều 2.1.22 không tính đến các quy tắc chung về chào hàng và chấp nhận chào hàng quy định nếu các bên sử dụng các điều khoản mẫu mà không có thỏa thuận về điều này, thì hợp đồng được giao kết dựa trên các điều khoản đã được thỏa thuận và các điều khoản mẫu mà về cơ bản là thân thuộc với cả hai bên (Thuyết *"knock-out"*).

VÍ DỤ

1. A đặt mua máy móc của B, trong đó có ghi rõ chủng loại, giá cả, điều kiện thanh toán, thời gian và địa điểm giao hàng. A sử dụng một mẫu đặt hàng với "điều kiện chung về mua hàng" của mình được soạn vào mặt sau của mẫu. B chấp nhận bằng cách ký tên vào mặt sau của mẫu do A soạn và ở đó thấy có "điều kiện chung về mua hàng" của B. Khi A định rút lui khỏi hợp đồng, A viện cớ rằng hợp đồng chưa được giao kết do hai bên chưa đạt được thỏa thuận về các điều khoản mẫu nào sẽ được áp dụng. Tuy nhiên, vì các bên đã thỏa thuận những điều khoản chủ yếu của hợp đồng, nên hợp đồng được coi là đã giao kết dựa trên những điều khoản chủ yếu và dựa trên các điều khoản mẫu về cơ bản là giống nhau của các bên.

Tuy nhiên, một bên luôn có thể loại bỏ thuyết "knock-out" bằng cách ghi rõ trước khi giao kết hợp đồng hoặc sau đó thông báo kịp thời cho bên kia rằng họ không có ý định ràng buộc vào một hợp đồng không dựa trên các điều khoản mẫu của họ. Trong thực tế, không thể khẳng định đó là một quy định "rõ ràng", nhưng việc đưa vào một điều khoản như vậy trong hợp đồng mẫu thường không đầy đủ do cần phải có một tuyên bố riêng của bên liên quan trong đề nghị hoặc chấp nhận đề nghị.

VÍ DỤ

2. Tương tự như Ví dụ 1, nhưng ở đây, A chỉ ra là hợp đồng đã không được giao kết dựa trên các điều khoản A đã soạn sẵn, trong đó có một điều khoản quy định rằng: "Những điều khoản

soạn sẵn khác của bên chấp nhận đơn đặt hàng không có giá trị, trừ khi được chúng tôi xác nhận bằng văn bản." Kết quả cũng giống trong ví dụ 1, vì việc đưa một điều khoản như vậy vào các điều khoản mẫu của mình, A đã không chỉ ra một cách đủ rõ ràng cho B quyết tâm chỉ ký kết hợp đồng trên cơ sở các điều khoản mẫu của mình.

3. Tình huống tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, các điều khoản không phải là điều khoản mẫu trong đề nghị của A lại chứa đựng một tuyên bố theo đó A chỉ có ý định ký kết hợp đồng trên cơ sở những điều khoản mẫu của mình. Việc B chấp nhận các điều khoản mẫu không cản trở việc hợp đồng được giao kết trên cơ sở các điều khoản mẫu của A.

MỤC 2: QUYỀN ĐẠI DIỆN

ĐIỀU 2.2.1

(Đối tượng điều chỉnh của Mục)

1. Mục này điều chỉnh quyền của một người ("người đại diện") ở địa vị pháp lý của một người khác ("người được đại diện") trong việc làm phát sinh hậu quả liên quan đến việc ký kết hoặc thực hiện một hợp đồng với một bên thứ ba. Người đại diện hành động với danh nghĩa của mình hoặc với danh nghĩa của người được đại diện.

2. Mục này chỉ điều chỉnh những quan hệ giữa người được đại diện hoặc người đại diện với bên thứ ba.

3. Mục này không điều chỉnh quyền của người đại diện được pháp luật quy định, cũng như quyền của người đại diện được một cơ quan nhà nước hoặc cơ quan Tòa án chỉ định.

BÌNH LUẬN

1. Đối tượng của Mục

Mục này điều chỉnh thẩm quyền của người đại diện trong việc làm phát sinh hậu quả trong một tình huống pháp lý giữa người được đại diện với bên thứ ba. Nói cách khác, Mục này nhấn mạnh quan hệ bên ngoài giữa một bên là người đại diện hoặc người được đại diện, với bên kia là bên thứ ba, và không điều chỉnh quan hệ bên trong giữa người đại diện và người được đại diện. Ngay cả các điều khoản quy định của vấn đề liên quan đến quan hệ bên trong và

cả quan hệ bên ngoài *(ví dụ: xem Điều 2.2.2 và Điều 2.2.10 về xác lập và chấm dứt quyền của người đại diện, Điều 2.2.7 về xung đột lợi ích và Điều 2.2.8 về việc thay người đại diện)* cũng chỉ coi các vấn đề này như xuất phát từ quan điểm hiệu lực của chúng đối với bên thứ ba.

Quyền và nghĩa vụ giữa người đại diện và người được đại diện được điều chỉnh bởi hợp đồng giữa họ và luật áp dụng liên quan đến các loại hình quan hệ đại diện đặc biệt như các quan hệ liên quan đến cái mà người ta gọi là *"đại diện thương mại"* có thể cho thấy những quy phạm bắt buộc trong việc bảo vệ người đại diện.

2. Thẩm quyền giao kết hợp đồng

Mục này chỉ quy định về người đại diện có thẩm quyền giao kết hợp đồng thay mặt cho người mà họ đại diện. Người trung gian mà vai trò của họ chỉ đơn thuần là giới thiệu bên này với bên kia nhằm mục đích để hai bên giao kết được hợp đồng (ví dụ như môi giới bất động sản) hoặc chỉ đàm phán hợp đồng thay mặt cho người được đại diện mà không có thẩm quyền ràng buộc người được đại diện (như trong trường hợp *"đại diện thương mại"*) không được đề cập đến trong Mục này.

Mặc khác, câu văn *"thẩm quyền [...] trong việc thực hiện hiệu lực trong một tình huống pháp lý [...] [của người được đại diện] liên quan đến việc ký kết hoặc thực hiện một hợp đồng với bên thứ ba"* được sử dụng trong Khoản 1 cần được hiểu với nghĩa rộng để thấy được mọi hành vi do người đại diện thực hiện liên quan đến việc ký kết hoặc thực hiện hợp đồng, bao gồm cả hành vi thông báo cho bên thứ ba hoặc nhận thông báo của bên thứ ba.

3. Không có sự thay đổi gì dù người đại diện hành động với danh nghĩa của mình hay nhân danh người được đại diện

Khác với một vài hệ thống luật khác, Mục này không phân biệt *"việc đại diện trực tiếp"* với *"việc đại diện gián tiếp"* tùy theo việc người đại diện hành động nhân danh người được đại diện hay trên danh nghĩa của chính mình. Liên quan đến việc phân biệt hành vi đại diện "được công bố" (*"disclosed"*) hay hành vi đại diện "không được công bố" (*"undisclosed"*) (tùy theo việc người được đại diện xuất hiện hoặc không xuất hiện trong hợp đồng mà người đại diện đã ký), xem Điều 2.2.3 và Điều 2.2.4.

4. Tính tự nguyện trong quan hệ giữa người được đại diện và người đại diện

Tính tự nguyện trong quan hệ giữa người được đại diện và người đại diện là một điều kiện khác của việc áp dụng Mục này. Những trường hợp mà thẩm quyền của người đại diện được pháp luật quy định (*ví dụ:* trong lĩnh vực luật hôn nhân, gia đình và thừa kế) hay theo quyết định của Tòa án (*ví dụ:* đối với người có quyền đại diện một người không có năng lực) sẽ không được đề cập trong Mục này.

5. Người đại diện của doanh nghiệp

Thẩm quyền của tổ chức, người quản lý hay thành viên góp vốn của một công ty hoặc bất kỳ một pháp nhân nào khác, có tư cách pháp nhân hay không, thường được điều chỉnh bởi các quy tắc riêng, đôi khi là những quy định bắt buộc cần thiết được áp dụng trước các quy tắc chung liên quan đến thẩm quyền của người đại diện nêu trong Mục này do phạm vi áp dụng riêng biệt của các quy tắc đó. Như vậy, nếu theo các quy tắc riêng điều chỉnh thẩm quyền

của các tổ chức hay người quản lý các doanh nghiệp thì doanh nghiệp này không thể viện dẫn hạn chế thẩm quyền của họ đối với bên thứ ba, doanh nghiệp này không thể viện dẫn áp dụng Điều 2.2.5(1) để không bị ràng buộc vào hành vi không thuộc thẩm quyền của tổ chức hoặc người quản lý của doanh nghiệp.

Mặt khác, chừng nào các quy tắc chung đưa ra trong Mục này không xung đột với các quy tắc riêng nêu trên liên quan đến thẩm quyền của các tổ chức hoặc người quản lý hay thành viên góp vốn, các quy tắc này có thể được áp dụng thay cho các quy tắc riêng. Ví dụ, bên thứ ba cố chỉ ra rằng hợp đồng mà bên này ký kết với một người quản lý doanh nghiệp sẽ ràng buộc doanh nghiệp này, có thể tùy từng trường hợp viện dẫn các quy tắc riêng điều chỉnh thẩm quyền của các tổ chức hoặc người quản lý của doanh nghiệp này hoặc các quy tắc chung liên quan đến thẩm quyền quy định tại Điều 2.2.5(2).

VÍ DỤ

1. A, Tổng Giám đốc công ty B, đăng ký tại nước X, có thẩm quyền tiến hành mọi hoạt động kinh doanh thường nhật của công ty theo quy định tại Điều lệ của công ty. Việc A ký hợp đồng với bên thứ ba là C không phải là một hoạt động kinh doanh thường nhật của B. Theo Điều 35 của Luật Doanh nghiệp nước X, "vì lợi ích của một người ký kết hợp đồng thiện chí với một công ty, thẩm quyền lãnh đạo ràng buộc công ty hay cho phép những người khác làm điều đó, được coi là không giới hạn theo Điều lệ của doanh nghiệp" và "[...] một người không được coi như hành động với dụng ý xấu chỉ vì người đó biết rằng một hành động không phản ánh thẩm quyền của những người lãnh đạo theo Điều lệ doanh nghiệp". B bị ràng buộc bởi hợp đồng ký kết giữa A và C ngay cả khi C đã không biết hoặc đáng lẽ không cần phải biết các hạn chế về thẩm quyền của A, và B không thể viện dẫn áp dụng Điều 2.2.5(1) để yêu cầu điều ngược lại.
2. A, Tổng Giám đốc của công ty B, đăng ký tại nước X, được Hội đồng quản trị của công ty này trao cho thẩm quyền điều hành

> mọi hoạt động thương mại thông thường của công ty, trừ quyền tuyển dụng và sa thải người lao động. A tuyển dụng C làm nhân viên kế toán mới cho công ty con của B ở nước Y. B từ chối bị ràng buộc bởi thỏa thuận này vì A không có thẩm quyền tuyển dụng lao động. C có thể bác bỏ lời phản bác của B bằng cách viện dẫn Điều 35A của Luật Doanh nghiệp nước X. Thực vậy, do C là người nước Y, nên có thể không biết quy định đặc biệt của Luật Doanh nghiệp nước X và có thể viện dẫn quy tắc chung quy định tại Điều 2.2.5(2) và có thể khẳng định rằng việc A là Tổng Giám đốc của B là đủ để C tin rằng A có quyền tuyển dụng lao động.

ĐIỀU 2.2.2

(Xác lập và phạm vi của thẩm quyền đại diện)

1. **Việc người được đại diện ủy quyền có thể rõ ràng hoặc ngầm hiểu.**
2. **Người đại diện có quyền thực hiện mọi hành vi cần thiết để thực hiện nhiệm vụ của mình, tùy vào hoàn cảnh.**

BÌNH LUẬN

1. Ủy quyền một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu

Khoản 1 quy định rõ rằng việc người được đại diện trao quyền cho người đại diện không phải tuân thủ bất kỳ điều kiện đặc biệt nào về hình thức và nó có thể rõ ràng hoặc ngầm hiểu.

Trường hợp thường gặp nhất của việc trao thẩm quyền đại diện rõ ràng là giấy ủy quyền, nhưng người được đại diện cũng có thể trao quyền cho người đại diện thông qua một tuyên bố bằng lời nói, một thông báo bằng văn bản hay, đối với doanh nghiệp, bằng một nghị quyết của Hội đồng quản trị. Việc trao thẩm quyền một

cách rõ ràng bằng văn bản có ưu thế hiển nhiên trong việc tạo bằng chứng rõ ràng về sự tồn tại và phạm vi cụ thể của thẩm quyền của người đại diện đối với các bên có liên quan (người được đại diện, người đại diện và bên thứ ba).

Sự ủy quyền ngầm hiểu tồn tại mỗi khi ý định của người được đại diện về việc trao thẩm quyền cho người đại diện có thể được suy luận từ thái độ của người được đại diện (*ví dụ* như việc trao cho người đại diện một nhiệm vụ đặc biệt) hoặc hoàn cảnh cụ thể (*ví dụ* như các điều khoản cho phép bằng văn bản, cách thức hành động đặc biệt giữa các bên hay tập quán thương mại nói chung).

VÍ DỤ

1. B bổ nhiệm A làm người quản lý tòa nhà của B. A sẽ có thẩm quyền ngầm hiểu là được giao kết các hợp đồng cho thuê ngắn hạn các căn hộ trong tòa nhà.

2. Phạm vi ủy quyền

Ủy quyền cho người đại diện càng rộng, thì phạm vi của thẩm quyền càng lớn. Do vậy, Khoản 2 quy định rõ rằng thẩm quyền của người đại diện sẽ không bị giới hạn ở các hành vi được quy định mà có thể mở rộng ra tất cả các hành vi cần thiết để thực hiện nhiệm vụ người đại diện giao, căn cứ từng hoàn cảnh cụ thể, trừ khi có quy định khác của người đại diện trong ủy quyền.

VÍ DỤ

2. Chủ hàng B gửi thuyền trưởng tàu A một lô hàng để chuyển tới nước X trong vòng 10 ngày. Cách thời hạn phải giao hàng 3 ngày, tàu A bị hỏng hóc và cần phải dừng lại ở cảng gần nhất để sửa chữa. A có thẩm quyền ngầm định trong việc bốc dỡ và gửi số hàng của B cho một tàu khác để vận chuyển số hàng này tới đích.

ĐIỀU 2.2.3

(Thông báo về việc đại diện)

1. **Hành vi được người đại diện thực hiện trong giới hạn thẩm quyền của mình sẽ trực tiếp ràng buộc trách nhiệm của người được đại diện và bên thứ ba, khi bên thứ ba biết hoặc phải biết rằng người đại diện hành động với tư cách này. Không có một quan hệ pháp lý nào được hình thành giữa người đại diện và bên thứ ba.**
2. **Tuy nhiên, với sự chấp thuận của người được đại diện, người đại diện trở thành một bên trong hợp đồng và chỉ tự mình giao ước với bên thứ ba.**

BÌNH LUẬN

1. Đại diện "được thông báo"

Liên quan tới hiệu lực của các hành vi của người đại diện, Mục này phân biệt hai trường hợp cơ bản: Trong trường hợp đầu tiên, người đại diện hành động thay mặt cho người được đại diện trong giới hạn thẩm quyền của mình và bên thứ ba biết hoặc phải biết rằng người đại diện hành động nhân danh người được đại diện trong phạm vi được ủy quyền. Trong trường hợp thứ hai, người đại diện hành động thay mặt cho người được đại diện trong giới hạn thẩm quyền của mình nhưng bên thứ ba không biết hoặc không thể biết rằng người đại diện hành động với tư cách này. Trường hợp đầu tiên, là trường hợp thông thường nhất và là trường hợp mà người ta có thể tham khảo như là trường hợp đại diện "được thông báo" (*"disclosed agency"*), được điều chỉnh tại Điều này.

2. Hành vi của người đại diện trực tiếp ràng buộc người được đại diện và bên thứ ba

Trong trường hợp đại diện "được thông báo", nguyên tắc là hành vi của người đại diện có hiệu lực trực tiếp đến tình trạng pháp lý của người được đại diện đối với bên thứ ba (Khoản 1). Vì vậy, hợp đồng mà người đại diện ký kết sẽ trực tiếp ràng buộc người được đại diện với bên thứ ba. Cũng như vậy, mọi thông báo của người đại diện cho bên thứ ba về ý định của mình, hay thông báo mà bên thứ ba nhận được có ảnh hưởng đến tình trạng pháp lý của người được đại diện như thể chính người được đại diện thông báo ý định của mình cho bên thứ ba hay nhận được thông báo từ bên thứ ba.

VÍ DỤ

1. A là người chịu trách nhiệm bán hàng cho nhà lập trình tin học B, chấp nhận đơn đặt hàng mua một số máy tính của trường Đại học C. Hợp đồng bán hàng ràng buộc trực tiếp B và C, theo đó, chính B, chứ không phải A, có nghĩa vụ phải giao số hàng trên cho C và có quyền đòi C thanh toán số hàng trên.
2. Tình huống giống như Ví dụ 1, nhưng ở đây, một trong những máy tính được cung cấp có chất lượng kém. Thông báo của C cho A về sai sót này có hiệu lực trực tiếp đối với B.

3. Không nhất thiết phải hành động nhân danh người được đại diện

Để thiết lập một mối quan hệ trực tiếp giữa người được đại diện và bên thứ ba, chỉ cần người đại diện hành động trong phạm vi được ủy quyền và bên thứ ba biết hoặc phải biết rằng người đại diện hành động thay mặt cho một người khác. Ngược lại, người đại diện không nhất thiết phải hành động nhân danh người được đại diện *(xem Điều 2.2.1(1))*.

Tuy nhiên, có thể trong thực tế, sẽ có lợi nếu người đại diện nêu rõ tên người mà anh ta đại diện. Do vậy, khi các bên ký hợp đồng, người đại diện sẽ phải ký bằng tên của mình và ghi thêm vào một câu như "thay mặt cho" trước tên của người được đại diện, nhằm tránh rủi ro phải chịu trách nhiệm cá nhân đối với hợp đồng mà mình đại diện ký kết.

VÍ DỤ

3. Tình huống giống như Ví dụ 1, để hợp đồng mua bán ràng buộc trực tiếp B với C, khi chấp nhận đơn đặt hàng của C bằng điện thoại, dù A hành động với danh nghĩa của mình hay chỉ rõ rằng A chấp nhận đề nghị của C nhân danh B thì cũng như nhau.

4. Trung tâm nghiên cứu C liên hệ với chuyên gia tin học A nhằm xây dựng một chương trình tin học cho cơ sở dữ liệu đặc biệt về án lệ quốc tế. Khi A ký hợp đồng trên danh nghĩa là nhân viên của công ty tin học B, A cần phải chỉ rõ rằng A hành động thay mặt cho B. Nếu A ký kết hợp đồng mà không chỉ rõ B, C có thể yêu cầu cá nhân A chịu trách nhiệm đối với hợp đồng được ký kết.

4. Người đại diện tự mình trở thành một bên trong hợp đồng

Người đại diện, mặc dù hành động thay mặt cho người được đại diện, trong trường hợp đặc biệt có thể trở thành một bên trong hợp đồng ký kết với bên thứ ba (Khoản 2). Trong trường hợp người được đại diện do muốn giấu danh tính, đưa ra những chỉ dẫn cho người đại diện để người đại diện hành động với tư cách mà người ta gọi là *"người đại diện ủy nhiệm"*, tức là người làm việc với bên thứ ba với danh nghĩa của chính mình mà không thiết lập bất cứ quan hệ trực tiếp nào giữa người được đại diện với bên thứ ba. Đó cũng là trường hợp mà bên thứ ba chỉ rõ rằng họ không có ý định ký kết hợp đồng với bất cứ người nào khác ngoài người đại diện và người đại diện chấp thuận chỉ tự mình bị ràng buộc bởi hợp đồng, chứ không phải là người được đại diện. Trong cả hai trường hợp, điều

làm phát sinh các điều khoản của thỏa thuận giữa người được đại diện với người đại diện là một khi người đại diện có được quyền theo hợp đồng ký kết với bên thứ ba, người đại diện sẽ chuyển các quyền này cho người được đại diện.

Tuy nhiên, sự việc khác đi trong trường hợp người đại diện, khi can thiệp và vi phạm thỏa thuận với người được đại diện, quyết định trở thành một bên trong hợp đồng ký kết với bên thứ ba. Khi hành động như vậy, người đại diện đã chấm dứt hành động với tư cách người đại diện và trường hợp này không còn thuộc phạm vi áp dụng của Mục này.

VÍ DỤ

5. Thương gia B, do mong đợi giá lúa mì tăng đáng kể đã quyết định mua lúa mì với số lượng lớn. Nhưng giấu danh tính, B không muốn tự mình đứng ra mua nên ủy quyền cho A làm việc đó với danh nghĩa người đại diện ủy nhiệm. Ngay cả khi nhà cung cấp C biết rằng A mua lúa mì thay mặt cho B, hợp đồng mua bán vẫn ràng buộc A và C và không ảnh hưởng trực tiếp đến tình trạng pháp lý của B.

6. Công ty ủy thác A, hành động thay mặt cho B, người bán ở nước ngoài, đặt hàng tại nhà cung cấp C để mua một số hàng hóa. Bởi vì không biết B, C nài nỉ để A xác nhận đơn đặt hàng của B, A chấp nhận sẽ chịu trách nhiệm đối với C. Ngay cả khi C biết rằng A mua hàng thay mặt cho B, hợp đồng mua bán vẫn ràng buộc A và C và không ảnh hưởng trực tiếp đến tình trạng pháp lý của B.

7. Thương gia B đưa ra những chỉ dẫn cho người đại diện A để A thay mặt cho B mua một lượng dầu lửa. Trong khi A chuẩn bị ký kết hợp đồng với nhà cung cấp C, người ta thông báo rằng các nước sản xuất dầu thỏa thuận giảm sản lượng khai thác. A, chờ đợi dầu tăng giá đã quyết định mua dầu trên danh nghĩa của chính mình và giao kết hợp đồng với C như là một bên của hợp đồng. Khi hành động như vậy, A đã chấm dứt hành động với danh nghĩa người đại diện của B và hậu quả của những hành động này không còn được điều chỉnh bởi Mục 2.

ĐIỀU 2.2.4

(Không thông báo về việc đại diện)

1. **Những hành vi của người đại diện trong phạm vi ủy quyền chỉ ràng buộc người đại diện với bên thứ ba, nếu bên thứ ba không biết hoặc không thể biết người đại diện hành động với tư cách đó.**
2. **Tuy nhiên, nếu người đại diện, khi giao kết hợp đồng với bên thứ ba thay mặt cho một công ty, hành động như chủ sở hữu của công ty đó, bên thứ ba khi phát hiện ra chủ sở hữu thực sự, cũng có thể đòi chủ sở hữu thực hiện quyền mà mình có được từ phía người đại diện.**

BÌNH LUẬN

1. Đại diện "không được thông báo"

Điều khoản này quy định cái mà người ta gọi là đại diện *"không được thông báo"*, đó là tình huống mà người đại diện hành động trong phạm vi được ủy quyền thay mặt cho người được đại diện, nhưng bên thứ ba không biết hoặc không thể biết người đại diện hành động với tư cách này.

2. Những hành vi của người đại diện chỉ ràng buộc trực tiếp người đại diện với bên thứ ba

Khoản 1 quy định trong trường hợp việc đại diện *"không được thông báo"*, những hành vi của người đại diện chỉ trực tiếp ràng buộc người đại diện với bên thứ ba mà không trực tiếp ràng buộc người được đại diện với bên thứ ba.

VÍ DỤ

1. Nhà buôn tranh nghệ thuật A mua của nghệ sĩ C một bức tranh. Khi ký kết hợp đồng, A không thông báo việc mình hành động thay mặt cho khách hàng B và C không có bất cứ lý do gì để tin rằng A không hành động nhân danh chính mình. Hợp đồng sẽ chỉ ràng buộc A với C và không tạo ra bất cứ mối liên hệ trực tiếp nào giữa B và C.

3. Quyền của bên thứ ba đòi thực hiện quyền của mình từ người được đại diện

Mặc dù có nguyên tắc quy định tại Khoản 1 là trường hợp đặc biệt, bên thứ ba có thể có quyền đòi thực hiện quyền của mình từ phía người được đại diện. Cụ thể hơn, theo quy định tại Khoản 2, nếu bên thứ ba tin rằng mình ký kết hợp đồng với chủ sở hữu, trong khi thực tế bên thứ ba lại ký kết hợp đồng với người đại diện của chủ sở hữu, khi bên thứ ba phát hiện được chủ sở hữu thật sự, bên thứ ba có thể yêu cầu chủ sở hữu các quyền mình có được từ phía người đại diện.

VÍ DỤ

2. Nhà sản xuất A sau khi chuyển tài sản của mình cho công ty C mới được thành lập, tiếp tục giao kết các hợp đồng nhân danh chính mình mà không thông báo cho nhà cung cấp B rằng A thực tế chỉ hành động với tư cách là Tổng Giám đốc của công ty C. Khi phát hiện ra sự tồn tại của công ty C, B cũng có quyền hành động chống lại công ty này.

ĐIỀU 2.2.5

(Người đại diện hành động không có thẩm quyền hoặc vượt quá thẩm quyền)

1. Một người hành động với tư cách là người đại diện, nhưng không được ủy quyền hoặc ngoài phạm vi ủy

quyền không ràng buộc người được đại diện cũng như bên thứ ba.

2. Tuy nhiên, khi thái độ của người được đại diện làm cho bên thứ ba tin tưởng một cách hợp lý là người đại diện có thẩm quyền hành động vì lợi ích của người được đại diện và hành động trong phạm vi được ủy quyền, người được đại diện không thể viện dẫn việc người đại diện không được ủy quyền đối với bên thứ ba.

BÌNH LUẬN

1. Không được ủy quyền

Khoản 1 Điều 2.2.5 quy định rõ là khi người đại diện hành động mà không được ủy quyền, các hành vi của người đại diện sẽ không ràng buộc người được đại diện với bên thứ ba. Tương tự như vậy đối với trường hợp người đại diện chỉ nhận được thẩm quyền hạn chế hoặc người đại diện hành động ngoài phạm vi được ủy quyền.

Liên quan tới trách nhiệm đối với bên thứ ba của người đại diện không có đủ tư cách *(xem Điều 2.2.6).*

VÍ DỤ

1. B trao quyền cho người đại diện A thay mặt mình mua một số lượng cụ thể ngũ cốc không vượt quá một mức giá nào đó. A đã ký kết hợp đồng với nhà cung cấp C để mua một số lượng ngũ cốc nhiều hơn ở mức giá cao hơn mức giá B cho phép. Do A không có đủ thẩm quyền, hợp đồng giữa A và C sẽ không ràng buộc B và hợp đồng được ký kết giữa A và C sẽ không có hiệu lực.

2. Thẩm quyền bề ngoài

Có hai trường hợp người đại diện, dù hành động không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền, vẫn có thể ràng buộc người được đại diện và bên thứ ba.

Trường hợp thứ nhất là khi người được đại diện xác nhận hành vi của người đại diện, và trường hợp này được quy định tại Điều 2.2.9.

Trường hợp thứ hai là trường hợp mà người ta gọi là "thẩm quyền bề ngoài" và được quy định tại Khoản 2 Điều này. Theo quy định này, người được đại diện khi có thái độ làm cho bên thứ ba tin tưởng một cách hợp lý rằng người đại diện có quyền hành động vì lợi ích của người được đại diện, sẽ không thể viện dẫn bất lợi cho bên thứ ba về việc người đại diện không có thẩm quyền và vì vậy bị ràng buộc bởi hành vi của người đại diện.

Thẩm quyền bề ngoài là một áp dụng quy tắc chung về thiện chí và trung thực *(xem Điều 1.7)* và cấm tự mâu thuẫn *(xem Điều 1.8)*, có ý nghĩa đặc biệt quan trọng khi người được đại diện không phải là một cá nhân mà là một tổ chức. Khi quan hệ với một công ty hay một hiệp hội thương mại khác, bên thứ ba có thể gặp khó khăn trong việc xác định những người thực hiện các hành vi cho tổ chức đó thực tế có thẩm quyền làm điều đó hay không. Vì vậy, khi có thể, họ thường thích dựa trên *"thẩm quyền bề ngoài"* của họ hơn. Để làm được điều đó, bên thứ ba chỉ phải chứng minh mình có lý khi tin rằng người được cho là đại diện cho một tổ chức được ủy quyền cho việc đó, do thái độ của những người thực tế được ủy quyền để đại diện cho tổ chức này (Hội đồng quản trị, những người lãnh đạo, hội viên,...) khiến bên thứ ba tin như vậy. Việc xác định xem bên thứ ba tin vào điều đó có hợp lý hay không phụ thuộc từng hoàn cảnh cụ thể (chức vụ của người đại diện bề ngoài trong cơ cấu của tổ chức đó, loại hình hoạt động, sự chấp thuận của lãnh đạo tổ chức này trong thời gian trước đó,...).

VÍ DỤ

2. A, Giám đốc một công ty con của công ty B, giao kết hợp đồng với công ty xây dựng C về việc xây dựng lại cơ sở của công ty con mà không cần có ủy quyền thực tế. Do Giám đốc của một công ty con thường có thẩm quyền giao kết một hợp đồng như vậy, nên B sẽ bị ràng buộc bởi hợp đồng giao kết với C, bởi vì C đã có lý khi tin tưởng rằng A có thẩm quyền thực tế trong việc ký kết hợp đồng này.
3. A, phụ trách bộ phận tài chính của công ty B, đã nhiều lần đàm phán về các giao dịch tài chính với ngân hàng C thay mặt cho B mà không có ủy quyền nhưng có sự đồng ý của Hội đồng quản trị. Khi có một giao dịch mới có vẻ bất lợi cho B, Hội đồng quản trị của B đã bác bỏ quan hệ với C do không có ủy quyền cho A giao dịch với C. C có thể bác bỏ từ chối này bằng cách chỉ ra rằng B đã bị ràng buộc bởi thẩm quyền bề ngoài của A là đàm phán giao dịch tài chính thay mặt cho B.

ĐIỀU 2.2.6

(Trách nhiệm của người đại diện hành động không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền)

1. **Người đại diện hành động không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền, khi không có sự chấp thuận của người được đại diện, phải bồi thường cho bên thứ ba những thiệt hại mà bên thứ ba được hưởng trong trường hợp người đại diện hành động theo ủy quyền hay không hành động vượt quá phạm vi được ủy quyền.**
2. **Tuy nhiên, người đại diện sẽ không phải chịu trách nhiệm bồi thường nếu bên thứ ba biết hoặc phải biết rằng người đại diện hành động mà không được ủy quyền hoặc vượt quá phạm vi được ủy quyền.**

BÌNH LUẬN

1. Trách nhiệm của người đại diện sai

Chúng ta thường thừa nhận việc một người đại diện hành động khi không được ủy quyền hoặc ngoài phạm vi ủy quyền, khi không có sự chấp thuận của người được đại diện, phải bồi thường thiệt hại cho bên thứ ba. Hoặc người đại diện sai phải chịu trách nhiệm bồi thường cho bên thứ ba những thiệt hại mà bên thứ ba lẽ ra được hưởng nếu người đại diện hành động theo ủy quyền, Khoản 1 quy định rõ trách nhiệm của người đại diện sai không giới hạn với cái mà người ta gọi là *"lợi ích âm"* mà còn mở rộng ra cái mà người ta gọi là *"lợi ích dương"*. Nói cách khác, bên thứ ba có thể thu lại lợi nhuận mà lẽ ra bên thứ ba đã có nếu hợp đồng mà người đại diện sai ký kết có hiệu lực.

VÍ DỤ

1. Người đại diện A ký kết một hợp đồng với bên thứ ba C để bán một lượng dầu lửa do người được đại diện B sở hữu, mà không được B cho phép. Không có sự chấp thuận hợp đồng của B, C có thể đòi A thanh toán khoản lợi nhuận chênh lệch giữa mức giá của hợp đồng và mức giá hiện tại trên thị trường.

2. Bên thứ ba biết hành động sai thẩm quyền của người đại diện

Người đại diện sai chỉ phải chịu trách nhiệm đối với bên thứ ba trong trường hợp bên thứ ba, khi giao kết hợp đồng với người đại diện sai, đã không biết hoặc không thể biết rằng người đại diện hành động mà không được ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền.

VÍ DỤ

2. A, một nhân viên trẻ của công ty B, giao kết với công ty xây dựng C về việc xây dựng lại cơ sở của công ty B mà không được ủy quyền. B từ chối phê chuẩn hợp đồng. Mặc dù vậy, C vẫn không thể đòi A bồi thường thiệt hại bởi vì đáng lẽ C phải biết rằng một nhân viên như A thường không có thẩm quyền giao kết một hợp đồng như vậy.

ĐIỀU 2.2.7

(Xung đột lợi ích)

1. Nếu việc người đại diện ký kết hợp đồng dẫn đến xung đột lợi ích giữa người đại diện và người được đại diện, mà bên thứ ba đã biết hoặc đáng lẽ phải biết, người được đại diện có thể hủy hợp đồng, theo quy định tại Điều 3.2.9 và các Điều từ 3.2.11 đến 3.2.15.

2. Tuy nhiên, người được đại diện sẽ không thể hủy hợp đồng nếu:

a. Người được đại diện đã đồng ý để người đại diện hành động khi có xung đột lợi ích, hoặc nếu người được đại diện đã biết hay lẽ ra phải biết điều đó; hoặc

b. Người đại diện đã nói với người được đại diện về việc xung đột lợi ích và người được đại diện đã không có ý kiến phản đối trong một thời hạn hợp lý.

BÌNH LUẬN

1. Xung đột lợi ích giữa người đại diện và người được đại diện

Trong quan hệ đại diện, người đại diện hành động vì lợi ích của người được đại diện (khi thực hiện nhiệm vụ của mình) chứ không phải vì lợi ích của chính mình hay lợi ích người nào khác trong trường hợp lợi ích này xung đột với lợi ích của người được đại diện.

Những trường hợp có khả năng có xung đột thường gặp nhất là mà người đại diện đại diện cho hai người và người đại diện giao kết hợp đồng với chính mình hoặc với một công ty mà người đại diện có lợi ích ở đó. Tuy nhiên, trên thực tế, ngay cả trong những trường

hợp như vậy, có thể sẽ không xảy ra xung đột lợi ích thực sự. *Ví dụ:* người đại diện hành động vì lợi ích của hai người có thể trùng hợp với tập quán trong lĩnh vực thương mại liên quan, hay người được đại diện có thể đã giao cho người đại diện ủy quyền chặt chẽ để không thể trục lợi được.

2. Xung đột lợi ích như một lý do để hủy hợp đồng

Khoản 1 Điều này đưa ra nguyên tắc theo đó khi một hợp đồng được ký kết bởi một người đại diện hành động trong tình huống có xung đột lợi ích thực sự, hợp đồng này có thể bị người được đại diện hủy bỏ với điều kiện bên thứ ba đã biết hoặc đáng lẽ phải biết là có xung đột về lợi ích.

Điều kiện bên thứ ba biết hoặc suy đoán được là nhằm bảo vệ lợi ích của bên thứ ba ngay tình trong việc duy trì hợp đồng. Rõ ràng, điều kiện này không còn quan trọng nữa khi người đại diện ký kết hợp đồng với chính mình; và do đó, anh ta vừa là người đại diện, vừa là bên thứ ba.

VÍ DỤ

1. Khách hàng ngoại quốc B yêu cầu công chứng viên A thay mặt mình mua một căn hộ trong thành phố của A. A mua căn hộ mà khách hàng C đã yêu cầu A bán thay mặt cho C. B có thể hủy hợp đồng nếu B có thể chứng minh được rằng C đã biết hoặc lẽ ra phải biết về xung đột lợi ích của A. Cũng như vậy, C có thể hủy hợp đồng nếu C có thể chứng minh rằng B đã biết hoặc lẽ ra phải biết về xung đột lợi ích của A.
2. Người bán lẻ B yêu cầu người đại diện A thay mặt cho B mua một số hàng hóa mà A mua từ công ty C, công ty mà A là cổ đông chính. B có thể hủy hợp đồng nếu B có thể chứng minh rằng C đã biết hoặc lẽ ra phải biết về xung đột lợi ích của A.
3. Khách hàng B đưa ra các chỉ dẫn để ngân hàng A thay mặt cho B mua 1000 cổ phiếu của công ty C với mức giá đóng cửa của

ngày M trên thị trường chứng khoán thành phố Y. Ngay cả khi A bán cho B các cổ phiếu mà B đã yêu cầu từ chính danh mục đầu tư của mình, thì cũng không có xung đột lợi ích, bởi vì ủy nhiệm chi của B không cho A cơ hội để chuộc lợi.

4. A, Chủ tịch, Tổng Giám đốc công ty B, có quyền chỉ định luật sư trong trường hợp có kiện tụng do B tiến hành hoặc chống lại B. A tự chỉ định chính mình là luật sư của B. B có thể hủy hợp đồng.

3. Thủ tục hủy bỏ

Liên quan tới thủ tục hủy bỏ, các quy định tại Điều 3.2.9 (*Xác nhận*), Điều 3.2.11 (*Tuyên bố vô hiệu*), Điều 3.2.12 (*Thời hạn*), Điều 3.2.13 (*Vô hiệu một phần*), Điều 3.17 (*Hiệu lực hồi tố của việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu*) và Điều 3.2.15 (*Hoàn trả*) được áp dụng.

4. Trường hợp không được hủy hợp đồng

Theo Khoản 2, người được đại diện sẽ mất quyền hủy hợp đồng nếu trước đó anh ta đã đồng ý với việc người đại diện hành động trong tình huống xung đột lợi ích, hay biết hoặc đáng lẽ phải biết người đại diện sẽ hành động trong tình huống có xung đột về lợi ích. Quyền hủy hợp đồng cũng sẽ bị loại trừ nếu người được đại diện, đã được người đại diện thông báo rằng anh ta đã ký kết hợp đồng trong hoàn cảnh có xung đột lợi ích.

VÍ DỤ

5. Tình huống giống như Ví dụ 1, nhưng ở đây, trước khi giao kết hợp đồng, A thông báo cho B rằng A cũng hành động với tư cách là người đại diện của C. Nếu không phản đối điều đó, B sẽ mất quyền hủy hợp đồng. Tương tự, nếu A thông báo với C rằng A cùng lúc hành động với tư cách là người đại diện của B và C, và nếu C không phản đối điều đó thì C sẽ mất quyền hủy hợp đồng.

5. Những vấn đề không được điều chỉnh bởi điều khoản này

Theo đối tượng điều chỉnh của Mục này *(như được chỉ ra tại Điều 2.2.1),* Điều 2.2.7 chỉ điều chỉnh những tác động mà sự liên quan của người đại diện có thể có trong mối quan hệ với bên ngoài trong trường hợp có xung đột lợi ích. Các vấn đề như nghĩa vụ thông báo đầy đủ của người đại diện đối với người được đại diện và quyền của người được đại diện về việc yêu cầu người đại diện bồi thường thiệt hại có thể được giải quyết trên cơ sở các quy định khác của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT này *(xem các Điều 1.7, 3.2.16, 7.4.1 và sau đó)* hoặc được điều chỉnh bởi luật áp dụng cho quan hệ giữa người được đại diện và người đại diện.

ĐIỀU 2.2.8

(Thay người đại diện)

Người đại diện có thẩm quyền ngầm định trong việc chỉ định một người đại diện thay thế để hoàn thành những công việc mà không có lý do nào để cho rằng phải chính bản thân họ thực hiện. Các nguyên tắc trong Mục này áp dụng đối với hành động đại diện thay thế.

BÌNH LUẬN

1. Vai trò của người đại diện thay thế

Khi thực hiện công việc mà người được đại diện giao, người đại diện có thể thấy phù hợp hoặc thậm chí cần thiết phải sử dụng các dịch vụ của người khác. Đó là trường hợp ví dụ như khi cần phải thực hiện các nhiệm vụ ở một địa điểm xa trụ sở của người đại diện

hoặc khi để thực hiện công việc được giao tốt hơn người đại diện phải phân bố công việc.

2. Quyền ngầm định trong việc chỉ định người đại diện thay thế

Việc người đại diện có hay không thẩm quyền chỉ định một hay nhiều người đại diện thay thế phụ thuộc vào nội dung ủy quyền mà người được đại diện đưa ra. Vì vậy, người được đại diện có thể bác bỏ rõ ràng việc chỉ định những người đại diện thay thế hoặc buộc việc này phải phụ thuộc vào sự cho phép trước của mình. Nếu sự cho phép này không quy định khả năng chỉ định người đại diện thay thế và rằng các quy định về ủy quyền không phải không tương ứng với khả năng đó, người đại diện có quyền chỉ định người đại diện thay thế theo quy định của Điều này. Hạn chế duy nhất là ở chỗ người đại diện không thể trao cho người đại diện thay thế những công việc mà người ta mong đợi một cách hợp lý chính người đại diện thực hiện. Đặc biệt, đó chính là trường hợp công việc đòi hỏi kinh nghiệm, trình độ chuyên môn của người đại diện.

VÍ DỤ

1. Viện Bảo tàng Trung Quốc B chỉ thị nhà kinh doanh nghệ thuật A ở Luân Đôn để A mua một mảnh gốm đặc biệt của Hy Lạp đang được rao bán tại một cuộc bán đấu giá tư nhân ở Đức. A có thẩm quyền ngầm định trong việc chỉ định một người đại diện thay thế ở Đức để mua mảnh gốm đó tại cuộc bán đấu giá ở Đức và để gửi nó cho B.
2. Tình huống giống như Ví dụ 1, nhưng ở đây, B không nêu rõ cần mua mảnh gốm đặc biệt của Hy Lạp trong cuộc bán đấu giá tư nhân ở Đức, do B tin tưởng vào trình độ của A để chọn lựa vật thích hợp nhất được giao bán. Trong trường hợp này, A sẽ mua trong cuộc bán đấu giá nhưng khi có được vật đó, A có thể chỉ định một người đại diện thay thế S để gửi vật đó đến B.

3. Hiệu lực của các hành vi do người đại diện thay thế thực hiện

Điều này xác lập rõ các quy tắc của Mục 2 áp dụng cho việc đại diện thay thế. Nói cách khác, các hành vi do người đại diện thay thế thực hiện được một người đại diện chỉ định một cách hợp pháp sẽ ràng buộc người được đại diện và bên thứ ba, với điều kiện các hành vi này phải được thực hiện trong phạm vi được ủy quyền của người đại diện và của thẩm quyền mà người đại diện giao cho người đại diện thay thế, quyền này có thể bị giới hạn hơn.

VÍ DỤ

3. Tình huống giống như Ví dụ 1, việc người đại diện thay thế S mua mảnh gốm Hy Lạp trực tiếp ràng buộc với B với điều kiện việc đó thuộc phạm vi ủy quyền mà B trao cho A và ủy quyền mà A trao cho S.

ĐIỀU 2.2.9

(Xác nhận)

1. Người được đại diện có thể chấp thuận hành vi do một người hành động với tư cách là người đại diện mà không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền thực hiện. Khi được chấp thuận, hành vi này sẽ có hiệu lực như khi nó đã được thực hiện theo ủy quyền.

2. Bằng việc thông báo, bên thứ ba có thể cho người được đại diện một thời hạn hợp lý để chấp thuận. Nếu trong thời hạn này mà người được đại diện không chấp thuận hành vi của người đại diện, bên được đại diện sẽ không còn có thể xác nhận nữa.

3. Vào thời điểm hành vi được người đại diện thực hiện, bên thứ ba không biết hoặc không thể biết việc không

có thẩm quyền, bất kỳ lúc nào trước khi bên được đại diện chấp thuận hành vi đó, bên thứ ba có thể thông báo cho người được đại diện sự từ chối bị ràng buộc vào việc chấp thuận.

BÌNH LUẬN

1. Khái niệm chấp thuận

Điều này đưa ra một nguyên tắc thường được chấp nhận theo đó những hành vi không có hiệu lực đối với người được đại diện do các hành vi này được người đại diện thực hiện như thể có thẩm quyền nhưng trên thực tế lại không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền. Tuy nhiên, lại có thể được người được đại diện cho phép. Sự cho phép như vậy được thừa nhận như là "sự chấp thuận".

Cũng như sự cho phép thông thường, việc chấp thuận không bắt buộc phải tuân thủ các điều kiện về hình thức. Vì đây là sự thể hiện đơn phương ý chí, có thể được thể hiện rõ ràng hoặc được ngầm hiểu, tức là được ẩn ý bằng từ ngữ hoặc thái độ, và thường được thông báo với người đại diện, với bên thứ ba hoặc với cả hai bên, cũng không cần phải thông báo cho cả hai bên, với điều kiện thông báo đó phải được biểu hiện bằng cách này hay cách khác và có thể chứng minh được.

VÍ DỤ

Người đại diện A mua những hàng hóa từ người thứ ba C, thay mặt cho người được đại diện B, với một mức giá cao hơn mức giá mà A được B cho phép thanh toán. Khi nhận được hóa đơn đòi thanh toán của C, B không phản đối và thanh toán bằng chuyển khoản. Việc thanh toán này làm hình thành sự chấp thuận hành động của A ngay cả khi B không tuyên bố rõ ràng ý định chấp thuận, không thông báo cho A và C về việc thanh toán hàng hóa và C chỉ được thông báo qua ngân hàng.

2. Hiệu lực của việc chấp thuận

Khi được chấp thuận, hành vi của người đại diện sẽ có hiệu lực như khi được thực hiện theo thẩm quyền ngay từ đầu (Khoản 1). Hiển nhiên là bên thứ ba có thể từ chối việc người được đại diện chấp thuận một phần các hành vi của người đại diện bởi điều đó đồng nghĩa với yêu cầu của người được đại diện về việc sửa đổi hợp đồng mà bên thứ ba đã ký kết với người đại diện. Về phía mình, người được đại diện không thể hủy bỏ việc chấp thuận sau khi đã lưu ý bên thứ ba về việc này, nếu không người được đại diện có thẩm quyền đơn phương rút khỏi hợp đồng với bên thứ ba.

3. Thời điểm chấp thuận

Về nguyên tắc, người được đại diện có thể chấp thuận bất kỳ lúc nào. Lý do là thông thường bên thứ ba thậm chí không biết rằng mình đã ký kết hợp đồng với người đại diện không có ủy quyền hoặc hành động ngoài phạm vi được ủy quyền. Tuy nhiên, cho dù bên thứ ba biết rằng người đại diện không có thẩm quyền ngay từ lúc ban đầu hoặc ngay sau đó, bên thứ ba sẽ có lợi ích hợp pháp khi không phải nghi ngờ về số phận cuối cùng của hợp đồng đã ký kết với người đại diện không có thẩm quyền. Do vậy, Khoản 2 quy định quyền của bên thứ ba được ấn định một thời hạn hợp lý để người được đại diện chấp thuận nếu định làm điều đó. Nhưng điều khoản này không quy định sự chấp thuận phải được thông báo cho bên thứ ba trong trường hợp như vậy.

4. Việc chấp thuận bị bên thứ ba từ chối

Bên thứ ba, vào thời điểm ký kết với người đại diện đã không biết hoặc không thể biết rằng người đại diện không có thẩm quyền

có thể từ chối việc chấp thuận bằng việc thông báo từ chối cho người được đại diện bất kỳ lúc nào trước khi người được đại diện chấp thuận. Lý do chủ yếu khi dành cho bên thứ ba quyền này là nhằm tránh việc người được đại diện là bên duy nhất có thể lợi dụng và quyết định chấp thuận hay không chấp thuận theo những biến động của thị trường.

5. Các quyền của bên thứ ba không được quy định

Điều này chỉ điều chỉnh hiệu lực của việc chấp thuận đối với ba bên trực tiếp liên quan tới việc đại diện là người được đại diện, người đại diện và bên thứ ba. Theo đối tượng của Mục này như được chỉ ra tại Điều 2.2.1, quyền của các bên thứ ba khác không được quy định. *Ví dụ:* nếu những hàng hóa ban đầu được người đại diện không có thẩm quyền bán cho C, rồi sau đó lại được người được đại diện bán cho một người khác là D, tranh chấp giữa C và D là kết quả của việc người được đại diện chấp thuận sau hành vi bán đầu tiên phải được giải quyết theo luật áp dụng.

ĐIỀU 2.2.10

(Chấm dứt thẩm quyền)

1. **Việc chấm dứt thẩm quyền chỉ có hiệu lực đối với bên thứ ba nếu bên này biết hoặc đáng lẽ phải biết về điều đó.**
2. **Mặc dù chấm dứt ủy quyền, người đại diện vẫn có quyền thực hiện các hành vi cần thiết nhằm tránh mọi thiệt hại tới lợi ích của người được đại diện.**

BÌNH LUẬN

1. Lý do chấm dứt ủy quyền không được quy định tại Điều khoản này

Có nhiều lý do cho việc chấm dứt ủy quyền của người đại diện: người được đại diện hủy bỏ, người đại diện từ bỏ quyền đại diện, nhiều hành vi được ủy quyền đã hoàn thành, người được đại diện hoặc người đại diện mất năng lực hành vi, bị phá sản, bị chết hoặc một trong hai người không còn tồn tại về mặt pháp lý,... Lý do cụ thể chấm dứt ủy quyền và cách thức mà được thực hiện giữa người được đại diện với người đại diện không thuộc phạm vi áp dụng của Điều này và phải được xác định theo các luật áp dụng (*ví dụ:* luật điều chỉnh quan hệ giữa người được đại diện với người đại diện, luật điều chỉnh thân phận pháp lý hay pháp nhân, luật điều chỉnh phá sản...) có thể khác nhau từ nước này sang nước khác.

2. Hiệu lực của việc chấm dứt ủy quyền đối với bên thứ ba

Dù lý do chấm dứt thẩm quyền của người đại diện là gì, đối với bên thứ ba, việc chấm dứt thẩm quyền này không có hiệu lực trừ khi bên thứ ba biết hoặc đáng lẽ phải biết việc này (Khoản 1). Nói cách khác, ngay cả khi thẩm quyền của người đại diện chấm dứt vì lý do này hay lý do khác, các hành vi mà người đại diện thực hiện vẫn tiếp tục có hiệu lực đối với tình trạng pháp lý giữa người được đại diện và bên thứ ba, chừng nào bên thứ ba biết hoặc đáng lẽ phải biết rằng người đại diện không còn có thẩm quyền đại diện.

Hiển nhiên tình trạng này rõ ràng khi người được đại diện hoặc người đại diện thông báo cho bên thứ ba việc chấm dứt thẩm quyền đại diện. Nếu không thông báo, để biết bên thứ ba có phải biết về việc chấm dứt thẩm quyền đại diện hay không *phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể.*

VÍ DỤ

1. Người được đại diện B mở một công ty con tại thành phố X. Một quảng cáo đăng trên báo địa phương chỉ ra rằng Tổng Giám đốc A có toàn quyền hành động thay mặt cho B. Khi B hủy bỏ thẩm quyền của A, một thông báo tương tự như vậy về việc hủy bỏ thẩm quyền đã được thông báo trên cùng một tờ báo đủ để có hiệu lực về việc chấm dứt thẩm quyền đại diện đối với khách hàng của B trong thành phố X.
2. Đã nhiều lần, nhà bán lẻ C đặt hàng cho người đại diện A trong việc mua các hàng hóa được bán bởi người được đại diện B. A tiếp tục chấp nhận các đơn đặt hàng của C, ngay cả khi thẩm quyền đại diện đã chấp dứt do B đã phá sản. Chỉ thủ tục phá sản là đối tượng của thông báo theo luật áp dụng quy định không đủ để có hiệu lực về việc chấm dứt thẩm quyền đại diện đối với C.

3. Thẩm quyền khi cần thiết

Ngay cả sau khi thẩm quyền đại diện chấm dứt, hoàn cảnh cụ thể có thể buộc người đại diện cần thiết phải hoàn thành các hành vi khác để ngăn chặn mọi thiệt hại về lợi ích của người được đại diện.

VÍ DỤ

3. Người đại diện A có thẩm quyền mua một số lượng nhất định hàng hóa độc hại thay mặt cho người được đại diện B. Sau khi mua số lượng hàng hóa này, A được thông báo về cái chết của B. Mặc dù thẩm quyền đại diện chấm dứt, nhưng A vẫn tiếp tục được phép bán lại số lượng hàng hóa này, hoặc giữ lại trong một kho hàng thích hợp.

4. Hạn chế thẩm quyền cũng được điều chỉnh

Các quy tắc của Điều khoản này không chỉ áp dụng đối với việc chấm dứt thẩm quyền đại diện mà còn áp dụng cho việc hạn chế thẩm quyền đại diện sau đó, cùng với những thay đổi cần thiết.

CHƯƠNG 3

HIỆU LỰC CỦA HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CÁC QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 3.1.1

(Những vấn đề không được điều chỉnh)

Chương này không không điều chỉnh vấn đề các bên giao kết không đủ năng lực giao kết.

BÌNH LUẬN

Điều 3.1.1 chỉ rõ rằng, tất cả các nguyên nhân gây vô hiệu hợp đồng được liệt kê trong các hệ thống pháp luật quốc gia hoàn toàn không thuộc phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Đặc biệt là trường hợp hợp đồng vô hiệu do các bên không đủ năng lực. Sự loại trừ này xuất phát từ sự phức tạp gắn liền với vấn đề địa vị pháp lý cũng như cách thức giải quyết các vấn đề này hết sức khác nhau trong pháp luật của các quốc gia. Như vậy, các vấn đề như *ultra vires (không đúng thẩm quyền)* vẫn tiếp tục được điều chỉnh bởi luật áp dụng cho hợp đồng.

Riêng đối với những người là lãnh đạo các cơ quan, nhà quản lý hoặc người góp vốn của một doanh nghiệp, hoặc mọi thực thể pháp lý khác, dù có hay không tư cách pháp nhân, khi cam kết đại diện cho thực thể tương ứng, xem Bình luận số 5 tại Điều 2.2.1.

ĐIỀU 3.1.2

(Hiệu lực chỉ do thỏa thuận)

Để giao kết, thay đổi hoặc chấm dứt một hợp đồng, chỉ cần có thỏa thuận của các bên và chỉ như vậy là đủ.

BÌNH LUẬN

Mục đích Điều 3.1.2 là tuyên bố rõ ràng rằng chỉ cần có sự thoả thuận của các bên là đủ cho tính hiệu lực của việc giao kết, thay đổi hoặc chấm dứt hợp đồng mà không cần bất kỳ điều kiện nào khác vẫn thường thấy trong pháp luật của một số quốc gia.

1. Không cần yêu cầu về consideration

Trong hệ thống luật Anh - Mỹ *(common law)*, *"consideration"* thường được xem như một điều kiện tiên quyết đối với tính hiệu lực hoặc việc thực hiện một hợp đồng cũng như đối với việc sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng theo thỏa thuận của các bên.

Tuy nhiên, trong thực tiễn thương mại, tầm quan trọng của yêu cầu này trên thực tế là không đáng kể, bởi vì trong bối cảnh hiện nay, các nghĩa vụ hầu như luôn luôn do hai bên giao kết thực hiện. Chính vì lý do này mà Điều 29(1) của Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế không yêu cầu phải có "consideration" đối với việc thay đổi hoặc chấm dứt hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo thỏa thuận của các bên. Việc Điều 3.1.2 mở rộng cách tiếp cận này đối với việc giao kết, thay đổi hoặc chấm dứt hợp đồng thương mại quốc tế nói chung theo thỏa thuận của các bên sẽ đem lại một sự an toàn hơn và sẽ làm giảm đi các tranh chấp.

2. Không cần yêu cầu về nguyên cớ

Điều 3.2 cũng loại trừ yêu cầu của yếu tố *"nguyên cớ"* vốn tồn tại trong một số hệ thống luật châu Âu lục địa *(hệ thống civil law)* mà chức năng của nó xét về phương diện nào đó giống với yếu tố *consideration* trong hệ thống luật Anh - Mỹ *(hệ thống common law).*

VÍ DỤ

1. Theo yêu cầu của khách hàng A – người Pháp, ngân hàng B dành một khoản bảo đảm theo yêu cầu đầu tiên cho C – đối tác thương mại của A tại Anh. Cả A và B đều không thể viện dẫn lý do không căn cứ hay "nguyên cớ" đối với việc bảo đảm.

Cũng cần phải lưu ý rằng, Điều 3.1.2 không đề cập đến các hệ quả có thể phát sinh từ những khía cạnh khác của nguyên cớ, như tính trái pháp luật *(xem Bình luận 2 tại Điều 3.3.1).*

3. Tất cả các hợp đồng đều là sự thỏa thuận

Một số hệ thống luật dân sự đã đưa ra một số loại hợp đồng thực tế, đó là các hợp đồng được giao kết chỉ khi vật là đối tượng của hợp đồng được giao trên thực tế. Các quy định như vậy không dễ phù hợp với các quan niệm và với thực tiễn kinh doanh hiện đại; và vì vậy, chúng bị loại bỏ bởi Điều 3.1.2.

VÍ DỤ

2. Hai thương gia người Pháp là A và B, thỏa thuận với C – nhà kinh doanh bất động sản, về việc cho C vay 300.000 Euro vào ngày 2/7. Đến ngày 25/6, A và B thông báo cho C biết rằng, do yếu tố khách quan, họ cần số tiền này vào công việc kinh doanh của họ. Trong trường hợp này, C có quyền đối với món tiền vay này mặc dù hợp đồng loại này thông thường được coi là một hợp đồng thực tế ở Pháp.

ĐIỀU 3.1.3

(Không có khả năng thực hiện ngay từ đầu)

1. Khi giao kết hợp đồng, chỉ riêng việc một trong các bên ở trong tình trạng không có khả năng thực hiện nghĩa vụ không ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng.

2. Hệ quả là tương tự nếu khi giao kết hợp đồng, một trong các bên không có tài sản là đối tượng của hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Không có khả năng thực hiện ngay từ đầu

Phù hợp với xu hướng hiện đại nhất, Khoản 1 của Điều 3.1.3 quy định rằng, trong quá trình giao kết hợp đồng, chỉ riêng việc một trong các bên ở trong tình trạng không thể thực hiện được các nghĩa vụ của mình *không ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng*. Quy định này là trái ngược với một số hệ thống pháp luật, theo đó một hợp đồng mua bán sẽ vô hiệu nếu tài sản đặc định được bán đã không còn tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Một hợp đồng có hiệu lực ngay cả khi tài sản là đối tượng của hợp đồng đã biến mất trong quá trình giao kết hợp đồng. Như vậy, sẽ có tình trạng việc không có khả năng thực hiện ngay từ đầu cũng giống như việc không có khả năng thực hiện xảy ra sau khi giao kết hợp đồng. Các quyền và nghĩa vụ của các bên phát sinh từ việc không có năng lực của một bên thực hiện nghĩa vụ của mình (hoặc có thể là của hai bên) phải được xác định phù hợp với các quy định về không thực hiện hợp đồng. Do vậy, theo các quy định này, cần phải nhấn mạnh việc bên có nghĩa vụ (hay bên có quyền) đã biết về

tình trạng không có khả năng thực hiện của mình trong quá trình giao kết hợp đồng.

Quy định tại Khoản 1 cũng loại bỏ mọi nghi ngờ có thể có về hiệu lực của các hợp đồng mua bán hàng hóa trong tương lai.

Nếu việc không có khả năng thực hiện ngay từ đầu là do một điều cấm của pháp luật gây nên (*ví dụ:* cấm vận về xuất khẩu hoặc nhập khẩu), hiệu lực của hợp đồng phụ thuộc vào việc xem xét, theo quy định của luật đưa ra điều cấm đó, vậy liệu điều cấm này được xem là làm vô hiệu hợp đồng hoặc chỉ đơn giản là cấm việc thực hiện hợp đồng.

Mặt khác, Khoản 1 cũng khác với các quy định mà chúng ta thấy trong một số hệ thống luật dân sự, theo đó đối tượng của hợp đồng phải trong tình trạng có thể thực hiện.

Bên cạnh đó, Khoản 1 cũng loại bỏ quy định trong các hệ thống luật này yêu cầu phải có yếu tố "nguyên cớ" (*cause*) bởi vì trong trường hợp không có khả năng thực hiện ngay từ đầu, không có nguyên cớ của nghĩa vụ đối ứng *(xem Điều 3.1.2)*.

2. Không có tư cách chủ sở hữu hay quyền định đoạt

Khoản 2 Điều 3.1.3 giải quyết trường hợp theo đó bên hứa chuyển giao hoặc giao tài sản, nhưng không có khả năng có tài sản bởi vì người này không có tư cách chủ sở hữu hoặc không có quyền định đoạt tài sản vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Một số hệ thống pháp luật tuyên bố một hợp đồng mua bán được ký kết trong tình trạng như vậy là vô hiệu. Như vậy, giống như trường hợp không có khả năng thực hiện ngay từ đầu và xuất phát từ những lý do còn thuyết phục hơn, Khoản 2 Điều 3.1.3 coi

các hợp đồng như vậy là có hiệu lực. Thực ra, trên thực tế thường xảy ra trường hợp là sau khi ký kết hợp đồng, một bên ký kết mới có tư cách chủ sở hữu hoặc quyền định đoạt đối với tài sản là đối tượng hợp đồng. Nếu không thuộc trường hợp đó, thì các quy định về không thực hiện hợp đồng sẽ được áp dụng.

Cần phải phân biệt các trường hợp không có quyền định đoạt với các trường hợp không có năng lực ký kết. Các trường hợp một người không có hay bị hạn chế năng lực có thể ảnh hưởng đến tất cả hay ít ra là một số hợp đồng mà người này giao kết. Vấn đề này không thuộc phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT *(xem Điều 3.1.1).*

ĐIỀU 3.1.4

(Tính chất bắt buộc của các điều khoản)

Các điều khoản liên quan đến lừa dối, ép buộc, lợi ích thái quá và bất hợp pháp trong Chương này là bắt buộc.

BÌNH LUẬN

Các quy định của Chương này liên quan đến lừa dối, ép buộc, lợi ích thái quá và bất hợp pháp có tính chất bắt buộc. Nếu loại bỏ hoặc thay đổi các điều khoản này trong quá trình giao kết hợp đồng thì sẽ là ngược lại với nguyên tắc thiện chí và trung thực đối với các bên. Tuy nhiên, không có gì ngăn cản bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu từ chối quyền này khi họ phát hiện ra sự việc thật hoặc có thể tự do hành động.

Mặt khác, các quy định tại Chương này liên quan đến hiệu lực bắt buộc của thỏa thuận duy nhất, không thể thực hiện ngay từ đầu

hoặc nhầm lẫn không có tính chất bắt buộc. Như vậy, các bên có thể đưa vào các điều kiện đặc biệt được quy định trong luật quốc gia như *"consideration"* hoặc nguyên cớ (*cause*); cũng có thể thỏa thuận rằng hợp đồng sẽ vô hiệu trong trường hợp không có khả năng thực hiện ngay từ đầu hoặc sự nhầm lẫn của một trong hai bên không phải là nguyên nhân khiến hợp đồng vô hiệu.

MỤC 2: CÁC TRƯỜNG HỢP VÔ HIỆU

ĐIỀU 3.2.1

(Định nghĩa về nhầm lẫn)

Nhầm lẫn là sự tin nhầm về sự việc hoặc về pháp luật tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Nhầm lẫn về sự việc hoặc về pháp luật

Điều 3.2.1 đã đồng nhất hai loại nhầm lẫn, đó là nhầm lẫn về sự việc và nhầm lẫn về pháp luật. Việc đưa ra một giải pháp về mặt pháp lý giống nhau đối với hai loại nhầm lẫn có thể được giải thích là do các hệ thống pháp luật hiện đại ngày càng phức tạp. Đối với các quan hệ thương mại xuyên quốc gia, sự phức tạp này gây ra nhiều khó khăn hơn, bởi vì một giao dịch riêng lẻ có thể do các hệ thống pháp luật nước ngoài không quen thuộc điều chỉnh.

2. Thời điểm quyết định

Điều 3.2.1 chỉ ra rằng nhầm lẫn là một sự tin nhầm về các tình huống sự việc hoặc về pháp luật tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Mục đích của việc ấn định yếu tố thời gian này là để phân biệt với trường hợp áp dụng các quy định liên quan đến nhầm lẫn và các giải pháp đặc thù với các trường hợp không thực hiện hợp đồng. Trên thực tế, theo quan điểm đã được lựa chọn, hoàn toàn có thể

coi một trường hợp nhầm lẫn điển hình như là một trở ngại ngăn cản hoặc kìm hãm việc thực hiện hợp đồng. Nếu một bên đã ký kết một hợp đồng do nhầm lẫn về một tình tiết hoặc về pháp luật và kéo theo đó là sự hình dung sai về tương lai của hợp đồng, thì các quy định về nhầm lẫn sẽ được áp dụng. Mặt khác, nếu như một bên có cách hiểu đúng về tình huống nhưng lại mắc nhầm lẫn trong việc đánh giá về tương lai của hợp đồng và sau đó từ chối thực hiện nghĩa vụ, thì đó phải coi là một trường hợp không thực hiện hợp đồng hơn là một sự nhầm lẫn.

ĐIỀU 3.2.2

(Vô hiệu do nhầm lẫn)

1. Sự vô hiệu do nhầm lẫn chỉ có thể được một bên viện dẫn nếu trong quá trình giao kết hợp đồng, sự nhầm lẫn là lớn đến mức mà một người bình thường, trong hoàn cảnh tương tự sẽ không giao kết hoặc chỉ giao kết với các điều kiện hoàn toàn khác nếu người này đã biết rõ tình trạng thực tế, và bên kia:

a. Đã phạm phải nhầm lẫn này hoặc là nguyên nhân của nhầm lẫn hoặc đã biết hay phải biết về tình trạng nhầm lẫn mà vẫn đặt nạn nhân vào sự nhầm lẫn đó, đi ngược lại với yêu cầu về thiện chí và trung thực trong thương mại; hoặc

b. Đã không hành động một cách hợp lý vào thời điểm hợp đồng vô hiệu, bằng cách dựa vào các điều khoản của hợp đồng.

2. Mặt khác, mỗi bên không được viện dẫn vô hiệu do nhầm lẫn khi:

a. Nhầm lẫn xuất phát từ lỗi nghiêm trọng của bên bị nhầm lẫn; hoặc

b. Nhầm lẫn liên quan đến một lĩnh vực mà ở đó nguy cơ nhầm lẫn do bên bị nhầm lẫn chịu, hoặc đặt trong hoàn cảnh đó nhầm lẫn cần phải do người này chịu.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.2 quy định các điều kiện cần thiết để nhầm lẫn được coi là nguyên nhân đủ để hợp đồng vô hiệu. Phần đầu của Khoản 1 xác định những điều kiện trong đó sự nhầm lẫn có mức độ đủ quan trọng để được xem xét; điểm a và b của Khoản 1 bổ sung những điều kiện liên quan đến bên không phải là nạn nhân của nhầm lẫn; Khoản 2 xác định các điều kiện liên quan đến nạn nhân của nhầm lẫn.

1. Nhầm lẫn nghiêm trọng

Để được xem xét, sự nhầm lẫn phải là nghiêm trọng. Tính chất và mức độ quan trọng của nhầm lẫn phải được xem xét dựa theo một tiêu chí kết hợp giữa khách quan và chủ quan, đó là việc mà *"một người bình thường đặt trong các tình huống tương tự (với bên bị nhầm lẫn)"* đã làm nếu họ biết về tình trạng thực tế vào thời điểm giao kết hợp đồng. Nếu người này đã không giao kết hợp đồng hoặc chỉ giao kết với các điều kiện hoàn toàn khác, thì chỉ khi đó nhầm lẫn mới được coi là nghiêm trọng.

Trong bối cảnh đó, phần đầu của Khoản 1 sử dụng một cấu trúc linh hoạt chứ không đưa ra những yếu tố chủ yếu đặc biệt của hợp

đồng có sự nhầm lẫn. Cách tiếp cận mềm dẻo này cho phép xem xét một cách đầy đủ ý định của các bên và các tình huống cụ thể. Đối với việc xác định ý định của các bên, cần áp dụng các quy định liên quan đến việc giải thích hợp đồng tại Chương 4. Các tiêu chí thương mại chung và các tập quán thương mại phổ biến cần được đặc biệt coi trọng.

Thông thường, trong các giao dịch thương mại, một số nhầm lẫn không được coi là thích đáng, *ví dụ:* nhầm lẫn liên quan đến giá trị của tài sản hoặc dịch vụ, hoặc nhầm lẫn chỉ liên quan đến mong đợi hoặc ý chí của bên bị nhầm lẫn. Cũng tương tự như vậy, đối với các nhầm lẫn về tình trạng nhân thân của bên kia hoặc những phẩm chất cá nhân của họ, mặc dù đôi khi những hoàn cảnh đặc biệt có thể làm cho các nhầm lẫn này trở nên chính đáng (*ví dụ:* trong trường hợp việc cung ứng dịch vụ đòi hỏi phải có một số phẩm chất cá nhân hoặc trường hợp một khoản vay được thiết lập dựa trên khả năng trả nợ của bên đi vay).

Tuy nhiên, việc một người bình thường coi nhận thức sai về các tình huống là nghiêm trọng vẫn chưa đủ vì còn tồn tại những điều kiện khác liên quan đến bên bị nhầm lẫn và bên kia để một nhầm lẫn được coi là thích đáng.

2. Điều kiện liên quan đến bên không bị nhầm lẫn

Bên bị nhầm lẫn chỉ có thể hủy hợp đồng vì vô hiệu nếu bên kia đáp ứng được một trong bốn điều kiện quy định ở Khoản 1.

Ba điều kiện đầu tiên quy định tại điểm a có điểm chung là bên kia không xứng đáng được bảo vệ bởi vì người này có liên quan, dù cách này hay cách khác, đến nhầm lẫn của nạn nhân.

Điều kiện thứ nhất là hai bên đều là nạn nhân của cùng một nhầm lẫn.

VÍ DỤ

1. Vào thời điểm giao kết một hợp đồng bán một chiếc ô tô thể thao, A và B không biết và không thể biết rằng chiếc ô tô đó trong thời gian đó đã bị lấy cắp. Trong trường hợp này, việc hủy hợp đồng vì vô hiệu có thể được chấp nhận.

Tuy nhiên, nếu hai bên tin tưởng một cách nhầm lẫn rằng đối tượng của hợp đồng đang tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng, trong khi đó, trên thực tế, nó đã bị tiêu hủy, thì cần phải xem xét Điều 3.1.3.

Điều kiện thứ hai là chính bên kia đã gây ra nhầm lẫn cho nạn nhân. Đó là trường hợp khi nhầm lẫn phát sinh từ những tuyên bố hoặc những xử sự đặc biệt của bên kia, dù dưới hình thức rõ ràng hay ngầm hiểu, hay xuất phát từ một sự cẩu thả. Ngay cả sự im lặng cũng có thể gây ra nhầm lẫn. Một sự khoa trương trong quảng cáo hoặc trong các cuộc đàm phán thường được tha thứ (*dolus bonnus*).

Nếu nhầm lẫn gây ra do cố ý thì Điều 3.2.5 được áp dụng.

Điều kiện thứ ba là bên kia đã biết hoặc phải biết về sự tồn tại của nhầm lẫn và đã hành động ngược lại với yêu cầu về thiện chí và trung thực trong quan hệ thương mại, đó là để mặc nạn nhân lâm vào tình trạng nhầm lẫn. Điều mà bên kia phải biết là điều mà một người bình thường đặt trong hoàn cảnh tương tự phải biết. Để có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu, bên bị nhầm lẫn còn phải chứng minh được rằng bên kia có nghĩa vụ thông báo cho mình về nhầm lẫn của họ.

Điều kiện thứ tư, được quy định tại điểm b, là bên kia đã không hành động hợp lý vào thời điểm tuyên bố hợp đồng vô hiệu căn cứ vào những điều khoản quy định trong hợp đồng. Về thời điểm tuyên bố hợp đồng vô hiệu, xem Điều 3.2.12 và Điều 1.10.

3. Điều kiện liên quan đến bên bị nhầm lẫn

Đoạn 2 Điều 3.2.2 liệt kê hai trường hợp trong đó bên bị nhầm lẫn không thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu.

Trường hợp thứ nhất được quy định tại điểm a, nhầm lẫn xuất phát từ lỗi nghiêm trọng của bên bị nhầm lẫn. Trong tình trạng như vậy, sẽ là không công bằng đối với bên kia khi cho phép bên bị nhầm lẫn được tuyên bố hợp đồng vô hiệu.

Trường hợp thứ hai được quy định tại điểm b như sau: trường hợp bên bị nhầm lẫn phải gánh chịu nguy cơ nhầm lẫn hoặc theo hoàn cảnh thì người này cần phải gánh chịu. Việc gánh chịu nguy cơ nhầm lẫn là yếu tố thường thấy trong các hợp đồng đầu cơ. Một bên có thể ký kết hợp đồng với hy vọng rằng, giả định về sự tồn tại của một số sự việc sẽ được kiểm chứng; tuy nhiên, họ có thể cam đoan sẽ gánh chịu rủi ro nếu mọi việc không diễn ra như vậy. Trong trường hợp này, người này không thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu vì nhầm lẫn đó.

VÍ DỤ

2. A bán cho B một bức tranh được "gán" là của họa sĩ C – người hầu như chưa được biết đến với một giá rẻ đối với loại tranh này. Tiếp sau đó, người ta phát hiện ra rằng, tác phẩm này lại được vẽ bởi nghệ sỹ nổi tiếng D. A không thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu với B vì lý do nhầm lẫn bởi vì việc bức tranh chỉ được gán cho là của họa sĩ C đã bao hàm nguy cơ là nó có thể được vẽ bởi một nghệ sỹ khác nổi tiếng hơn.

Đôi khi, cả hai bên phải gánh chịu rủi ro. Tuy nhiên, những hợp đồng đầu cơ bao hàm những hy vọng trái ngược nhau về biến động trong tương lai, ví dụ như biến động về giá cả và tỷ giá hối đoái, không thể bị tuyên bố vô hiệu vì lý do nhầm lẫn, bởi vì nhầm lẫn không liên quan đến sự việc tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

ĐIỀU 3.2.3

(Nhầm lẫn trong diễn đạt hoặc truyền đạt)

Nhầm lẫn mắc phải trong diễn đạt hoặc truyền đạt một tuyên bố được quy kết cho tác giả của tuyên bố đó.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.3 đã đồng nhất một nhầm lẫn trong diễn đạt hoặc truyền đạt với một nhầm lẫn thông thường của người là tác giả của tuyên bố hoặc truyền đạt tuyên bố; các quy định tại Điều 3.1.4, Điều 3.2.2 và các điều từ Điều 3.2.9 đến 3.2.16 cũng được áp dụng đối với những loại nhầm lẫn này.

1. Nhầm lẫn được coi là thích đáng

Nếu một nhầm lẫn trong biểu đạt hoặc truyền đạt có một mức độ quan trọng đáng kể (đặc biệt là nếu đó là nhầm lẫn về số liệu không chính xác), thì người tiếp nhận thông điệp sẽ biết hoặc cần phải biết về sai sót này. Trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không có quy định nào ngăn cản người nhận thông điệp chấp nhận lời đề nghị được diễn đạt hoặc truyền đạt không chính xác; vì vậy, người gửi/tác giả của lời đề nghị có quyền viện dẫn nhầm lẫn và tuyên bố

hợp đồng vô hiệu với bảo lưu là các điều kiện tại Điều 3.2.2 phải được hội đủ, đặc biệt là điều kiện người nhận không thông báo cho người gửi về nhầm lẫn, tức là đã hành động ngược lại với yêu cầu về thiện chí và trung thực trong lĩnh vực thương mại.

Trong một số trường hợp, nguy cơ nhầm lẫn có thể đã được người gửi thông điệp gánh chịu, hoặc cần phải được người này gánh chịu, nếu như người này đã sử dụng một phương pháp truyền đạt mà nhìn chung hay trong những tình huống đặc biệt cụ thể, họ biết hoặc cần phải biết là phương pháp đó không chắc chắn.

2. Nhầm lẫn xuất phát từ người nhận

Việc truyền thông tin chấm dứt ngay sau khi thông điệp đến tay người nhận *(xem Điều 1.10).*

Nếu thông điệp đã được truyền chính xác nhưng người nhận lại hiểu sai nội dung, thì trường hợp này không thuộc phạm vi áp dụng của Điều 3.2.3.

Nếu thông điệp được truyền chính xác đến máy của người nhận; tuy nhiên, do một lỗi kỹ thuật, máy đã in ra một văn bản sai, thì trường hợp này cũng không thuộc phạm vi áp dụng của Điều 3.2.3. Hệ quả cũng tương tự như vậy nếu như theo yêu cầu của người nhận, một thông điệp đã được truyền tải bằng lời nói thông qua một người trung gian của anh ta và người này đã không hiểu hoặc truyền tải sai.

Tuy nhiên, trong hai tình huống nêu trên, người nhận thông điệp có thể viện dẫn sự nhầm lẫn của mình căn cứ theo Điều 3.2.2 nếu như họ trả lời cho người gửi dựa trên cách hiểu sai về thông điệp từ người gửi và nếu mọi điều kiện của Điều 3.2.2 đều được đáp ứng.

ĐIỀU 3.2.4

(Biện pháp áp dụng khi không thực hiện hợp đồng)

Một bên không thể viện dẫn hợp đồng vô hiệu do nhầm lẫn khi hoàn cảnh cho phép hoặc có thể cho phép khả năng áp dụng một biện pháp đối với không thực hiện hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Sự ưu tiên đối với các biện pháp áp dụng khi không thực hiện hợp đồng

Điều 3.2.4 nhằm giải quyết xung đột có thể xảy ra giữa việc vô hiệu hợp đồng do nhầm lẫn và các biện pháp áp dụng trong trường hợp không thực hiện hợp đồng. Nếu xảy ra một xung đột như vậy thì các bên sẽ ưu tiên lựa chọn các biện pháp khi không thực hiện hợp đồng, bởi vì chúng có vẻ thích hợp hơn và linh hoạt hơn là biện pháp triệt để như vô hiệu hợp đồng.

2. Xung đột thực tế và tiềm tàng

Tranh chấp thực tế giữa một bên là các biện pháp để xử lý nhầm lẫn và bên kia là các biện pháp khi không thực hiện hợp đồng được đặt ra trong trường hợp cả hai biện pháp được viện dẫn từ sự việc về cơ bản là giống nhau.

VÍ DỤ

A, chủ trang trại, tìm thấy một chiếc cúp bị rỉ trong lòng đất và bán nó B – nhà buôn đồ mỹ nghệ với giá 10.000 Euro. Mức giá cao này được xác định dựa vào giả thuyết của hai bên là chiếc cúp được làm bằng bạc (nhiều đồ vật bằng bạc cũng đã được tìm thấy tại mảnh đất đó). Nhưng sau đó người ta phát hiện ra chiếc cúp chỉ được làm bằng sắt và giá trị chỉ là 1.000 Euro. B từ chối chấp nhận đồ vật này cũng như trả tiền với lý do là nó

> không có chất lượng dự kiến. B cũng tuyên bố hợp đồng vô hiệu với lý do là nhầm lẫn liên quan đến chất lượng của chiếc cúp. B chỉ có thể viện dẫn đến các biện pháp áp dụng với không thực hiện hợp đồng.

Trường hợp xung đột giữa hai biện pháp này cũng có thể xảy ra nhưng chỉ ở dạng tiềm năng, bởi vì bên bị nhầm lẫn lẽ ra đã có thể dựa vào một biện pháp áp dụng cho trường hợp không thực hiện hợp đồng, nhưng người này đã không thể làm điều đó do những tình huống đặc biệt, *ví dụ:* do thời hiệu khởi kiện đã hết. Ngay cả trong trường hợp này thì Điều 3.2.4 cũng được áp dụng: *hệ quả là việc hủy hợp đồng vì lý do nhầm lẫn sẽ bị loại trừ.*

ĐIỀU 3.2.5

(Lừa dối)

Một bên có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu do lừa dối khi cam kết của họ đã được thiết lập từ những thủ đoạn gian lận (đặc biệt là từ lời nói hay hành vi) của bên kia, hoặc khi người này, trái ngược với những yêu cầu về thiện chí và trung thực trong lĩnh vực thương mại và một cách gian lận, đã không cho bên kia biết về những tình huống đặc biệt mà người này đáng lẽ phải phát hiện ra.

BÌNH LUẬN

1. Lừa dối và nhầm lẫn

Việc vô hiệu hợp đồng theo yêu cầu của một bên do lừa dối có nhiều điểm tương đồng với việc vô hiệu hợp đồng trong một số trường hợp có nhầm lẫn. Khi đó, chúng ta có thể coi lừa dối như một trường hợp đặc biệt của nhầm lẫn do bên kia gây ra. Lừa dối,

cũng như nhầm lẫn, có thể xuất phát từ các tuyên bố hoặc xử sự, rõ ràng hay ngầm hiểu, từ những sự việc gian dối hoặc từ việc giấu giếm sự việc xác thực.

2. Khái niệm lừa dối

Điểm khác nhau có tính chất quyết định giữa lừa dối và nhầm lẫn nằm trong bản chất và mục đích của những lời tuyên bố hoặc những hành vi của người gây ra lừa dối. Đó là tính chất lừa dối của các tuyên bố hoặc hành vi hay việc giấu giếm những sự việc liên quan; trong những trường hợp này, nạn nhân có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Một xử sự là lừa dối nếu nó làm cho bên kia bị nhầm lẫn và như vậy nhằm đạt được một lợi ích bằng cách gây thiệt hại cho bên kia. Bản chất đáng chê trách của lừa dối đủ để tạo ra một lý do vô hiệu hợp đồng mà không cần thiết phải hội đủ các điều kiện khác quy định tại Điều 3.2.2, các điều kiện cần thiết để nhầm lẫn trở thành lý do chính đáng của việc vô hiệu hợp đồng.

Một sự khoa trương trong quảng cáo hoặc trong các cuộc đàm phán không đủ để bị coi là lừa dối.

ĐIỀU 3.2.6

(Ép buộc)

Một bên có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu do ép buộc khi cam kết của họ được thiết lập do những đe dọa không chính đáng từ phía bên kia, mà trong hoàn cảnh đó, sự cấp thiết và mức độ nghiêm trọng của đe dọa khiến họ không thể làm khác. Một sự đe dọa là không chính đáng khi hành vi hay bất tác vi dùng để đe dọa tự thân nó là bất hợp pháp, hoặc việc sử dụng một đe dọa như vậy nhằm đạt được việc giao kết hợp đồng là bất hợp pháp.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.6 cho phép tuyên bố một hợp đồng vô hiệu vì lý do ép buộc.

1. Đe dọa cấp thiết và nghiêm trọng

Sự đe dọa tự bản thân nó không đủ để gây ra hợp đồng vô hiệu. Nó phải cấp thiết và nghiêm trọng đến mức mà người bị đe dọa không có lối thoát hợp lý nào khác ngoài việc buộc phải giao kết hợp đồng theo những điều kiện do bên kia đặt ra. Tính cấp thiết và mức độ nghiêm trọng của đe dọa phải được xem xét theo tiêu chí khách quan, căn cứ vào hoàn cảnh cụ thể.

2. Đe dọa không chính đáng

Mặt khác, sự đe dọa phải không chính đáng và được Điều 3.2.6 minh họa bằng cách đưa ra hai ví dụ về đe dọa không chính đáng. *Ví dụ thứ nhất* đề cập đến trường hợp mà theo đó hành vi (hành động hoặc không hành động) để đe dọa tự nó đã là bất hợp pháp (như một sự tấn công thân thể). *Ví dụ thứ hai* đưa đến tình huống trong đó hành vi để đe dọa tự bản thân nó là hợp pháp, nhưng mục đích khi thực hiện hành vi lại là bất chính (*như dọa khởi kiện ra Tòa án chỉ nhằm mục đích buộc bên kia phải ký hợp đồng theo những điều khoản do mình áp đặt).*

VÍ DỤ

1. A là con nợ đã không trả một khoản nợ, bị B là người cho vay đe dọa sẽ khởi kiện ra Tòa án để đòi nợ. Mục đích duy nhất của việc đe dọa của B là nhằm đạt được việc thuê kho hàng của A với những điều kiện đặc biệt có lợi cho mình. A ký hợp đồng cho thuê nhưng có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu.

3. Đe dọa làm phương hại đến sự nổi tiếng hoặc lợi ích kinh tế

Để áp dụng Điều 3.2.6, sự đe dọa không nhất thiết làm phương hại đến con người hoặc tài sản, nó có thể ảnh hưởng đến sự nổi tiếng hoặc những lợi ích thuần túy về mặt kinh tế.

VÍ DỤ

2. Trước sự đe dọa của những cầu thủ trong một đội bóng rổ rằng họ sẽ đình công nếu không nhận được một khoản tiền thưởng cao hơn rất nhiều so với mức đã thỏa thuận trong trường hợp họ chiến thắng ở 4 trận cuối cùng của mùa giải, người lãnh đạo đội bóng phải chấp nhận trả khoản tiền theo yêu cầu. Người lãnh đạo có thể tuyên bố hợp đồng mới với các cầu thủ vô hiệu, bởi vì việc đình công có thể sẽ tự động làm cho đội bóng bị đặt ở bảng xếp hạng thấp hơn và kéo theo đó là một sự đe dọa nghiêm trọng và rõ ràng đến sự nổi tiếng và tình trạng tài chính của câu lạc bộ.

ĐIỀU 3.2.7

(Lợi ích thái quá)

1. Một bên có thể tuyên bố hợp đồng hay một trong các điều khoản của hợp đồng vô hiệu vì lý do bị thiệt hại nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng, hoặc do hợp đồng hay một điều khoản trong hợp đồng dành cho bên kia một lợi ích thái quá và không có căn cứ. Các bên cần đặc biệt xem xét đến:

a. Việc mà bên kia đã lợi dụng một cách không chính đáng tình trạng phụ thuộc, tình trạng suy thoái về kinh tế, mức độ khẩn cấp của nhu cầu, sự không dự liệu trước vấn đề, sự không hiểu biết, sự thiếu kinh nghiệm hoặc thiếu khả năng đàm phán của bên thứ nhất; và

b. Bản chất và mục đích của hợp đồng.

2. Theo yêu cầu của bên bị thiệt hại, Tòa án có thể sửa lại hợp đồng hoặc điều khoản trong hợp đồng nhằm làm cho hợp đồng phù hợp với các yêu cầu của thiện chí và trung thực trong lĩnh vực thương mại.

3. Tòa án cũng có thể sửa hợp đồng hoặc điều khoản của hợp đồng theo yêu cầu của bên nhận được thông báo hợp đồng vô hiệu, miễn là người gửi thông báo đã được thông tin một cách không chậm trễ về việc này và người này sau đó đã không hành động một cách hợp lý. Các quy định của Khoản 2 Điều 3.2.10 sẽ được áp dụng.

BÌNH LUẬN

1. Lợi ích thái quá

Quy định này cho phép một bên tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong trường hợp có một sự chênh lệch quá lớn giữa nghĩa vụ của các bên và mang lại cho một bên sự ưu đãi thái quá không có căn cứ.

Lợi ích thái quá phải tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng. Một hợp đồng mà không có sự bất công một cách thái quá vào thời điểm giao kết, nhưng sau đó lại trở thành bất công thái quá có thể được sửa đổi hoặc chấm dứt theo quy định về hardship tại Chương 6, Mục 2.

Theo nghĩa của từ *"thái quá"*, ngay cả khi một sự chênh lệch đáng kể về giá trị và giá cả hoặc mọi yếu tố khác làm đảo lộn sự cân bằng về nghĩa vụ vẫn không đủ để tuyên bố hợp đồng vô hiệu hoặc sửa hợp đồng theo quy định của Điều 3.2.7. Điều được đòi hỏi, đó là sự mất cân bằng phải nghiêm trọng đến mức mà xét trong tình huống cụ thể nó làm cho một người bình thường cũng không thể chấp nhận được.

2. Lợi ích không có căn cứ

Sự ưu đãi phải không những chỉ là thái quá mà còn phải không có căn cứ. Để biết liệu điều kiện này có được đáp ứng không, cần phải đánh giá mọi tình huống liên quan trong điều kiện cụ thể. Về mặt này, Khoản 1 Điều 3.2.7 viện dẫn đặc biệt đến hai yếu tố cần được quan tâm đặc biệt.

a. Khả năng đàm phán không cân sức

Yếu tố thứ nhất là một bên đã lợi dụng một cách không chính đáng tình trạng phụ thuộc, tình trạng suy thoái về kinh tế, mức độ khẩn cấp của nhu cầu, sự không dự liệu trước vấn đề, sự không hiểu biết, sự thiếu kinh nghiệm hoặc thiếu khả năng đàm phán của bên kia (điểm a). Liên quan đến sự phụ thuộc của một bên vào một bên khác, sự thống trị trong đàm phán chỉ xuất phát từ các điều kiện của thị trường là không đủ.

VÍ DỤ

A là chủ sở hữu một nhà máy sản xuất ô tô, bán một dây chuyền lắp ráp đã lỗi thời cho B là cơ quan chính phủ của một nước muốn tạo dựng nền công nghiệp ô tô riêng cho mình. Mặc dù A không tuyên bố bất cứ điều gì về hiệu quả của dây chuyền lắp ráp, nhưng A vẫn đạt được việc ấn định một mức giá rõ ràng là thái quá. B có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu khi biết được mình đã trả một khoản tiền lẽ ra phải tương ứng với một dây chuyền lắp ráp hiện đại hơn nhiều.

b. Bản chất và mục đích của hợp đồng

Bản chất và mục đích của hợp đồng (điểm b) tạo thành yếu tố thứ hai cần được đặc biệt chú ý. Thực tế có những tình huống mà ở đó một sự hưởng lợi thái quá không được coi là có căn cứ ngay cả khi bên được hưởng lợi đã không lạm dụng tình trạng yếu thế hơn của bên kia trong đàm phán.

Để biết có xảy ra tình huống như vậy hay không, các bên cần xem xét bản chất và mục đích của hợp đồng. Như vậy, một điều khoản trong hợp đồng quy định một thời hạn quá ngắn để thông báo về những khiếm khuyết của hàng hóa hoặc dịch vụ có thể đem lại cho bên bán hoặc bên cung cấp những lợi ích thái quá hay không là tùy theo bản chất của hàng hóa và dịch vụ có liên quan. Cũng tương tự như vậy, tiền công của một người đại diện được tính bằng tỷ lệ ấn định của giá hàng hóa hoặc dịch vụ, mặc dù là có căn cứ nếu người đại diện đã góp phần một cách đáng kể vào việc giao kết hợp đồng và/hoặc nếu giá trị của hàng hoá hoặc dịch vụ liên quan không quá cao, vẫn tỏ ra là tạo thành một lợi ích quá đáng đối với người đại diện nếu sự đóng góp của người này gần như không đáng kể và/hoặc nếu giá của hàng hóa, dịch vụ là quá cao.

c. Các yếu tố khác

Có thể phải xem xét các yếu tố khác, *ví dụ:* các quy tắc xử sự trong thương mại hoặc ngành nghề liên quan.

3. Hợp đồng vô hiệu hay sửa đổi hợp đồng

Việc tuyên bố hợp đồng hoặc một điều khoản của hợp đồng vô hiệu căn cứ theo Điều 3.2.7 tuân theo các quy định chung tại các Điều 3.2.11 và 3.2.16.

Tuy nhiên, theo yêu cầu của bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu và theo quy định tại Khoản 2 Điều 3.2.7, Tòa án có thể sửa hợp đồng nhằm làm cho hợp đồng phù hợp với những yêu cầu của nguyên tắc thiện chí và trung thực trong quan hệ thương mại. Tương tự như vậy, phù hợp với Khoản 3 Điều 3.2.7, bên nhận được thông báo hợp đồng vô hiệu cũng có thể yêu cầu sửa hợp đồng như vậy, miễn là họ thông báo cho người gửi thông báo về yêu cầu

của mình không chậm trễ sau khi nhận được thông báo và trước khi người gửi đã hành động một cách hợp lý.

Sau khi bên kia đã yêu cầu như vậy, bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu và thông báo tuyên bố hợp đồng vô hiệu trước đó không còn hiệu lực (*xem Điều 3.2.10(2)*).

Nếu các bên không thống nhất lựa chọn giải pháp nào, Tòa án sẽ toàn quyền quyết định hủy bỏ hay sửa đổi hợp đồng, và trong trường hợp sửa thì sửa những điều khoản liên quan nào.

ĐIỀU 3.2.8

(Bên thứ ba)

1. Bên bị lừa dối, bị ép buộc, bị thiệt hại do lợi ích thái quá, hoặc bị nhầm lẫn do lỗi của bên thứ ba, hoặc do lỗi của người được biết hoặc phải được biết như bên thứ ba, đối với những hành vi mà bên kia phải chịu trách nhiệm, có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu với tư cách giống như trường hợp những lỗi này là do chính bên kia gây ra.

2. Bên bị lừa dối, bị ép buộc, bị thiệt hại do lợi ích thái quá do lỗi của bên thứ ba về những hành vi mà bên kia không phải chịu trách nhiệm, có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong trường hợp bên kia đã biết hoặc phải biết về những lỗi này hoặc vào thời điểm tuyên bố hợp đồng vô hiệu, bên kia đã không hành động một cách hợp lý dựa trên những điều khoản trong hợp đồng.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.8 quy định về các tình huống xảy ra thường xuyên trong thực tế, trong đó bên thứ ba đã liên quan hoặc dính líu vào quá trình đàm phán hợp đồng, và nguyên nhân hợp đồng vô hiệu là do người này gây ra.

1. Bên thứ ba mà một bên phải chịu trách nhiệm

Khoản 1 quy định trường hợp trong đó sự lừa dối, sự ép buộc, lợi ích thái quá hoặc sự nhầm lẫn của một bên do bên thứ ba gây ra về những hành vi mà bên kia phải chịu trách nhiệm, hoặc các trường hợp trong đó bên thứ ba đã không gây ra nhầm lẫn nhưng biết rõ hoặc phải biết về điều này. Một bên chịu trách nhiệm về những hành vi của bên thứ ba trong rất nhiều tình huống khác nhau, từ trường hợp bên thứ ba là đại diện của người này đến trường hợp bên thứ ba tự mình hành động vì lợi ích của người này. Trong tất cả các trường hợp này, có vẻ như có căn cứ khi quy kết cho bên này phải chịu trách nhiệm về các hành vi của bên thứ ba, cũng như về việc họ đã biết trên thực tế hoặc theo suy đoán về một số tình huống nào đó. Việc quy kết này độc lập với vấn đề xác định xem liệu bên này có biết về hành vi của bên thứ ba hay không.

2. Bên thứ ba mà một bên không phải chịu trách nhiệm

Khoản 2 đề cập đến các trường hợp trong đó một bên bị lừa dối, ép buộc hoặc bị thiệt hại do lợi ích thái quá hoặc bị tác động một cách không có căn cứ của bên thứ ba về những hành vi mà bên kia không phải chịu trách nhiệm. Các hành vi này chỉ có thể được quy kết cho bên kia nếu như họ đã biết hoặc buộc phải biết về việc đó.

Tuy nhiên, có một ngoại lệ đối với quy định này: bên bị lừa dối, ép buộc hoặc bị thiệt hại do lợi ích thái quá có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu ngay cả khi bên kia không biết về hành vi của bên thứ ba, trong trường hợp bên kia đã không hành động một cách hợp lý dựa trên những điều khoản của hợp đồng trước thời điểm tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Ngoại lệ này là có căn cứ bởi vì trong tình huống này, bên kia không cần được bảo vệ.

ĐIỀU 3.2.9

(Sự khẳng định)

Hợp đồng không thể bị vô hiệu trong trường hợp bên có quyền tuyên bố vô hiệu khẳng định một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu hợp đồng này ngay sau khi thời hạn của việc thông báo vô hiệu bắt đầu phát sinh.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.9 nêu ra quy định theo đó bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu có thể khẳng định hợp đồng một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu.

Để được coi là có một sự khẳng định ngầm hiểu, sẽ là không đủ ví dụ như khi bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu khởi kiện chống lại bên kia dựa trên căn cứ bên kia đã không thực hiện nghĩa vụ. Chỉ có thể giả định rằng có một sự khẳng định nếu như bên kia đã đồng ý với việc khởi kiện hoặc việc khởi kiện đã kết thúc.

Cũng được coi là có sự khẳng định nếu bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu tiếp tục thực hiện nghĩa vụ mà không bảo lưu quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu.

ĐIỀU 3.2.10

(Mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu)

1. Mặc dù có sự nhầm lẫn cho phép một bên tuyên bố hợp đồng vô hiệu, hợp đồng vẫn được coi là đã được giao kết như mong muốn của bên này, nếu bên kia biểu lộ ý định ý định tuân thủ hợp đồng hoặc thực hiện nghĩa vụ như bên bị nhầm lẫn mong muốn. Bên dự định hành động như vậy phải hành động một cách nhanh chóng ngay sau khi đã được thông báo về nhầm lẫn do bên kia mắc phải và trước khi bên kia đưa ra thông báo một cách hợp lý rằng hợp đồng vô hiệu.

2. Như vậy, bên bị nhầm lẫn mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu và mọi thông báo hợp đồng vô hiệu trước đây đều không có hiệu lực.

BÌNH LUẬN

1. Thực hiện hợp đồng theo cách như là bên bị nhầm lẫn đã mong muốn

Theo quy định của Điều 3.13, bên bị nhầm lẫn bị mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu nếu bên kia biểu thị mong muốn tuân thủ hợp đồng hoặc thực hiện các nghĩa vụ của mình theo đúng như bên bị nhầm lẫn mong muốn. Bên kia có thể muốn thực hiện điều đó vì lý do lợi ích mà họ có được từ hợp đồng, ngay cả trong trường hợp hợp đồng bị sửa.

Sự xem xét các lợi ích của bên kia chỉ có căn cứ trong trường hợp nhầm lẫn chứ không phải là trong các trường hợp vi phạm nguyên tắc tự nguyện khác (cưỡng ép và lừa dối). Trong những trường hợp này sẽ rất khó có thể mong đợi các bên duy trì hợp đồng.

2. Quyết định hành động nhanh chóng

Bên kia phải bày tỏ quyết định tuân thủ hợp đồng hoặc thực hiện nghĩa vụ sau khi đã sửa một cách nhanh chóng ngay sau khi đã được thông báo về cách mà bên bị nhầm lẫn đã hiểu về hợp đồng. Vấn đề tìm hiểu xem bằng cách nào bên kia phải nhận thông tin liên quan đến cách hiểu sai các điều khoản của hợp đồng phụ thuộc vào hoàn cảnh cụ thể.

3. Mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu

Khoản 2 quy định rõ ràng rằng, sau tuyên bố hoặc việc thực hiện nghĩa vụ của bên kia, bên bị nhầm lẫn mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu và mọi thông báo hợp đồng vô hiệu trước đây đều không có hiệu lực.

Ngược lại, bên kia cũng không còn quyền sửa hợp đồng nếu bên bị nhầm lẫn đã không chỉ thông báo về việc hợp đồng vô hiệu mà sau đó đã hành động một cách hợp lý.

4. Bồi thường thiệt hại

Việc bên kia sửa hợp đồng không ngăn cản bên bị nhầm lẫn được yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của Điều 3.2.16 nếu bên này đã chịu một thiệt hại mà việc sửa đổi hợp đồng cũng không bù đắp được.

ĐIỀU 3.2.11

(Tuyên bố hợp đồng vô hiệu bằng thông báo)

Một bên tuyên bố hợp đồng vô hiệu bằng cách thông báo cho bên kia.

BÌNH LUẬN

1. Sự cần thiết của thông báo

Điều 3.2.11 quy định nguyên tắc theo đó quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu của một bên được thực hiện bằng cách thông báo cho bên kia *mà không cần có sự can thiệp của Tòa án*.

2. Hình thức và nội dung của thông báo

Điều 3.2.11 không quy định bất kỳ một điều kiện đặc biệt nào liên quan đến hình thức và nội dung của thông báo hợp đồng vô hiệu. Từ đó suy ra rằng, theo quy định chung tại Điều 1.10(1), thông báo có thể được thực hiện bằng bất kỳ biện pháp nào phù hợp với hoàn cảnh. Về nội dung của thông báo, không nhất thiết phải sử dụng thuật ngữ *"hủy hợp đồng vì vô hiệu"*, cũng không cần thiết phải nêu rõ lý do hủy. Tuy nhiên, với mục đích minh bạch, sẽ là sáng suốt khi một bên nêu ra một số lý do hợp đồng vô hiệu, mặc dù trong trường hợp lừa dối hoặc lợi ích thái quá, bên tuyên bố hợp đồng vô hiệu có thể giả định rằng các lý do này đã được bên kia biết.

VÍ DỤ

A, là ông chủ của B, dọa sẽ sa thải B nếu B không bán cho ông ta một chiếc tủ commode từ thời Louis XVI. Cuối cùng, B đã chấp nhận việc bán chiếc tủ này. Hai ngày sau, A nhận được một lá thư của B thông báo về sự từ nhiệm của mình và nêu rõ là mình đã bán chiếc tủ đó cho C. Lá thư của B tạo thành một thông báo đầy đủ để tuyên bố vô hiệu hợp đồng mua bán với A.

3. Bên kia phải nhận được thông báo

Thông báo tuyên bố hợp đồng vô hiệu phát sinh hiệu lực khi nó đến với bên kia (*xem Điều 1.10(2)*)

ĐIỀU 3.2.12

(Thời hạn)

1. **Việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu phải được thông báo trong một thời hạn hợp lý, xét trong hoàn cảnh, từ thời điểm mà bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu hoặc đã biết hoặc không thể không biết về nguyên nhân hợp đồng vô hiệu, hoặc có thể tự do hành động.**
2. **Thời hạn thông báo vô hiệu một điều khoản cụ thể trong hợp đồng theo quy định tại Điều 3.2.7 bắt đầu từ thời điểm mà bên kia lạm dụng điều khoản đó.**

BÌNH LUẬN

Phù hợp với Khoản 1 của Điều 3.15, việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu phải được thông báo trong một thời hạn hợp lý từ thời điểm mà bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu, hoặc biết hoặc không thể không biết về nguyên nhân hợp đồng vô hiệu, hoặc có thể tự do hành động. Cụ thể hơn, bên bị nhầm lẫn hoặc bị lừa dối phải thông báo việc hợp đồng vô hiệu trong một thời hạn hợp lý từ thời điểm mà mình biết hoặc không thể không biết về sự nhầm lẫn hoặc lừa dối đó. Tương tự như đối với trường hợp lợi ích thái quá xuất phát từ việc lạm dụng sự không hiểu biết, sự không thấy trước hoặc sự thiếu kinh nghiệm của nạn nhân, trong trường hợp ép buộc hoặc lạm dụng sự phụ thuộc, sự suy thoái kinh tế hoặc nhu cầu khẩn cấp của nạn nhân, thì thời hạn tuyên bố hợp đồng vô hiệu bắt đầu tính từ thời điểm mà bên bị đe dọa hoặc bị lạm dụng có thể tự do hành động.

Trong trường hợp tuyên bố vô hiệu một điều khoản của hợp đồng phù hợp với Điều 3.2.7, Khoản 2 của Điều 3.2.12 quy định rằng thời hạn thông báo bắt đầu tính từ thời điểm *mà bên kia lạm dụng điều khoản này.*

ĐIỀU 3.2.13

(Vô hiệu một phần)

Chỉ các điều khoản của hợp đồng bị ảnh hưởng bởi lý do vô hiệu mới bị vô hiệu, trừ trường hợp xét trong hoàn cảnh cụ thể, sẽ là không hợp lý khi duy trì các điều khoản khác của hợp đồng.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.13 xử lý tình huống trong đó việc tuyên bố vô hiệu chỉ liên quan đến các điều khoản có liên quan đến nguyên nhân làm hợp đồng vô hiệu. Trong trường hợp này, các hậu quả của việc hợp đồng vô hiệu chỉ giới hạn ở những điều khoản được nêu ra, trừ phi việc duy trì các điều khoản khác của hợp đồng, tùy thuộc vào hoàn cảnh, là không hợp lý. Điều đó thường phụ thuộc vào vấn đề xác định xem liệu một bên lẽ ra đã ký hoặc không ký hợp đồng nếu họ đã biết rằng các điều khoản liên quan có thể bị ảnh hưởng bởi nguyên nhân làm hợp đồng vô hiệu.

VÍ DỤ

1. A là nhà xây dựng, thỏa thuận xây hai ngôi nhà trên các mảnh đất của X và Y cho B (có ý định ở một ngôi nhà và cho thuê ngôi nhà còn lại). B tưởng rằng mình được phép xây dựng trên hai mảnh đất, trong khi trên thực tế chỉ được phép xây dựng trên mảnh đất X. Trừ khi các tình huống chỉ ra điều ngược lại, dù việc xây dựng nhà trên mảnh đất Y bị vô hiệu thì vẫn là hợp lý khi duy trì các điều khoản khác của hợp đồng liên quan đến việc xây dựng ngôi nhà trên mảnh đất X.
2. Tình huống vẫn tương tự như ví dụ 1, chỉ có điểm khác là sẽ xây một ngôi trường trên mảnh đất X và xây nhà cho sinh viên trên

> mảnh đất Y. Trừ khi các tình huống chỉ ra điều ngược lại, khi việc xây nhà cho sinh viên thuê trên mảnh đất Y bị vô hiệu, sẽ là không hợp lý khi duy trì các điều khoản khác của hợp đồng liên quan đến việc xây dựng ngôi trường trên mảnh đất X.

ĐIỀU 3.2.14

(Hiệu lực hồi tố của việc hợp đồng vô hiệu)

Việc hợp đồng vô hiệu có hiệu lực hồi tố.

BÌNH LUẬN

Điều 3.2.14 quy định việc *hợp đồng vô hiệu có hiệu lực hồi tố*. Nói cách khác, hợp đồng được coi là chưa hề tồn tại. Trong trường hợp vô hiệu một phần theo quy định của Điều 3.2.13, quy định này chỉ áp dụng đối với phần của hợp đồng bị vô hiệu.

Một số điều khoản của hợp đồng có thể vẫn tồn tại ngay cả trong trường hợp vô hiệu toàn bộ hợp đồng. Các điều khoản về trọng tài, về thẩm quyền và về việc chọn luật áp dụng được coi là khác với các điều khoản khác của hợp đồng và có thể vẫn tồn tại mặc dù hợp đồng bị hủy toàn bộ hoặc một phần. Để biết các điều khoản đó tiếp tục có hiệu lực trên thực tế hay không phải dựa vào luật quốc gia áp dụng.

ĐIỀU 3.2.15

(Hoàn trả)

1. **Việc hợp đồng vô hiệu cho phép mỗi bên yêu cầu hoàn trả những gì mà mình đã cung cấp trong quá trình thực hiện hợp đồng hoặc các điều khoản bị tuyên bố vô hiệu,**

miễn là bên đó đồng thời hoàn lại những gì mà mình đã nhận được.

2. Những gì không thể được hoàn lại bằng hiện vật thì phải được hoàn lại bằng giá trị.

3. Bên đã tiếp nhận việc thực hiện hợp đồng không phải hoàn lại bằng giá trị nếu việc không thể hoàn lại bằng hiện vật là do lỗi của bên kia.

4. Có thể đòi bồi thường cho những chi phí hợp lý để duy trì hoặc bảo quản những gì đã nhận được.

BÌNH LUẬN

1. Quyền yêu cầu hoàn lại trong trường hợp hợp đồng vô hiệu

Theo quy định của Khoản 1 của Điều 3.2.15, mỗi bên có thể yêu cầu hoàn lại những gì mà mình đã cung cấp khi thực hiện hợp đồng hoặc các điều khoản bị vô hiệu. Điều kiện duy nhất đối với việc hoàn trả như vậy là mỗi bên đồng thời thực hiện việc hoàn lại những gì mà mình đã nhận theo quy định của hợp đồng hoặc theo các điều khoản bị vô hiệu.

VÍ DỤ

1. Trong giao dịch mua lại một công ty, cổ đông đa số A thỏa thuận bán và chuyển giao cho B số cổ phần có giá trị 100.000 bảng Anh. Sau khi phát hiện A đã giả mạo thông tin về tình hình lợi nhuận mà công ty đạt được, B tuyên bố hủy hợp đồng. B có thể yêu cầu hoàn trả cho mình khoản tiền 100.000 bảng Anh. Đồng thời, B phải hoàn trả cho A số cổ phần mà mình đã nhận.

Đối với các chi phí phát sinh từ việc hoàn trả, Điều 6.1.11 sẽ được áp dụng.

2. Không thể hoặc không thích hợp để hoàn lại bằng hiện vật

Việc hoàn trả thông thường phải được thực hiện bằng hiện vật. Tuy nhiên, có những trường hợp mà việc hoàn trả phải được thực hiện bằng giá trị. Trước tiên, đó là trường hợp việc hoàn lại bằng hiện vật không thể thực hiện được. Giá trị của khoản hoàn trả phải tương ứng với giá trị của nghĩa vụ đã được thực hiện mà người đó nhận được.

VÍ DỤ

2. A đặt hàng với B về việc sơn lại nhà máy của mình. B đã sử dụng những cách thức gian lận để thúc đẩy A giao kết hợp đồng với giá cao hơn so với giá thị trường. Sau khi phát hiện sự lừa dối này, A tuyên bố hợp đồng vô hiệu. A có thể yêu cầu B hoàn trả theo giá trị, đồng thời có nghĩa vụ hoàn trả tiền công cho B đối với công việc sơn lại đã được thực hiện tại nhà máy của A.

Việc bồi thường cũng được quy định tại Khoản 2 khi việc hoàn trả bằng hiện vật là không thích hợp, nhất là trong trường hợp việc hoàn trả bằng hiện vật đòi hỏi những nỗ lực hoặc chi phí không hợp lý. Khi đó, tiêu chí được quy định tại Điều 7.2.2(b) sẽ được áp dụng.

VÍ DỤ

3. Người bán đồ cổ A đã sử dụng những cách thức gian lận để hối thúc người bán đồ cổ B mua một bộ sưu tập tiền vàng từ mình. Những đồng tiền này sau đó được đưa lên tàu của B và con tàu này đã bị đắm trong một trận bão mạnh. Sau đó, B phát hiện ra sự gian lận và tuyên bố hợp đồng vô hiệu. B có thể yêu cầu hoàn lại khoản tiền mà mình đã trả, đồng thời phải chuyển một khoản tiền bồi thường tương ứng với giá trị của số tiền vàng. Điều này xuất phát từ việc các chi phí bỏ ra để trục vớt số tiền vàng trên con tàu bị đắm có thể lớn hơn rất nhiều giá trị của số tiền vàng đó.

Việc xác định giá trị cần phải hoàn trả khi "điều đó là hợp lý" cho thấy rõ rằng sự hoàn trả đó chỉ có thể được thực hiện nếu/ và

với mức độ mà nghĩa vụ được thực hiện tạo thành một lợi thế cho người có quyền.

VÍ DỤ

4. A cam kết trang trí sảnh chờ cho một trung tâm thương mại của B. Sau khi A thực hiện được một nửa khối lượng công việc, B phát hiện rằng A không phải là nhà trang trí nổi tiếng mà mình muốn thuê. B tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Vì những trang trí đã làm không thể hoàn lại được và không có giá trị gì đối với B, nên A không có quyền đòi hoàn lại giá trị công việc mà mình đã làm cho B.

3. Phân chia rủi ro

Quy định tại Khoản 2 dẫn đến việc phân chia rủi ro, theo đó, bên hưởng lợi từ việc thực hiện hợp đồng có nghĩa vụ hoàn lại bằng giá trị nếu người đó không thể thực hiện việc hoàn lại bằng vật chất. Quy định của Khoản 2 được áp dụng để xem xét bên hưởng lợi đó có hay không có trách nhiệm về những hư hỏng hoặc phá hủy những gì mà mình nhận được. Việc phân chia rủi ro về hư hỏng hay phá hủy đó được giải thích bằng việc rủi ro cần phải thuộc về người có quyền kiểm soát việc thực hiện hợp đồng. Ngược lại, bên hưởng lợi từ việc thực hiện hợp đồng ~~bên đó~~ không có nghĩa vụ thực hiện việc hoàn lại bằng giá trị khi những hư hỏng hoặc phá hủy thuộc trách nhiệm của bên kia, có thể vì chúng được gây ra bởi lỗi hoặc thiếu sót rõ ràng trong quá trình thực hiện hợp đồng của bên hưởng lợi. Điều này giải thích cho quy định của Khoản 3.

VÍ DỤ

5. Người buôn bán các tác phẩm nghệ thuật A đã mua từ người buôn bán các tác phẩm nghệ thuật B một bức tranh mà cả hai bên đều tin rằng đó là bức tranh thật của họa sĩ Constable. Sau đó, xuất hiện những nghi ngờ về độ xác thực của bức tranh. B đã thuê C, một chuyên gia nổi tiếng, giám định bức tranh. C khẳng định rằng đó là một bức tranh của một họa sĩ ít nổi tiếng

hơn nhưng cùng thời với Constable. Do lỗi của B, bức tranh đã bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển từ nhà C đến chỗ của A. A tuyên bố hợp đồng vô hiệu vì lý do nhầm lẫn theo Điều 3.2.2. A có thể yêu cầu hoàn trả khoản tiền mua bức tranh mà không phải bồi thường tương ứng với giá trị của bức tranh.

Bên hưởng lợi từ việc thực hiện nghĩa vụ vẫn có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng giá trị cho những gì đã nhận được khi việc hư hỏng hoặc phá hủy vẫn xảy ra dù hợp đồng không được thực hiện.

VÍ DỤ

6. Công ty A bán và chuyển giao một đầu máy xúc cho công ty B. Thiết bị này sau đó bị phá hủy hoàn toàn trong một trận bão làm ngập khu đất của A và B. Công ty B tuyên bố hợp đồng vô hiệu vì lý do nhầm lẫn theo Điều 3.2.2. Công ty B có thể yêu cầu hoàn trả khoản tiền đã thanh toán, nhưng đồng thời cũng phải thanh toán khoản bồi thường cho công ty A tương ứng với giá trị của đầu máy xúc.

Bên hưởng lợi từ việc thực hiện hợp đồng có nghĩa vụ hoàn lại bằng giá trị khi cam kết của bên đó đã được xác định bằng những mưu kế gian lận của bên kia.

VÍ DỤ

7. Bằng những cách thức gian lận, người buôn đồ cổ A có được một chiếc bình Hy Lạp cổ có giá trị trên cơ sở trao đổi chiếc xe ô tô cũ nát của mình cho B – chủ sở hữu một gara. Chiếc xe sau đó vô tình bị phá hủy trong gara của B. Nếu B tuyên bố hợp đồng vô hiệu trên cơ sở Điều 3.2.5, B có thể yêu cầu A trả lại chiếc bình, nhưng cũng phải hoàn lại giá trị chiếc ô tô cho A.

Trong khi Điều 3.2.5 hướng đến đảm bảo rằng, B không bị ràng buộc bởi hợp đồng đã giao kết (mà từ đó phát sinh quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu) và không phải gánh chịu những hậu quả từ giao dịch mà A đã khuyến khích mình giao kết (mà từ đó phát sinh quyền yêu cầu hoàn lại), Điều 3.2.5 không bảo vệ B trong trường hợp xảy ra tai nạn.

Vấn đề liên quan đến nghĩa vụ hoàn lại giá trị của công việc đã được thực hiện của bên hưởng lợi chỉ đặt ra khi mà sự hư hỏng hoặc phá hủy xảy ra trước khi tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Nếu những gì được cung cấp khi thực hiện hợp đồng bị hư hỏng hoặc phá hủy sau khi hợp đồng bị tuyên bố vô hiệu, bên hưởng lợi phải hoàn trả lại những gì mà mình đã nhận được. Nếu nghĩa vụ này không được thực hiện, bên bị ảnh hưởng có quyền đòi bồi thường thiệt hại theo Điều 7.4.1, trừ khi việc không thực hiện này rơi vào trường hợp miễn trách theo quy định tại Điều 7.1.7.

VÍ DỤ

8. Người buôn bán các tác phẩm nghệ thuật A mua từ người buôn bán các tác phẩm nghệ thuật B một bức tranh mà cả hai bên đều tin tưởng đó là bức tranh thật của họa sĩ Constable. Sau đó, bức tranh được xác định là của một họa sĩ ít nổi tiếng hơn nhưng cùng thời với Constable và A tuyên bố hợp đồng vô hiệu vì lý do nhầm lẫn theo quy định của Điều 3.2.2. Từ đó, A có thể yêu cầu hoàn lại khoản tiền đã thanh toán nhưng cũng có nghĩa vụ hoàn trả bức tranh. Trước khi A hoàn trả bức tranh thì bức tranh đã bị đánh cắp. Quyền của B yêu cầu bồi thường thiệt hại phụ thuộc vào việc đánh cắp bức tranh có được coi là một trường hợp bất khả kháng hay không (xem Điều 7.1.7).

4. Bồi thường chi phí liên quan đến việc thực hiện hợp đồng

Nếu bên hưởng lợi phải bỏ ra các chi phí để bảo tồn hoặc duy trì đối tượng của việc thực hiện hợp đồng, việc bên hưởng lợi yêu cầu bồi thường các khoản chi phí này là hợp lý khi hợp đồng bị tuyên bố vô hiệu và từ đó, các bên có nghĩa vụ hoàn lại cho nhau những gì đã nhận.

VÍ DỤ

9. Công ty A đã bán và trao một con ngựa đua cho công ty B. Sau một khoảng thời gian, B phát hiện ra rằng A đã giấu thông tin về giống của con ngựa đó. B tuyên bố hợp đồng vô hiệu. B có thể yêu cầu bồi thường những chi phí mà mình bỏ ra để nuôi và chăm sóc con ngựa đó.

Quy định này chỉ được áp dụng cho các chi phí hợp lý. Để xác định tính hợp lý, các bên cần tính đến hoàn cảnh thực tế. Trong ví dụ 9, các bên cần xem xét việc con ngựa được bán có đúng là một giống ngựa đua hay là một giống ngựa trang trại bình thường.

Bên thụ hưởng không thể yêu cầu bồi thường các khoản chi phí không cần thiết đối với việc giữ gìn hay bảo tồn đối tượng của việc thực hiện hợp đồng, ngay cả khi chúng được coi là hợp lý.

VÍ DỤ

10. Công ty A đã bán và trao cho công ty B một phần mềm máy tính mà cả hai bên đều tin là nó có một số tính năng nhất định. Khi B phát hiện ra không phải là như vậy, B yêu cầu C xác định xem tính năng đó có được tích hợp trong phần mềm hay không. Bởi vì B thấy rằng việc đó là không thể, B tuyên bố hợp đồng vô hiệu vì nhầm lẫn theo quy định của Điều 3.2.2. B không thể yêu cầu A trả các khoản phí mà B đã thanh toán cho C với ý nghĩa là các chi phí được quy định tại Khoản 4.

5. Lợi nhuận

Bộ Nguyên tắc không xem xét đến các khoản lợi nhuận có được hoặc các khoản lợi ích sẽ có thể mang lại từ việc thực hiện hợp đồng. Trong thực tiễn thương mại, thường rất khó xác định giá trị của khoản lợi nhuận mà các bên thu được trên cơ sở thực hiện hợp đồng. Hơn nữa, hai bên cũng sẽ thường đạt được mức lợi nhuận như vậy.

ĐIỀU 3.2.16

(Bồi thường thiệt hại)

Dù hợp đồng có bị vô hiệu hay không, bên đã biết hoặc phải biết nguyên nhân hợp đồng vô hiệu có trách nhiệm bồi thường thiệt hại sao cho bên kia trở về tình trạng như lúc hợp đồng chưa được giao kết.

BÌNH LUẬN

1. Bồi thường thiệt hại nếu bên kia biết nguyên nhân hợp đồng vô hiệu

Điều 3.2.16 quy định một bên đã biết hoặc phải biết nguyên nhân hợp đồng vô hiệu phải có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên kia. Quyền được bồi thường thiệt hại tồn tại độc lập với việc hợp đồng có bị vô hiệu hay không.

2. Phương thức bồi thường

Khác với bồi thường thiệt hại trong trường hợp không thực hiện hợp đồng quy định tại Mục 4, Chương 7, việc bồi thường thiệt hại quy định tại Điều khoản này chỉ có mục đích là đưa bên kia trở về tình trạng như lúc hợp đồng chưa được giao kết.

VÍ DỤ

Công ty A bán một phần mềm cho công ty B, do vậy buộc phải biết sự nhầm lẫn của B về công dụng mong muốn của sản phẩm. Dù B có tuyên bố hợp đồng vô hiệu hay không, thì A vẫn phải có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho B về mọi chi phí của B để đào tạo nhân lực sử dụng phần mềm, nhưng không chịu trách nhiệm về thiệt hại mà B phải chịu vì không thể sử dụng phần mềm vào mục đích mong muốn.

ĐIỀU 3.2.17

(Tuyên bố đơn phương)

Các quy định của Chương này được áp dụng, với những sửa đổi cần thiết, đối với mọi thông điệp mà bên này gửi đến bên kia.

BÌNH LUẬN

Điều 3.20 tính đến thực tế là ngoài hợp đồng nói riêng, các bên, trước hoặc sau khi ký kết hợp đồng, thường xuyên trao đổi một số thông điệp và các thông điệp này cũng có thể bị vô hiệu.

Trong quan hệ thương mại, *ví dụ*: quan trọng nhất của thông điệp đơn phương nằm ngoài hợp đồng và trong giai đoạn chuẩn bị đối với một hợp đồng là thư mời đầu tư, thư mời tham gia công trình, lời chào bán hàng hoặc cung ứng dịch vụ. Các thông điệp được thực hiện sau khi ký kết hợp đồng có hình thức rất đa dạng, như: thông báo, tuyên bố, yêu cầu, đề nghị. Đặc biệt, những lời từ chối và tuyên bố theo đó một bên đảm nhiệm một trách nhiệm có thể bị tác động bởi một trường hợp vi phạm nguyên tắc tự nguyện.

MỤC 3: BẤT HỢP PHÁP

ĐIỀU 3.3.1

(Hợp đồng vi phạm một quy phạm mệnh lệnh)

1. **Việc vi phạm một quy phạm mệnh lệnh nội địa, quốc tế hay xuyên quốc gia được áp dụng theo Điều 1.1 gây ra cho hợp đồng những hậu quả mà quy phạm mệnh lệnh đó đã quy định rõ ràng.**
2. **Khi quy phạm mệnh lệnh không nêu rõ những hậu quả pháp lý khi vi phạm đối với hợp đồng, các bên có thể viện dẫn đến các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng được coi là hợp lý theo hoàn cảnh.**
3. **Để xem xét sự hợp lý của một biện pháp, có thể tính đến, nhất là:**
   a. **Mục đích của quy phạm bị vi phạm;**
   b. **Nhóm người mà quy phạm hướng đến bảo vệ;**
   c. **Bất kỳ chế tài nào có thể được áp dụng theo quy phạm bị vi phạm;**
   d. **Mức độ của vi phạm;**
   e. **Việc sự vi phạm đó được biết hoặc đáng lẽ phải được biết đến bởi một trong các bên hoặc cả hai bên;**
   f. **Việc thực hiện hợp đồng yêu cầu phải vi phạm quy phạm; và**
   g. **Mong đợi hợp lý của các bên.**

BÌNH LUẬN

1. Phạm vi áp dụng của Mục này

Dù là quy tắc nền tảng (*xem Điều 1.1*), tự do hợp đồng theo Bộ Nguyên tắc UNDROIT không phải là vô hạn. Khi giao kết, các bên phải đảm bảo hợp đồng được giao kết một cách không nhầm lẫn hoặc ép buộc, và ngoài ra, hợp đồng không được vi phạm các quy phạm mệnh lệnh được áp dụng. Trong khi Mục 2 đưa ra quy định về việc thiếu vắng sự đồng thuận, Mục này giải quyết tình huống khi một hợp đồng vi phạm các quy phạm mệnh lệnh, thể hiện ở nội dung các điều khoản, việc thực hiện, mục đích hoặc cách thức khác. Cụ thể hơn, Mục này quy định về các hậu quả đối với hợp đồng vì vi phạm quy phạm mệnh lệnh bằng việc đưa ra các tiêu chí để xác định liệu rằng, dù có vi phạm, các bên có được phép thực hiện các biện pháp, và nếu các bên được phép, thì đó là các biện pháp áp dụng trong trường hợp không thực hiện hợp đồng (Điều 3.3.1) hay trong trường hợp hoàn trả (Điều 3.3.2).

2. Chỉ các quy phạm mệnh lệnh được nêu tại Điều 1.4 được áp dụng

Chỉ các quy phạm mệnh lệnh có nguồn gốc quốc gia, quốc tế hoặc xuyên quốc gia, được áp dụng theo Điều 1.4 (*xem các Bình luận 1 và 2 về Điều 1.4*), thuộc phạm vi của Mục này. Nói cách khác, Mục này chỉ liên quan đến trường hợp hợp đồng vi phạm các quy phạm mệnh lệnh, dù đó là các quy phạm đặc biệt hay là các nguyên tắc chung có tính chất là trật tự công cộng bất thành văn, được áp dụng theo các quy tắc của tư pháp quốc tế. Các quy phạm mệnh lệnh được xem xét áp dụng cho một trường hợp cụ thể phụ thuộc vào tòa án thụ lý, là tòa tư pháp hay tòa trọng tài, và vào câu

hỏi việc các bên viện dẫn đến Bộ Nguyên tắc đơn giản được coi là việc tích hợp Bộ Nguyên tắc vào hợp đồng, hay Bộ Nguyên tắc được áp dụng như luật điều chỉnh hợp đồng (*xem các Bình luận 3, 4 và 5 về Điều 1.4*). Lưu ý là các ví dụ dưới đây không nêu lên các câu hỏi này và chấp nhận giả thiết theo đó các quy phạm mệnh lệnh được áp dụng trong các tình huống được minh họa này.

3. Các cách thức vi phạm quy phạm mệnh lệnh của hợp đồng

Trước tiên, một hợp đồng có thể vi phạm các quy phạm mệnh lệnh bằng chính nội dung các điều khoản. Như các ví dụ dưới đây chỉ ra liên quan đến tham nhũng và thông thầu, các quy phạm mệnh lệnh có thể là các quy phạm pháp luật đặc biệt hoặc là các nguyên tắc chung bất thành văn mang tính chất trật tự công cộng.

VÍ DỤ

1. Công ty A của nước A giao kết hợp đồng với bên nhận đại diện B (hợp đồng đại diện) theo đó B, để nhận được khoản hoa hồng 1.000.000 đô la Mỹ, sẽ chuyển 10.000.000 đô la Mỹ cho C, một trợ lý cấp cao về đấu thầu của D, Bộ trưởng Bộ Kinh tế và Phát triển của nước Y, để B trao cho A hợp đồng xây dựng một nhà máy điện mới tại nước Y (hợp đồng). Trong cả hai nước X và Y, luật pháp quy định nghiêm cấm hành vi tham nhũng của công chức. Hợp đồng đại diện vi phạm quy định cấm về vấn đề này bằng các điều khoản của hợp đồng. Đối với trường hợp hợp đồng xây dựng nhà máy điện, xem Ví dụ 7.

2. Công ty A của nước X giao kết hợp đồng với bên nhận đại diện B (hợp đồng đại diện) quy định việc trả 100.000 Euro cho C, một cán bộ cao cấp của công ty D tại nước Y, để D trao cho A hợp đồng lắp đặt một hệ thống phức hợp công nghệ thông tin. Cả nước X và nước Y đều không quy định cấm bằng luật tham nhũng trong lĩnh vực tư, nhưng tại hai nước, điều này được coi tham nhũng là trái với trật tự công cộng. Hợp đồng đại diện vi phạm các nguyên tắc của trật tự công cộng bằng các điều khoản của hợp đồng.

3. Các nhà thầu A và B tại nước X và Y giao kết với nhau một hợp đồng (thỏa thuận thông thầu) quy định rằng, trong một loạt các thông báo gọi thầu xây dựng công tại nước Z, họ thỏa thuận để A đạt được một số hợp đồng và B đạt được một số hợp đồng khác. Các quy định pháp luật tại nước Z cấm thông thầu khi đấu thầu công. Thỏa thuận thông thầu vi phạm quy định pháp luật về vấn đề này bằng các điều khoản của thỏa thuận.

4. Các nhà thầu A và B tại nước X và Y giao kết với nhau một hợp đồng (thỏa thuận thông thầu) quy định rằng, trong một loạt các thông báo gọi thầu xây dựng công tại nước Z, họ thỏa thuận để A đạt được một số hợp đồng và B đạt được một số hợp đồng khác. Tại nước Z, không có quy định pháp luật nào cấm thông thầu đối với đấu thầu công, nhưng một thỏa thuận như vậy lại được coi là trái với trật tự công cộng. Thỏa thuận thông thầu vi phạm nguyên tắc trật tự công cộng có liên quan bằng các điều khoản của mình.

Hơn nữa, một hợp đồng có thể vi phạm các quy phạm mệnh lệnh khi hợp đồng được thực hiện.

VÍ DỤ

5. A, một nhà bán lẻ lớn tại nước X, giao kết hợp đồng với B, một nhà sản xuất tại nước Y, để sản xuất đồ chơi theo hướng dẫn của mình (hợp đồng sản xuất). A biết hoặc phải biết rằng đồ chơi được đặt hàng được sản xuất bởi lao động trẻ em. Tại nước X cũng như tại nước Y, lao động trẻ em bị coi là trái với trật tự công cộng. Hợp đồng sản xuất vi phạm các nguyên tắc của trật tự công cộng khi hợp đồng được thực hiện.

6. Nhà nhập khẩu A tại nước X giao kết hợp đồng với nhà xuất khẩu B của nước Y để giao thiết bị. Sau khi giao kết hợp đồng, Liên Hiệp Quốc áp đặt lệnh cấm vận nhập khẩu loại thiết bị đó đối với nước A. Tuy nhiên, B tiếp tục giao hàng nên vi phạm lệnh cấm vận. Hợp đồng giữa A và B vi phạm lệnh cấm vận khi hợp đồng được thực hiện.

Cuối cùng, một hợp đồng có thể vi phạm các quy phạm mệnh lệnh bằng các cách thức khác, ví dụ như bằng cách hợp đồng được tạo lập hoặc bởi mục đích của hợp đồng.

VÍ DỤ

7. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, B trả cho C khoản lại quả 10.000.000 đô la Mỹ và D đã giao hợp đồng cho A. Hợp đồng vi phạm luật cấm tham nhũng bằng cách thức mà hợp đồng được tạo lập.

8. A, một nhà sản xuất thuốc nổ tại nước X, giao kết một hợp đồng với B, một công ty thương mại tại nước Y, để cung cấp một khối lượng lớn chất nổ semtex được sử dụng vì mục đích hòa bình cũng như để chế tạo bom (hợp đồng cung cấp). A biết hoặc phải biết rằng B cuối cùng sẽ chuyển lô hàng này tới một tổ chức khủng bố. Hợp đồng cung cấp vi phạm, bằng mục đích của nó, nguyên tắc cơ bản của trật tự công cộng cấm ủng hộ các hoạt động khủng bố.

4. Hậu quả pháp lý đã được quy phạm mệnh lệnh nêu rõ khi bị vi phạm

Đôi khi, quy phạm mệnh lệnh chỉ rõ các biện pháp dựa vào việc vi phạm hợp đồng hoặc quyền yêu cầu hoàn trả mà các bên có thể áp dụng trong trường hợp vi phạm quy phạm mệnh lệnh. Ví dụ, Điều 101(2) Hiệp ước về Liên minh châu Âu (Điều 85(2) cũ của Hiệp ước Roma) nêu rõ các thỏa thuận của các doanh nghiệp nhằm mục đích vi phạm nguyên tắc cạnh tranh giữa các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu, bị cấm theo Điều 101(1), sẽ bị "vô hiệu toàn bộ". Công ước UNIDROIT về tài sản văn hóa bị đánh cắp hoặc xuất khẩu bất hợp pháp quy định rằng: "một quốc gia ký kết có thể yêu cầu […] chuyển trả tài sản văn hóa bị xuất khẩu bất hợp pháp từ quốc gia đó" (Điều 5) và "người sở hữu tài sản văn hóa đã thụ đắc tài sản bị xuất khẩu bất hợp pháp đó có quyền yêu cầu quốc gia đó thanh toán một khoản đền bù công bằng, với điều kiện người sở hữu đã không biết hoặc phải biết một cách hợp lý, vào thời điểm thụ đắc, là tài sản đó đã bị xuất khẩu bất hợp pháp" (Điều 6).

5. Hậu quả pháp lý được xác định một cách hợp lý theo hoàn cảnh khi vi phạm

Nếu quy phạm mệnh lệnh không nêu rõ hậu quả pháp lý đối với hợp đồng khi bị vi phạm, Khoản 2 quy định các bên có thể áp dụng "các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng được coi là hợp lý theo hoàn cảnh". Quy định này đủ rộng để cho phép có được sự linh hoạt lớn nhất. Do đó, dù có vi phạm một quy phạm mệnh lệnh, một bên – hoặc cả hai bên – có thể, tùy vào hoàn cảnh, áp dụng các biện pháp thông thường sẵn có trong trường hợp vi phạm hợp đồng (bao gồm cả quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng), hoặc bất kỳ biện pháp nào khác, như quyền xử lý đối với hợp đồng vô hiệu, thay đổi hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng theo các điều kiện cần xác định. Biện pháp cuối cùng này có thể đặc biệt phù hợp khi, sau khi vi phạm, chỉ một phần hợp đồng không có hiệu lực. Liên quan đến việc hoàn trả các nghĩa vụ đã được thực hiện theo hợp đồng vi phạm quy phạm mệnh lệnh, xem Điều 3.3.2.

6. Các tiêu chí để xác định sự hợp lý theo hoàn cảnh

Vì các quy phạm mệnh lệnh rất đa dạng, từ các quy phạm mang tính chất hoàn toàn kỹ thuật đến những lệnh cấm nhằm ngăn cản những hành vi vi phạm đặc biệt đối với xã hội, Khoản 3 đưa ra một danh sách các tiêu chí để xác định các biện pháp có thể được sử dụng theo hoàn cảnh. Danh sách này là không đầy đủ. Trong nhiều trường hợp, có thể tồn tại các tiêu chí khác và việc đưa ra quyết định phải dựa vào việc đánh giá tổng thể các tiêu chí.

a. Mục đích của quy phạm mệnh lệnh bị vi phạm

Đây là một trong những tiêu chí chính cần xem xét. Việc thực hiện mục đích của quy phạm sẽ bị coi là vi phạm hay không vi

phạm nếu ít nhất một bên được cho phép áp dụng một biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng.

VÍ DỤ

9. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, dù rằng B đã trả cho C khoản lại quả của A đưa, D không trao hợp đồng cho A. Vì việc này vẫn vi phạm vào mục đích của luật chống tham nhũng, do đó, không cho phép A và B áp dụng một biện pháp nào đó trong trường hợp vi phạm hợp đồng đại diện. B không thể yêu cầu A trả khoản hoa hồng 1.000.000 đô la Mỹ và A không thể yêu cầu B hoàn trả khoản 10.000.000 đô la Mỹ mà B đã chuyển cho C.

10. A, một công ty hàng không vũ trụ tại nước X, biết rằng C, Bộ Quốc phòng của nước Y, có ý định mua một số máy bay quân sự, giao kết hợp đồng với B, công ty tư vấn tại nước Y, theo đó B sẽ đàm phán việc C mua các thiết bị do A sản xuất (Hợp đồng đại diện). Một quy định pháp lý của nước Y cấm sử dụng trung gian trong đàm phán và giao kết hợp đồng của cơ quan chính phủ. Vì lệnh cấm sử dụng trung gian có mục đích phòng chống tham nhũng, cả A và B không thể thực hiện các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng đại diện.

11. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 6. Vì mục đích của lệnh cấm vận là áp đặt lệnh trừng phạt với nước X do X đã vi phạm luật quốc tế. Việc thực hiện mục đích này yêu cầu tất cả các hợp đồng được giao kết hoặc thực hiện khi vi phạm lệnh cấm vận đều không có hiệu lực và các bên cũng không thể áp dụng bất kỳ biện pháp nào trong trường hợp không thực hiện hợp đồng.

b. Nhóm người mà quy phạm mệnh lệnh bảo vệ

Một tiêu chí quan trọng khác cần xem xét là việc quy phạm mệnh lệnh bị vi phạm có nhằm bảo vệ lợi ích của công chúng nói chung, hay bảo vệ lợi ích của một nhóm người đặc biệt. Các yêu cầu khi cấp phép thường thuộc nhóm thứ hai, nghĩa là chúng được áp dụng, theo luật, cho những người thực hiện một số công việc nhất định để bảo vệ người sử dụng hoặc khách hàng của những người

đó. Nếu một hợp đồng được giao kết bởi một bên khi chưa có giấy phép, có thể xem xét để trao cho người sử dụng hoặc khách hàng của người đó một số biện pháp trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, như bồi thường thiệt hại.

VÍ DỤ

12. Công ty A tại nước X giao kết hợp đồng với kỹ sư B tại nước Y để thực hiện kế hoạch sửa nhà máy của A (hợp đồng kỹ sư). Một quy định pháp luật của nước A quy định chỉ những kỹ sư được cấp phép mới có thể thực hiện được hoạt động này. B, không có giấy phép theo quy định, đưa ra kế hoạch dựa một phần vào các tính toán sai lầm, dẫn đến chậm trễ trong quá trình sửa chữa. Khi A yêu cầu B bồi thường các thiệt hại liên quan đến sự chậm trễ này, B từ chối bồi thường vì lý do hợp đồng kỹ sư vô hiệu, bởi B không có giấy phép theo yêu cầu. Vì mục đích của việc yêu cầu giấy phép là để bảo vệ khách hàng, A có quyền đòi bồi thường.

c. Chế tài được áp dụng theo quy phạm bị vi phạm

Các quy định pháp luật cấm một số hoạt động hoặc đưa ra một số hạn chế thường đi kèm với các chế tài hình sự hoặc hành chính. Như Bình luận 4 đã chỉ ra, khi các quy định đó nêu rõ hậu quả pháp lý của việc vi phạm đối với các quyền hoặc biện pháp dựa trên hợp đồng, thì các quy định đó sẽ được áp dụng. Ngược lại, khi các quy định đó không nói gì về hậu quả của việc vi phạm đối với hợp đồng, sự tồn tại và tính chất của các chế tài hình sự hoặc hành chính có thể cung cấp các chỉ dẫn quan trọng liên quan đến mục đích mà quy phạm bị vi phạm theo đuổi. Nhóm người mà quy phạm hướng đến bảo vệ hoặc là sự nghiêm trọng của vi phạm. Do đó, sự tồn tại và tính chất của các chế tài này phải được xem xét để xác định hậu quả của sự vi phạm đó đối với các quyền và biện pháp dựa vào hợp đồng.

VÍ DỤ

13. A, nhà xuất khẩu tại nước X, giao kết hợp đồng vận chuyển với B, chủ tàu tại nước Y, để chuyên chở hàng hóa bằng đường biển từ nước X tới nước Y (hợp đồng). Một quy định pháp luật của nước X áp đặt các hạn chế về tải trọng mà con tàu có thể chuyên chở. Quy định pháp luật đó cũng đề cập đến một khoản phạt trong trường hợp vi phạm, tuy nhiên, quy định này lại không nói gì về hậu quả của sự vi phạm đó đối với hợp đồng vận tải. B vượt quá trọng tải cho phép và A, viện dẫn sự vô hiệu của hợp đồng, từ chối thanh toán cước phí dù hàng hóa đã tới cảng đến. Vì mục đích của quy định pháp luật không phải là để cấm giao kết hợp đồng mà chỉ quy định vấn đề quá tải trọng vì lợi ích của thuyền bộ và của con tàu. Và mục đích đó được coi là đạt được bằng việc áp một khoản phạt đối với B. B có quyền nhận được khoản cước phí theo thỏa thuận trong hợp đồng vận chuyển.

d. Mức độ nghiêm trọng của vi phạm

Một tiêu chí khác cần xem xét là mức độ nghiêm trọng của vi phạm. Khi đó, các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng có thể có thể được áp dụng khi mà quy phạm mệnh lệnh mang tính kỹ thuật và sự vi phạm đó không gây hậu quả đối với các bên ký kết hợp đồng.

VÍ DỤ

14. Người chăn nuôi A tại nước X bán bò cho người chăn nuôi B tại nước Y. Các quy định pháp luật tại nước Y yêu cầu bò nhập khẩu phải có nhãn mác và các thông tin trên nhãn phải được thể hiện đồng thời trong các tài liệu đi kèm. Bò được giao đã được ghi nhãn một cách hợp lý, nhưng các tài liệu đi kèm không đầy đủ. A vẫn có quyền yêu cầu đòi thanh toán tiền hàng.

15. A, người xuất khẩu tại nước X, giao kết hợp đồng với B, người chuyên chở tại nước Y (hợp đồng). Một quy định pháp luật của nước X yêu cầu hàng hóa thuộc chủng loại có liên quan phải được chuyên chở trên các phương tiện thỏa mãn các tiêu chuẩn an toàn đặc biệt. Quy định này nêu ra các chế tài hình sự trong trường hợp vi phạm nhưng lại không nói gì về hậu quả pháp lý

của sự vi phạm đó đối với hợp đồng. A, viện dẫn sự vô hiệu của hợp đồng, từ chối thanh toán cước phí dù rằng hàng hóa đã đến cảng đến. Vì mục đích của quy định pháp luật là phòng ngừa các thiệt hại đối với bên thứ ba hoặc cho môi trường; do đó, B, không phụ thuộc vào chế tài hình sự, không có quyền nhận được khoản cước phí thỏa thuận.

e. Một trong các bên hoặc cả hai bên đã biết hoặc phải biết việc vi phạm

Việc thực hiện các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng còn phụ thuộc vào vấn đề quy phạm mệnh lệnh hoặc sự vi phạm quy phạm mệnh lệnh đã được một trong các bên hoặc cả hai bên biết hoặc phải biết.

VÍ DỤ

16. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây B đã trả khoản lại quả cho C; D, người không biết và không phải biết về việc trả khoản lại quả cho C, trao hợp đồng cho A. Nếu D, sau đó, biết việc trả khoản lại quả, D có thể quyết định về việc xem hợp đồng có hiệu lực hay không. Nếu D quyết định hợp đồng vẫn có hiệu lực, thì A bắt buộc phải thực hiện và D phải thanh toán cho hợp đồng, bằng việc điều chỉnh hợp lý, có tính đến khoản lại quả đã được chuyển cho C. Ngược lại, nếu D coi hợp đồng vô hiệu, không một bên nào phải áp dụng các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng. Điều này không ảnh hưởng đến quyền yêu cầu bồi hoàn.

17. Công ty A tại nước X đàm phán với D, Bộ trưởng Bộ Kinh tế và Phát triển của nước Y, để giao kết một hợp đồng thực hiện một dự án cơ sở hạ tầng lớn (hợp đồng). D yêu cầu phải trả một khoản "hoa hồng" là 7,5% trị giá hợp đồng để giao kết hợp đồng. A trả khoản "hoa hồng" đó và hợp đồng được giao kết. Khi A thực hiện được một nửa các nghĩa vụ theo hợp đồng, Chính phủ mới lên nắm quyền tại nước Y và Bộ trưởng Bộ Kinh tế và Phát triển mới, viện dẫn việc trả khoản "hoa hồng", hủy dự án và từ chối thanh toán cho các công việc được thực hiện. A không thể thực hiện bất kỳ biện pháp nào trong trường hợp vi phạm hợp đồng. Điều này không ảnh hưởng đến quyền yêu cầu hoàn trả.

f. Việc thực hiện hợp đồng yêu cầu phải vi phạm quy phạm

Một tiêu chí khác cần xem xét là việc thực hiện hợp đồng yêu cầu phải vi phạm quy phạm mệnh lệnh. Do đó, nếu chính từ các điều khoản của hợp đồng, hợp đồng yêu cầu, hoặc giả định một cách ngầm hiểu, phải vi phạm một quy định pháp luật, việc không trao cho các bên bất kỳ biện pháp nào trong trường hợp vi phạm hợp đồng có thể được xem là hợp lý.

VÍ DỤ

18. Công ty A tại nước X giao kết hợp đồng với công ty B tại nước Y để xây dựng một nhà máy phân bón hóa học tại nước Y (hợp đồng). Hợp đồng không yêu cầu phải lắp đặt các thiết bị an toàn mà luật bảo vệ môi trường của nước Y đòi hỏi và các bên thỏa thuận giá hợp đồng mà sẽ không đủ bù đắp cho các chi phí lắp đặt thiết bị an toàn đó. Cả A và B không thể áp dụng bất kỳ biện pháp nào trong trường hợp vi phạm hợp đồng.

g. Mong đợi hợp lý của các bên

Khi một trong các biên, vì khác biệt trong văn hóa pháp lý hoặc thương mại, không thể biết một cách hợp lý là vi phạm một quy phạm mệnh lệnh, hoặc trong phần lớn các tình huống, khi một trong các bên tạo ra một mong đợi hợp pháp liên quan đến hiệu lực của hợp đồng hoặc của các điều khoản của hợp đồng và sau đó viện dẫn tới quy định cấm theo pháp luật của nước mình để chống lại mong đợi này, việc trao cho bên còn lại khả năng áp dụng các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng hoặc các điều khoản của hợp đồng, được coi là hợp lý.

VÍ DỤ

19. Công ty A tại nước X giao kết hợp đồng với B, Bộ trưởng Bộ Kinh tế và pPhát triển của nước Y, liên quan đến một dự án đầu tư tại nước Y (hợp đồng). Hợp đồng chứa đựng một điều khoản quy

định rằng mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng phải được giải quyết bằng trọng tài tại nước Z theo Quy tắc tố tụng trọng tài của UNCITRAL. Nếu tranh chấp xảy ra và A đã khởi kiện ra trọng tài, B không thể viện dẫn quy phạm mệnh lệnh tại nước Y, theo đó, các tranh chấp từ các hợp đồng như trong tình huống này, thuộc thẩm quyền chuyên biệt của tòa án mà các bên không thể loại trừ bằng một thỏa thuận trọng tài, để từ chối trọng tài.

h. Các tiêu chí khác

Ngoài các tiêu chí được liệt kê tại Khoản 3 của Điều này, các tiêu chí khác có thể được xem xét để xác định các biện pháp có thể được áp dụng theo hoàn cảnh. Một trong các tiêu chí là cách thức mà hợp đồng vi phạm quy phạm mệnh lệnh. Nếu hợp đồng chỉ vi phạm quy phạm mệnh lệnh một phần, có thể sửa đổi hợp đồng và có thể cho phép các bên áp dụng các biện pháp theo quy định của hợp đồng.

VÍ DỤ

20. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 5, nhưng ở đây, chỉ một loại đồ chơi mà A đặt hàng được sản xuất bởi lao động trẻ em, trong khi tất cả các loại đồ chơi khác được sản xuất bởi người lao động mà B sử dụng hợp pháp tại nhà máy của mình. Trong hoàn cảnh này, có thể sửa đổi hợp đồng một cách hợp lý và trao cho các bên quyền áp dụng các biện pháp thông thường dựa vào hợp đồng sản xuất được sửa đổi.

Một tiêu chí khác nữa là việc rút lại giao dịch có liên quan vào thời điểm thích hợp. Nếu một bên trong hợp đồng vi phạm một quy phạm mệnh lệnh rút lại hành động của mình trước khi mà mục đích bất hợp pháp của hợp đồng được thực hiện, bên này có thể yêu cầu hoàn lại những gì mà mình đã thực hiện.

VÍ DỤ

21. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, sau khi A thanh toán cho B khoản phí thỏa thuận 1.000.000 đô la Mỹ và tuy nhiên, trước khi B chuyển cho C khoản lại quả 10.000.000 đô la Mỹ, A quyết định không tiếp tục mục đích bất hợp pháp này và rút khỏi hợp đồng. A có quyền yêu cầu B hoàn trả cho mình khoản phí đã trả cho B.

ĐIỀU 3.3.2

(Hoàn trả)

1. Khi hợp đồng vi phạm một quy phạm mệnh lệnh theo Điều 3.3.1 được thực hiện, việc hoàn trả có thể được cho phép nếu điều đó là hợp lý theo hoàn cảnh.

2. Để xác định tính hợp lý, phải xem xét, với những điều chỉnh cần thiết, những tiêu chí được nêu ở Khoản 3 Điều 3.3.1.

3. Nếu việc hoàn trả được phép, các quy định của Điều 3.2.15 được áp dụng với những điều chỉnh cần thiết.

BÌNH LUẬN

1. Việc hoàn trả được phép liên quan đến một hợp đồng vi phạm quy phạm mệnh lệnh khi điều đó là hợp lý theo hoàn cảnh.

Ngay cả khi, vì vi phạm một quy phạm mệnh lệnh, các bên không thể thực hiện các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng, cần xem xét liệu các bên, ít nhất, có thể yêu cầu việc hoàn trả các nghĩa vụ đã được thực hiện theo hợp đồng hay không. Theo Điều 3.3.1(1), câu trả lời sẽ phụ thuộc, trước tiên, vào quy phạm mệnh lệnh, theo đó, quy phạm mệnh lệnh có xử lý vấn đề này hay không (*xem Bình luận 4 về Điều 3.3.1*).

Nếu quy phạm mệnh lệnh bị vi phạm không nói gì về vấn đề này, Điều 3.3.2, theo xu hướng hiện đại, áp dụng cách tiếp cận mềm dẻo và quy định rằng khi một hợp đồng vi phạm quy phạm mệnh lệnh đã được thực hiện, ngược lại cách tiếp cận truyền thống theo đó, các bên – ít nhất khi cả hai bên đều đã biết hoặc phải biết về việc vi phạm quy phạm mệnh lệnh – phải được để lại đúng như tình trạng mà họ đang có và không có quyền yêu cầu hoàn trả các nghĩa vụ đã được thực hiện, theo quy định của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, việc hoàn trả sẽ được cho phép hoặc không phụ thuộc vào việc đó có phù hợp với hoàn cảnh hay không: cho phép bên hưởng lợi từ nghĩa vụ giữ lại những gì mà họ nhận được; hoặc cho phép bên thực hiện nghĩa vụ yêu cầu hoàn trả những gì mình đã thực hiện.

2. Các tiêu chí để xác định tính hợp lý khi cho phép hoàn trả

Các tiêu chí tương tự như được nêu tại Điều 3.3.1(3) nhằm xác định các biện pháp dựa vào hợp đồng có thể được áp dụng theo tình huống sẽ được áp dụng để xác định việc cho phép hoàn trả theo Khoản 1 Điều 3.3.2 là có hợp lý hay không. Tuy nhiên, vì các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng và quyền yêu cầu hoàn trả là khác nhau, nên việc áp dụng các tiêu chí đó có thể dẫn đến kết quả khác nhau dù các tình tiết là giống nhau.

VÍ DỤ

1. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1 của Bình luận về Điều 3.3.1, nhưng ở đây, A, người nhận được hợp đồng, đã gần như hoàn thành việc xây dựng nhà máy điện, trong khi, tại nước Y, một chính phủ mới lên nắm quyền viện dẫn sự vô hiệu của hợp đồng vì tham nhũng và từ chối thanh toán khoản 50% còn lại của hợp đồng. Trong hoàn cảnh này, cho phép D có được nhà máy điện gần như hoàn thành với giá bằng một nửa là điều không công bằng. A có thể có quyền yêu cầu hoàn trả bằng tiền đối với

các công việc đã được thực hiện tương ứng với giá trị của nhà máy điện gần như hoàn thành đối với D, và D có quyền yêu cầu hoàn trả tất cả các khoản tiền nào đã được trả vượt quá giá trị đó.

2. Công ty A tại nước X đàm phán với D, Bộ trưởng Bộ Kinh tế và Phát triển của nước Y, để giao kết một hợp đồng liên quan đến một dự án cơ sở hạ tầng lớn (hợp đồng). D yêu cầu trả một khoản "hoa hồng" 7,5% giá trị của dự án để giao kết hợp đồng. A trả khoản "hoa hồng" yêu cầu và hợp đồng được giao kết. Khi A thực hiện toàn bộ các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng, Chính phủ mới lên nắm quyền và Bộ trưởng Bộ Kinh tế và Phát triển mới, viện dẫn việc trả "hoa hồng", từ chối thanh toán phần còn lại của hợp đồng. A có thể nhận được khoản tiền cho các công việc mình thực hiện tương ứng với giá trị của dự án cơ sở hạ tầng đó.
3. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 15 của Bình luận về Điều 3.3.1, nhưng ở đây, tính đến việc hàng hóa đã về đến cảng đến, B yêu cầu thanh toán ít nhất là giá trị của các dịch vụ mà B đã cung cấp. Trong hoàn cảnh này, nghĩa là tính đến tính nghiêm trọng của vi phạm và sự cần thiết phải ngăn cản bằng bất kỳ biện pháp nào, việc chuyên chở hàng hóa bởi các phương tiện không thỏa mãn các yêu cầu về an toàn, B có thể sẽ không có quyền đòi thanh toán cho các dịch vụ mà mình cung cấp.

3. Các quy tắc điều chỉnh việc hoàn trả nếu việc hoàn trả được phép

Nếu việc hoàn trả là được phép theo Điều này, việc hoàn trả sẽ được điều chỉnh bởi các quy tắc nêu tại Điều 3.2.15 về hoàn trả trong trường hợp vô hiệu. Tuy nhiên, các quy tắc đó cần được điều chỉnh, theo đó, trong Điều 3.2.15(1), việc dẫn chiếu đến sự vô hiệu phải được hiểu như là việc dẫn chiếu đến tình huống mà hợp đồng bị tước bỏ hiệu lực sau khi vi phạm một quy phạm mệnh lệnh, và việc dẫn chiếu đến tình trạng vô hiệu một phần như việc dẫn chiếu đến trường hợp mà chỉ một phần của hợp đồng bị tước bỏ hiệu lực sau khi vi phạm một quy phạm mệnh lệnh. Để xem các giải thích chi tiết hơn về các quy tắc hoàn trả mà Điều 3.2.15 nêu ra, xem *Bình luận về Điều 3.2.15.*

CHƯƠNG 4

GIẢI THÍCH HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 4.1

(Ý chí của các bên)

1. Hợp đồng được giải thích căn cứ vào ý chí chung của các bên.

2. Nếu không tìm thấy ý chí chung của các bên, hợp đồng được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và ở cùng hoàn cảnh như các bên giao kết.

BÌNH LUẬN

1. Tính tiên quyết của ý chí chung của các bên

Khoản 1 của Điều 4.1 đặt ra nguyên tắc mà theo đó để xác định ý nghĩa cho các điều khoản trong hợp đồng, trước tiên chúng ta cần ưu tiên xem xét ý chí chung của các bên. Như vậy, một điều khoản hợp đồng có thể vừa mang nghĩa khác so với từ ngữ được sử dụng và vừa mang nghĩa khác so với cách hiểu của một người bình thường, với điều kiện là các bên đã thống nhất về ý nghĩa khác này khi giao kết hợp đồng.

Tuy vậy, chúng ta không nên đánh giá quá cao tầm quan trọng thực tế của nguyên tắc trên. *Lý do thứ nhất là*, trong các hoạt động thương mại, các bên sẽ có thể không sử dụng một ngôn từ theo nghĩa hoàn toàn khác so với cách hiểu thông thường; và *lý do thứ hai là*, nếu như xảy ra trường hợp trái nghĩa đó, khi có tranh chấp sẽ rất khó chứng minh được rằng ý nghĩa riêng biệt mà một bên cho là ý chí chung đã được thống nhất với bên kia vào thời điểm giao kết hợp đồng.

2. Việc viện dẫn cách hiểu của một người bình thường

Đối với trường hợp không tìm thấy ý chí chung của các bên, Khoản 2 quy định hợp đồng được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và ở cùng hoàn cảnh như các bên trong hợp đồng. Yếu tố *"người bình thường"* không phải là một tiêu chí chung chung và trừu tượng, mà hợp lý hơn thì nên hiểu đó là người có, *ví dụ:* cùng kiến thức ngôn ngữ, cùng trình độ kỹ thuật hoặc cùng kinh nghiệm thương mại như các bên giao kết.

3. Làm thế nào để thiết lập ý chí chung của các bên hoặc xác định cách hiểu của một người bình thường

Để tìm hiểu phải chăng các bên đã có ý chí chung và, nếu có, thì đâu là ý chí chung đó, cần đánh giá tất cả những tình tiết liên quan tới sự việc *mà quan trọng nhất là các yếu tố liệt kê tại Điều 4.3*. Cách làm này được áp dụng tương tự cho việc xác định cách hiểu của một người bình thường khi không thể xác định được ý chí chung của các bên.

4. Giải thích các điều khoản mẫu

Tiêu chí *"chủ quan"* nêu ra tại Khoản 1 và tiêu chí về *"bình thường"* trình bày tại Khoản 2 có thể không phải lúc nào cũng được đánh giá cao trong bối cảnh của các điều khoản mẫu. Thật vậy, do có bản chất đặc thù và do mục đích riêng, các điều khoản mẫu chủ yếu cần được giải thích phù hợp với mong muốn của người sử dụng bình thường, bất luận cách hiểu thực sự của các bên liên quan trong hợp đồng, hoặc cách hiểu của người bình thường có cùng phẩm chất như các bên về điều khoản đó là như thế nào. Về định nghĩa *"điều khoản mẫu"* hãy xem *Điều 2.1.19(2)).*

ĐIỀU 4.2

(Giải thích các tuyên bố và hành vi)

1. **Tuyên bố và hành vi của một bên được giải thích căn cứ vào ý chí của họ nếu bên kia đã biết hoặc không thể phủ nhận ý chí này.**
2. **Khi không áp dụng Khoản 1, tuyên bố và hành vi của một bên được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và ở cùng hoàn cảnh với người tuyên bố và thực hiện hành vi.**

BÌNH LUẬN

1. Giải thích hành vi đơn phương

Giống như các tiêu chí về giải thích tổng thể hợp đồng được quy định tại Điều 4.1, Điều 4.2, khi giải thích các tuyên bố hoặc hành vi đơn phương, trước tiên, chúng ta cần xem xét ý chí của bên

tuyên bố và thực hiện hành vi, với điều kiện là bên còn lại đã biết (hoặc không thể phủ nhận) ý chí này. Trong tất cả các trường hợp khác, các tuyên bố và hành vi trên được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và ở cùng hoàn cảnh với bên tuyên bố và thực hiện hành vi.

Trên thực tế, về câu chữ, phạm vi áp dụng chính của Điều 4.2 gần như tương đồng với Khoản 1 và 2 của Điều 8 Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đó là việc thành lập hợp đồng, khi cần phải tìm ra ý nghĩa pháp lý chính xác của các tuyên bố hoặc hành vi của các bên, nhằm xác định xem hợp đồng đã được giao kết hay chưa. Tuy nhiên, có thể tồn tại những hành vi đơn phương thực hiện sau khi giao kết hợp đồng và có thể làm phát sinh một số vấn đề trong việc giải thích: *ví dụ,* thông báo hàng hóa khuyết tật, thông báo hủy hoặc chấm dứt hợp đồng…

2. Thiết lập ý chí của bên thực hiện hành vi hoặc xác định cách hiểu của người bình thường

Khi áp dụng tiêu chí *"chủ quan"* nêu tại Khoản 1 và kiểm tra tiêu chí *"bình thường"* nêu tại Khoản 2, chúng ta cần xem xét tất cả những tình tiết liên quan, trong đó quan trọng nhất là các yếu tố được liệt kê tại Điều 4.3.

ĐIỀU 4.3

(Các tình tiết liên quan)

Khi áp dụng các Điều 4.1 và Điều 4.2, chúng ta cần xem xét mọi tình tiết liên quan, nhất là:

a. Đàm phán sơ bộ giữa các bên;

b. Thói quen đã được các bên thiết lập;

c. Hành vi của các bên sau khi giao kết hợp đồng;

d. Bản chất và mục đích của hợp đồng;

e. Cách hiểu thông dụng về các điều khoản và thuật ngữ trong lĩnh vực thương mại có liên quan;

f. Tập quán.

BÌNH LUẬN

1. Tình tiết liên quan trong quá trình giải thích hợp đồng

Điều 4.3 đưa ra những tình tiết cần xem xét khi áp dụng các tiêu chí nêu tại Điều 4.1 và Điều 4.2. Danh sách chỉ liệt kê những tình tiết quan trọng nhất và tất nhiên không thể dự tính hết mọi trường hợp.

2. So sánh giữa tình tiết "riêng biệt" và tình tiết "chung"

Một số tình tiết liệt kê tại Điều 4.3 có liên quan tới mối quan hệ đặc thù tồn tại giữa các bên giao kết, trong khi đó các tình tiết khác lại mang đặc điểm chung hơn hơn. Mặc dù, về nguyên tắc, khi giải thích một tình huống cụ thể thì mọi tình tiết nêu trên đều có thể cần xem xét, nhưng đối với việc áp dụng tiêu chí *"chủ quan"* thì ba tình tiết đầu tiên sẽ có giá trị hơn.

VÍ DỤ

1. Một hợp đồng viết sách giao kết giữa A và B, nhà xuất bản, ghi rõ rằng, quyển sách này cần được viết "khoảng 300 trang". Trong quá trình đàm phán, B khẳng định với A rằng, việc quy định số lượng trang xấp xỉ là cần thiết vì lý do hành chính và A không bị buộc phải theo đúng số lượng này mà có thể viết nhiều hơn

về khối lượng nếu điều này là cần thiết. A nộp bản thảo khoảng 500 trang cho B. Như vậy, khi giải thích ý nghĩa của "khoảng 300 trang" cần tính đến các đàm phán ngay từ đầu giữa các bên (xem Điều 4.3(a)).

2. A, nhà sản xuất người Canada, và B, nhà bán lẻ Mỹ, giao kết một số hợp đồng về giao nhận kính mắt với giá luôn được tính bằng tiền đô la Canada (CAD). A lập một đơn chào hàng mới gửi cho B trong đó chỉ ghi giá bằng "đô la" mà không ghi chính xác đô la nước nào, nhưng ngầm ý là CAD. Nếu không có chỉ dẫn ngược lại khác, thì cần ghi nhận ý chí của A (xem Điều 4.3(a)).

Các tình tiết khác ghi trong Điều 4.3, cụ thể là bản chất và mục đích của hợp đồng, cách hiểu thông dụng về các điều khoản và thuật ngữ hợp đồng trong lĩnh vực thương mại và các tập quán có liên quan, có tầm quan trọng tiên quyết, nhưng không phải là duy nhất, khi áp dụng tiêu chí *"hợp lý"*.

Các tiêu chuẩn ở điểm (e) và (f) thoạt đầu có vẻ trùng nhau. Tuy nhiên, các tiêu chuẩn vẫn có sự khác biệt: nếu *"tập quán"* chỉ được áp dụng khi thỏa mãn các điều kiện nêu tại Điều 1.9, thì *"cách hiểu thông dụng […] trong lĩnh vực thương mại có liên quan"* vẫn có thể được xem xét ngay cả khi chỉ thuộc về ngành thương mại mà một bên hay thậm chí không bên nào tham gia, miễn là thuật ngữ hoặc điều khoản sử dụng thực sự là điển hình của ngành thương mại đó.

VÍ DỤ

3. A và B giao kết hợp đồng bán dầu lửa với giá là 80 đô la Mỹ một thùng. Sau đó, các bên không thống nhất về kích cỡ của thùng được sử dụng, A luôn nghĩ đó là loại thùng 42 gallon theo tiêu chuẩn quốc tế, còn B thì cho rằng đây là loại thùng 36 gallon theo hệ thống đo lường của Anh Quốc. Nếu như không có chỉ dẫn nào khác trong hợp đồng, thì cách hiểu của A có vẻ đúng hơn, bởi vì trong buôn bán quốc tế về dầu lửa thì người ta sử dụng thùng có kích cỡ là 42 gallon theo tiêu chuẩn quốc tế (xem Điều 4.3(f)).

4. A, là chủ tàu, ký hợp đồng thuê tàu với B nhằm vận chuyển ngũ cốc, hợp đồng trên bao gồm điều khoản mẫu "cho dù tàu đã vào bến hay chưa" (whether in berth or not) liên quan tới thời điểm bắt đầu thời hạn xếp dỡ sau khi tàu cập cảng đến. Nếu tiếp đó các bên gắn các ý nghĩa khác nhau cho điều khoản trên, và nếu không có chỉ dẫn ngược lại trong hợp đồng, thì cần ưu tiên các giải thích thuật ngữ đã nêu theo cách hiểu thông dụng trong hoạt động thương mại vận tải biển, vì đây là một điều khoản điển hình của lĩnh vực này (xem Điều 4.3(e)).

3. Thực tiễn được thiết lập giữa các bên và thái độ sau khi giao kết hợp đồng: các yếu tố đặc biệt quan trọng trong giải thích hợp đồng dài hạn

Thái độ của các bên sau khi giao kết hợp đồng có thể giúp xác định ý chí của các bên liên quan đến các nghĩa vụ của họ. Điều này đặc biệt quan trọng trong trường hợp hợp đồng dài hạn, loại hợp đồng thường đòi hỏi các cung ứng phức tạp và có thể tiến triển, do đó, phải có sửa đổi trong quá trình thực hiện. Những hợp đồng như vậy có thể chứa đựng những cung ứng được lặp lại từ một bên, tạo ra cho bên kia cơ hội phản bác rằng việc thực hiện không phù hợp với hợp đồng.

Theo quy tắc chung, thái độ của các bên chỉ là một yếu tố để giải thích hợp đồng, trong chừng mực mà nó có thể được sử dụng để giải thích, hoặc mở rộng các thuật ngữ hợp đồng được thỏa thuận từ ban đầu giữa các bên, mà không phải là để phủ nhận chúng.

VÍ DỤ

5. Nhà cung cấp A giao kết hợp đồng 5 năm với Trung tâm Thương mại B để cung cấp muối làm tan tuyết trong khu vực để xe và vỉa hè. Trong hai mùa đông đầu tiên, A cung cấp một sản phẩm làm tan tuyết nhưng không phải là từ "muối", mà B không phản đối. Từ mùa đông thứ ba, B phản đối rằng sản phẩm không phải là "muối" mà hợp đồng quy định. Việc A và B đã coi sản phẩm được cung ứng là phù hợp với hợp đồng cho phép hiểu rằng các bên đã coi sản phẩm đó là "muối" như cách hiểu của hợp đồng.

6. Nhà thầu A cam kết giao cho khách hàng B các tấm bê tông có độ dày nhất định cho một tòa nhà với giá đơn vị là X mà không xác định giá tính theo mét vuông của tấm bê tông hay theo mét khối bê tông. Các bên đã thực hiện hợp đồng trong nhiều tháng mà không có bất kỳ phản đối nào bằng việc xác định giá đơn vị theo mét vuông của các tấm bê tông. Một tranh chấp đã xảy ra sau đó liên quan đến đơn vị tính. Việc trong nhiều tháng A và B tính giá đơn vị theo mét vuông cho phép xác định đó là đơn vị tính mà các bên đã thỏa thuận lựa chọn.

Để tránh bất kỳ sự không chắc chắn nào về hậu quả của thái độ sau khi giao kết hợp đồng đối với nội dung của hợp đồng, các bên có thể mong muốn chấp nhận những cơ chế đặc biệt cho phép điều chỉnh hợp đồng trong quá trình thực hiện. Các bên có thể thỏa thuận rằng một bên có thể đưa ra cho bên kia "yêu cầu sửa đổi" (như trường hợp thỏa thuận trong hợp đồng xây dựng giữa "người đại diện của chủ đầu tư" và "người đại diện của nhà thầu"), hoặc thiết lập các cơ quan đặc biệt bao gồm đại diện của hai bên hoặc chuyên gia độc lập (được chỉ định với tên gọi "ủy ban quản lý hợp đồng") mà nhiệm vụ của họ là theo dõi quá trình thực hiện bởi hai bên và đưa ra các khuyến nghị điều chỉnh hợp đồng, khi cần thiết, để có thể kịp thời phản ánh những yếu tố mới. Khi các bên đã thỏa thuận trong hợp đồng về các thủ tục chi tiết để điều chỉnh hợp đồng, thái độ không chính thức của các bên sẽ không còn quan trọng đối với việc giải thích hợp đồng.

VÍ DỤ

7. Một hợp đồng xây dựng giữa Chủ đầu tư A và Nhà thầu B quy định rằng "Người đại diện" của A có thẩm quyền đưa ra các chỉ dẫn liên quan đến việc thêm, bớt hoặc các thay đổi khác trong các công việc mà B phải thực hiện. Ngay khi mà các điều khoản thêm, bớt hoặc thay đổi khác nằm trong các công việc được hợp đồng quy định, B sẽ có nghĩa vụ phải thực hiện chúng và chúng sẽ làm thay đổi các công việc được quy định trong hợp đồng ban đầu.

8. Bên ký kết A giao kết hợp đồng thiết kế - xây dựng - khai thác với Công ty B để thiết kế và xây dựng một nhà máy và khai thác nó trong vòng 20 năm. Hợp đồng quy định rằng các bên sẽ cùng chỉ định một Ủy ban kiểm toán độc lập và trung thực có nhiệm vụ theo dõi và xác minh các công việc mà mỗi bên thực hiện theo các điều kiện khai thác do hợp đồng quy định. Hợp đồng cũng có thể quy định rằng, nếu Ủy ban kiểm toán chỉ ra một bên không thực hiện, thì bên này phải thực hiện các biện pháp sửa chữa phù hợp. Do đó, nếu trong trường hợp đặc biệt, Ủy ban kiểm toán chỉ ra rằng, A đã không thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng, A phải thực thi các biện pháp phù hợp.

4. Những điều khoản "toàn bộ" và "cấm thay đổi bằng lời nói"

Trong các giao dịch thương mại quốc tế nói chung và đặc biệt là giao dịch liên quan đến các hợp đồng dài hạn, các bên thường lồng vào một điều khoản chỉ dẫn rằng văn bản hợp đồng bao gồm toàn bộ các điều kiện đã được thỏa thuận (điều khoản *"toàn bộ"* hoặc *"toàn thể"*), và rằng bất kỳ thay đổi nào đối với hợp đồng hoặc đối với các điều khoản đặc biệt của hợp đồng chỉ có thể được thực hiện dưới hình thức văn bản (điều khoản "cấm thay đổi bằng lời nói"). Đối với hậu quả của các điều khoản thuộc nhóm 1, đặc biệt là để xem xét phải chăng và bằng cách nào chúng có thể loại bỏ những bằng chứng về thỏa thuận sơ bộ giữa các bên, xem Điều 2.1.17. Đối với các điều khoản thuộc nhóm 2, xem Điều 2.1.18 và giới hạn của quy tắc mà nó đưa ra trên cơ sở nguyên tắc cấm tự mâu thuẫn theo Điều 1.8.

VÍ DỤ

9. Nhà chế tạo A đã ký kết một hợp đồng với Nhà phân phối B để phân phối sản phẩm của mình tại nước X. Hợp đồng chỉ rõ đó là việc phân phối không độc quyền, và do đó, tại nước X, sản phẩm của A còn được phân phối bởi Nhà phân phối C. Hợp đồng giữa A và B chứa đựng một điều khoản cấm sửa đổi bằng lời nói, theo đó, bất kỳ sự thay đổi các điều kiện nào đều phải được thực hiện bằng văn bản và phải được phê duyệt bởi công ty mẹ

của A. Tiếp theo, C dừng các hoạt động của mình và B trở thành nhà phân phối độc quyền các sản phẩm của A tại nước X, và B đã giới thiệu như vậy trước các khách hàng của C mà A không phản đối khi biết được hành động đó. Khi A thay thế C bằng một nhà phân phối mới, B không thể phản đối rằng, thông qua thái độ của các bên, A và B đã thay đổi hợp đồng ban đầu bằng việc chuyển nó thành hợp đồng phân phối độc quyền.

ĐIỀU 4.4

(Tính thống nhất của hợp đồng)

Điều khoản và ngữ thức được giải thích dựa trên tổng thể hợp đồng hoặc tuyên bố chứa đựng chúng.

BÌNH LUẬN

1. Giải thích trên cơ sở tổng thể hợp đồng hoặc một tuyên bố

Điều khoản hay thuật ngữ được một hoặc hai bên sử dụng rõ ràng không thể được đánh giá một cách riêng biệt, mà phải xem xét như bộ phận cấu thành của bối cảnh chung. Hệ quả là chúng cần được giải thích căn cứ vào tổng thể hợp đồng hoặc tuyên bố chứa đựng chúng.

VÍ DỤ

A, bên nhận li xăng, nghe nói rằng, mặc dù có một điều khoản trong hợp đồng cho phép A có được li-xăng độc quyền, nhưng B, bên giao li xăng, đã giao kết một hợp đồng tương tự với C, đối thủ cạnh tranh của A. A gửi B thư khiếu nại sự vi phạm của B kết thúc bằng câu: "Hành vi của ngài chứng minh một cách rõ ràng rằng chúng tôi đã nhầm lẫn khi tin tưởng vào sự đứng đắn chuyên nghiệp của ngài. Do vậy, bằng thư này, chúng tôi xin hủy bỏ hợp đồng đã ký". Mặc dù dùng từ "hủy bỏ", nhưng nếu giải thích các từ ngữ của A trên cơ sở tổng thể lá thư, thì phải hiểu đây là một thông báo chấm dứt hợp đồng.

2. Nguyên tắc không tồn tại bất kỳ thứ bậc nào giữa các điều khoản của hợp đồng

Về nguyên tắc, không tồn tại bất kỳ thứ bậc nào giữa các điều khoản của hợp đồng, nghĩa là các điều khoản đều quan trọng như nhau khi giải thích hợp đồng, bất luận thứ tự xuất hiện của chúng trong hợp đồng. Tuy vậy, cũng có những ngoại lệ cho quy tắc này. *Thứ nhất là,* các tuyên bố ý chí nêu tại lời dẫn của hợp đồng có thể quan trọng hoặc không quan trọng khi giải thích các điều khoản chủ yếu của hợp đồng. *Thứ hai là,* rõ ràng khi có tranh chấp, những điều khoản có tính chất cụ thể sẽ có giá trị hơn những điều khoản có tính chung chung. *Cuối cùng là,* các bên có thể tự thiết lập thứ tự giữa các điều khoản khác nhau hoặc giữa các phần trong hợp đồng. Thực tế này thường gặp trong các thỏa thuận phức tạp bao gồm nhiều văn bản khác nhau liên quan đến khía cạnh luật pháp, kinh tế, và kỹ thuật hoạt động.

ĐIỀU 4.5

(Giải thích với hiệu lực đầy đủ)

Các điều khoản hợp đồng cần được giải thích theo cách sao cho tất cả đều tạo ra hiệu lực, hơn là theo cách làm cho một vài điều khoản không có hiệu lực.

BÌNH LUẬN

Đề phòng trường hợp các bên dùng từ không chủ đích khi soạn thảo hợp đồng, Điều 4.5 nêu quy tắc là những điều khoản không rõ ràng sẽ được giải thích sao cho tất cả chúng đều tạo ra hiệu lực nào đó, hơn là giải thích theo hướng làm cho một vài điều khoản

mất hiệu lực. Tuy nhiên, quy tắc này chỉ được sử dụng trong trường hợp: mặc dù đã áp dụng các quy tắc cơ bản về giải thích trình bày tại Điều 4.1 đến Điều 4.3, nhưng những điều khoản cần giải thích vẫn không rõ nghĩa.

VÍ DỤ

A, một kênh truyền hình thương mại, giao kết hợp đồng với B, nhà phân phối phim, để B cung cấp định kỳ cho A một số phim chỉ phát sóng tới công chúng vào buổi chiều. Theo hợp đồng này, những phim cung cấp phải "hoàn thành xuất sắc kiểm duyệt phát hành" của ủy ban thẩm định có thẩm quyền. Tuy nhiên, một tranh chấp đã phát sinh giữa A và B liên quan tới ý nghĩa của điều khoản trên. Theo B, điều khoản này chỉ ngụ ý những phim cần có giấy phép phát sóng, dù cho chúng bị xếp vào hạng phim X, trong khi đó A cho rằng những phim này là phim dành cho mọi công chúng. Nếu như không thể có cách hiểu nào khác về điều khoản này, thì cách giải thích của A là thắng thế, vì cách giải thích của B có thể làm cho điều khoản trên không có hiệu lực nào cả.

ĐIỀU 4.6

(Quy tắc contra proferentem)

Trong trường hợp không rõ ràng, các điều khoản hợp đồng được giải thích theo hướng không tạo lợi thế cho bên đề xuất.

BÌNH LUẬN

Một bên giao kết có thể phải chịu trách nhiệm về cấu trúc của một điều khoản đặc biệt trong hợp đồng với lý do hoặc vì họ đã soạn thảo điều khoản này, hoặc vì họ đề nghị đưa chúng vào hợp đồng, bằng cách sử dụng điều khoản mẫu được người khác soạn sẵn. Khi đó, bên đề xuất phải gánh chịu rủi ro gây ra bởi sự tối nghĩa

trong cấu trúc lựa chọn. Vì vậy, Điều 4.6 quy định trong trường hợp điều khoản hợp đồng không rõ nghĩa, chúng cần được giải thích theo hướng không tạo ra lợi thế cho bên đề xuất. Tất nhiên, phạm vi áp dụng quy tắc trên bị tùy thuộc vào những tình tiết cụ thể; nhưng nếu các điều khoản tối nghĩa càng ít được các bên đàm phán về sau, thì càng dễ bị giải thích theo hướng bất lợi cho bên đưa vào hợp đồng.

VÍ DỤ

Một hợp đồng giao kết giữa A, chủ thầu xây dựng, và B, liên quan tới việc xây dựng một nhà máy, trong hợp đồng có điều khoản do A soạn thảo nhưng không được các bên thảo luận sau đó, ghi rằng "chủ thầu sẽ chịu trách nhiệm và bồi thường cho bên B mọi tổn thất, chi phí, và vốn phát sinh từ bất kỳ thiệt hại hoặc mất mát nào về tài sản (ngoài công việc), trong trường hợp chết người hoặc thiệt hại thể chất gây ra bởi sự thiếu trách nhiệm của chủ thầu, công nhân hoặc nhân viên của A". Một trong những công nhân của A đã sử dụng một số thiết bị của B sau giờ làm việc và làm hỏng nó. A chối bỏ trách nhiệm, cho rằng điều khoản trên chỉ áp dụng cho trường hợp thiệt hại do công nhân của A gây ra khi làm việc. Vì không có một hướng dẫn nào khác, điều khoản trên sẽ được giải thích theo hướng bất lợi cho A, nghĩa là điều khoản này tính luôn cả những thiệt hại mà công nhân của A gây ra ngoài khuôn khổ công việc.

ĐIỀU 4.7

(Sự khác biệt về ngôn ngữ)

Khi có sự khác biệt giữa hai hay nhiều phiên bản ngôn ngữ mang cùng giá trị, cần ưu tiên cách giải thích dựa trên phiên bản gốc.

BÌNH LUẬN

Các hợp đồng thương mại quốc tế thường được soạn thảo bằng hai hoặc nhiều phiên bản ngôn ngữ khác nhau, mà giữa các ngôn ngữ này có thể có sự khác nhau về nhiều điểm riêng biệt. Đôi khi các bên ghi rõ phiên bản nào sẽ có ưu thế hơn khi giải thích. Tuy nhiên, nếu tất cả các bản dịch đều có giá trị hiệu lực ngang nhau, thì vấn đề đặt ra là giải quyết sự khác nhau giữa những bản dịch này như thế nào? Điều 4.7 không trình bày một quy tắc tuyệt đối mà chỉ đơn giản nêu ra rằng cần giải thích hợp đồng trên cơ sở phiên bản gốc hoặc, nếu hợp đồng được soạn thảo bằng nhiều phiên bản gốc, thì sẽ chọn một trong các phiên bản này.

VÍ DỤ

1. A và B, đều không phải là người nói tiếng Anh bản xứ, đã đàm phán và soạn thảo một hợp đồng bằng tiếng Anh trước khi dịch ra ngôn ngữ của nước mình. Các bên đồng ý rằng ba bản dịch hợp đồng này có giá trị ngang nhau. Trong trường hợp có sự khác biệt giữa các văn bản, phiên bản tiếng Anh sẽ được ưu tiên, ít ra là cho đến khi xuất hiện các hướng dẫn ngược lại.

Một tình huống chứa đựng giải pháp có thể được ưu tiên xem xét đó là khi các bên ký kết hợp đồng trên cơ sở văn bản có giá trị quốc tế như INCOTERMS hoặc *Quy tắc và thực hành về Tín dụng chứng từ*. Nếu có sự khác nhau giữa các phiên bản sử dụng, thì có thể giải thích theo một phiên bản khác nếu phiên bản này rõ nghĩa hơn.

VÍ DỤ

2. Hợp đồng giao kết giữa một công ty của nước X và một công ty của nước Y được soạn thảo bằng ba thứ tiếng, có giá trị như nhau: ngôn ngữ của nước nước X, của nước Y và tiếng Anh, bao gồm một phần tham chiếu INCOTERMS năm 2010. Nếu phiên bản tiếng Pháp của INCOTERMS rõ nghĩa hơn rất nhiều so với ba phiên bản trên về một điểm gây tranh cãi, thì bản dịch bằng tiếng Pháp sẽ có giá trị tham khảo ưu tiên.

ĐIỀU 4.8

(Sự thiếu sót)

1. Nếu các bên không thỏa thuận về điều khoản cần cho việc xác định quyền và nghĩa vụ, một điều khoản phù hợp sẽ được bổ sung.

2. Khi xác định cấu thành của điều khoản phù hợp, cần ưu tiên xem xét các yếu tố:

a. Mong muốn của các bên;

b. Bản chất và mục đích của hợp đồng;

c. Sự thiện chí và trung thực;

d. Tính hợp lý.

BÌNH LUẬN

1. Giải thích và bổ sung các thiếu sót

Nếu các điều từ Điều 4.1 đến Điều 4.7 điều chỉnh việc giải thích hợp đồng theo nghĩa hẹp, tức là dùng để xác định ý nghĩa cho các điều khoản giao kết không rõ ràng, thì Điều 4.8 lại điều chỉnh một điểm khác có liên quan, đó là vấn đề bổ sung những thiếu sót trong hợp đồng. Những thiếu sót hoặc chỗ trống này xuất hiện sau khi các bên đã giao kết, khi có vấn đề nảy sinh chưa được giải quyết trong hợp đồng, nguyên nhân hoặc do các bên không muốn điều chỉnh ngay, hoặc đơn giản là họ chưa dự kiến được tình huống này.

Tuy nhiên, trong các trường hợp khác, các bên có thể dẫn chiếu một cách chủ định việc xác định một điều khoản tới một thỏa thuận sau đó hoặc tới quyết định của một trong các bên hoặc của

bên thứ ba. Tình huống này đặc biệt hay xảy ra trong các hợp đồng dài hạn. Nếu các bên không đạt được thỏa thuận hoặc một bên hoặc bên thứ ba không xác định điều khoản, Điều 2.1.14 sẽ được áp dụng.

2. Khi nào cần bổ sung những thiếu sót

Rất nhiều trường hợp thiếu sót hoặc chỗ trống trong hợp đồng tìm được giải pháp từ Bộ Nguyên tắc UNIDROIT (*ví dụ*, *xem Điều 5.1.6 (Xác định chất lượng công việc), Điều 5.1.7 (Xác định giá), Điều 6.1.1 (Thời điểm thực hiện hợp đồng), Điều 6.1.4 (Thứ tự thực hiện nghĩa vụ), Điều 6.1.6 (Địa điểm thực hiện hợp đồng), và Điều 6.1.10 (Đồng tiền thanh toán không được quy định cụ thể), xem thêm Điều 5.1.2 về các nghĩa vụ ngầm hiểu)*. Tuy nhiên, ngay cả khi các quy phạm bổ sung mang tính chất chung này có tồn tại, chúng có thể cũng không áp dụng được trong một trường hợp đặc biệt, nhất là đối với các hợp đồng dài hạn, bởi không có giải pháp thích ứng với từng tình huống trên cơ sở mong đợi của các bên hoặc theo tính chất đặc biệt của hợp đồng. Vì vậy, Điều 4.8 sẽ được áp dụng mà không làm ảnh hưởng đến khả năng áp dụng Điều 5.1.2 khi cần thiết.

3. Tiêu chí để bổ sung thiếu sót

Điều khoản bổ khuyết theo quy định của Điều 4.8 cần phù hợp với các tình tiết cụ thể, nhất là đối với các hợp đồng dài hạn. Để xác định mức độ phù hợp, trước tiên phải xem xét ý chí của các bên được suy ra từ các điều khoản cụ thể của hợp đồng, từ lời nói đầu của hợp đồng, từ các đàm phán trước đó, hoặc từ bất kỳ hành vi nào được thể hiện sau khi giao kết hợp đồng.

VÍ DỤ

1. Các bên tham gia vào hợp đồng thầu xây dựng thỏa thuận về một tỷ lệ lãi suất đặc biệt mà chủ công trình phải trả nếu chậm thanh toán. Tuy nhiên, trước khi bắt đầu công việc, các bên cùng quyết định chấm dứt hợp đồng. Vấn đề phát sinh là nếu chủ thầu chậm trễ trong việc hoàn lại số tiền thanh toán trước, thì nên áp dụng tỷ lệ lãi suất nào. Do không có điều khoản cụ thể của hợp đồng điều chỉnh vấn đề trên, nên sẽ là phù hợp nếu trong tình huống này cũng áp dụng tỷ lệ lãi suất đặc biệt được thỏa thuận cho trường hợp chậm trả của chủ công trình đối với việc chậm hoàn trả tiền ứng trước của chủ thầu.

Nếu không tìm thấy ý chí của các bên, điều khoản bổ sung có thể được xác định sao cho phù hợp với tính chất và mục đích của hợp đồng, phù hợp với nguyên tắc thiện chí và phù hợp với tính hợp lý.

VÍ DỤ

2. Tại một hợp đồng đại lý phân phối có quy định người đại lý không được làm đại lý cho bất cứ một doanh nghiệp tương tự trong thời gian một năm sau khi chấm dứt hợp đồng. Cho dù hợp đồng này không nhắc tới phạm vi lãnh thổ của việc cấm, nhưng căn cứ vào bản chất đặc biệt của hợp đồng đại lý và mục đích của nó, sẽ phù hợp nếu hiểu rằng việc ngăn cấm chỉ nên được giới hạn trong địa phương mà người đại lý thực hiện hợp đồng đại lý.

CHƯƠNG 5

NỘI DUNG HỢP ĐỒNG, QUYỀN CỦA NGƯỜI THỨ BA VÀ NGHĨA VỤ CÓ ĐIỀU KIỆN

MỤC 1: NỘI DUNG HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 5.1.1

(Nghĩa vụ rõ ràng và nghĩa vụ ngầm hiểu)

Nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng là nghĩa vụ rõ ràng hoặc nghĩa vụ ngầm hiểu.

BÌNH LUẬN

Điều 5.1.1 nhắc lại nguyên tắc được chấp nhận rộng rãi, theo đó nghĩa vụ của các bên không nhất thiết chỉ giới hạn trong các quy định rõ ràng tại hợp đồng. Các bên có thể còn có các nghĩa vụ ngầm hiểu *(xem Điều 5.1.2, phần Bình luận và Ví dụ)*.

Điều 5.1.1 có mối quan hệ chặt chẽ với các quy định khác của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. *Ví dụ,* Điều 5.1.1 là một hệ quả trực tiếp của quy định *"các bên trong hợp đồng phải tuân theo các yêu*

cầu về thiện chí và trung thực trong thương mại quốc tế" (Điều 1.7). Chính vì các quy định về giải thích hợp đồng (Chương 4) đã dự liệu các tiêu chí bù đắp thiếu sót của hợp đồng (bên cạnh các tiêu chí giải quyết sự không rõ ràng trong hợp đồng), các quy định trên về nội dung hợp đồng có thể hỗ trợ cho việc xác định đúng nội dung của hợp đồng, từ đó, thiết lập các điều khoản được xem như ngầm hiểu giữa các bên.

ĐIỀU 5.1.2

(Nghĩa vụ ngầm hiểu)

Các nghĩa vụ ngầm hiểu bắt nguồn từ:

a. Bản chất và mục đích của hợp đồng;

b. Thói quen được thiết lập giữa các bên và tập quán;

c. Sự thiện chí và trung thực;

d. Tính hợp lý.

BÌNH LUẬN

Điều 5.1.2 nêu lên các nguồn của nghĩa vụ ngầm hiểu. Có nhiều lý do khác nhau để giải thích tại sao nghĩa vụ ngầm hiểu không được thể hiện một cách rõ ràng trong hợp đồng. Giả dụ như do vì bản chất hay vì mục đích mà các nghĩa vụ ngầm hiểu trở thành hiển nhiên, đến mức các bên đã đánh giá là luật *"bất thành văn"*. Hay do nghĩa vụ ngầm hiểu được đưa vào quy ước giữa các bên hoặc được ghi nhận như là các tập quán thương mại phù hợp với Điều 1.9. Nghĩa vụ ngầm hiểu còn có thể là hệ quả của nguyên tắc thiện chí, trung thực và yêu cầu của tính hợp lý trong các quan hệ hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A cho B thuê một mạng máy tính hoàn chỉnh và tiến hành lắp đặt. Hợp đồng cho thuê không đề cập đến nghĩa vụ có thể của A là tối thiểu phải cung cấp cho B các thông tin cơ bản liên quan đến vận hành hệ thống này. Tuy nhiên, có thể đánh giá đây là một nghĩa vụ ngầm hiểu, bởi điều này là rõ ràng và cần thiết để hoàn thành mục đích của hợp đồng cho thuê. Theo đó, người cung cấp mặt hàng có tính năng phức tạp cần giao cho người mua một lượng thông tin tối thiểu về tính năng máy móc (xem Điều 5.1.2(a)).
2. Một nhà môi giới đã thương lượng một hợp đồng thuê tàu và khiếu nại về tiền hoa hồng đến hạn. Mặc dù hợp đồng môi giới không nói tới kỳ hạn thanh toán hoa hồng, song tập quán thương mại trong lĩnh vực này cho phép viện dẫn một điều khoản ngầm hiểu, và theo đó, khoản hoa hồng được thanh toán. Ví dụ chỉ khi tiền thuê đến hạn, hay khi hợp đồng thuê tàu được ký độc lập với vấn đề tiền thuê tàu sẽ được trả hay không (xem Điều 5.1.2(b)).
3. A và B đàm phán một hợp đồng hợp tác và ký một thỏa thuận liên quan đến một nghiên cứu mang tính khả thi phức tạp điều này sẽ tốn nhiều thời gian cho bên A. Một thời gian dài trước khi việc nghiên cứu hoàn thành, B quyết định không theo đuổi việc thương lượng hợp đồng hợp tác này nữa. Mặc dù hợp đồng không dự báo về tình huống này, nhưng nguyên tắc thiện chí và trung thực yêu cầu B phải thông báo ngay lập tức quyết định của mình cho A (xem Điều 5.1.2(c)).

ĐIỀU 5.1.3

(Nghĩa vụ hợp tác)

Các bên có nghĩa vụ hợp tác nếu sự hợp tác này là hợp lý cho việc thực hiện nghĩa vụ của các bên.

BÌNH LUẬN

1. Nghĩa vụ hợp tác với ý nghĩa là một trường hợp áp dụng của nguyên tắc chung thiện chí

Một hợp đồng không chỉ là điểm dung hòa giữa các lợi ích khác nhau mà trong chừng mực nhất định cần được xem như một dự án chung, trong đó mỗi bên có nghĩa vụ hợp tác. Hiển nhiên, điều này có liên quan đến một nguyên tắc ảnh hưởng sâu sắc tới pháp luật hợp đồng là nguyên tắc thiện chí và trung thực khi thực hiện hợp đồng *(xem Điều 1.7)*, cũng như liên quan tới nghĩa vụ giảm nhẹ thiệt hại khi không thực hiện hợp đồng *(xem Điều 7.4.8)*.

Điều khoản này quy định về nghĩa vụ của các bên phải hợp tác với nhau trong chừng mực mà một sự hợp tác như vậy có thể được trông đợi một cách hợp lý đối với việc thực hiện nghĩa vụ của mỗi bên. Các ví dụ về một nghĩa vụ như vậy được đưa ra một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, trong các quy định *(xem các Điều 5.3.3, 7.1.2 và 7.4.8)* hoặc trong các bình luận (ví dụ, *xem Bình luận 3 về Điều 6.1.6, Bình luận 3(a) về Điều 6.1.14 và Bình luận 10 về Điều 7.1.4*). Tuy nhiên, có nhiều ví dụ khác mà ở đó các bên được kêu gọi phải hợp tác với nhau trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng.

Nghĩa vụ hợp tác tất nhiên phải bị chi phối bởi một số giới hạn nhất định, tức là nó chỉ tồn tại trong chừng mực mà việc hợp tác có thể được mong đợi một cách hợp lý nhằm cho phép bên kia thực hiện hợp đồng mà không gây xáo trộn đến việc phân bổ nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng. Trong những giới hạn này, mỗi bên có thể có nghĩa vụ không những không làm cản trở đến việc bên kia thực hiện công việc của mình, mà còn phải thực hiện các bước khẳng định để cho phép bên kia có thể thực hiện các nghĩa vụ của mình trong hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A, chủ gian trưng bày nghệ thuật tại quốc gia X, đã mua một bức vẽ vào thế kỷ thứ XVI từ B, nhà sưu tập tranh tư nhân tại quốc gia Y. Bức vẽ sẽ không thể xuất khẩu được nếu không có giấy phép đặc biệt, và trong hợp đồng thì yêu cầu bên B phải xin giấy phép này. Do B không có kinh nghiệm trong các thủ tục như vậy nên đã gặp nhiều khó khăn với việc nộp hồ sơ xin giấy phép, trong khi A lại thành thạo hơn trong việc xin giấy phép. Trong trường hợp này, và mặc dù đã có điều khoản trên hợp đồng, A có thể được mong đợi sẽ đưa ra một số hỗ trợ tối thiểu cho B.

2. Công ty A và công ty B giao kết một hợp đồng cung cấp điện từ A cho B. B không thực hiện hợp đồng, do đó, A xem xét một hành động chống lại B về việc không thực hiện hợp đồng và đòi bồi thường thiệt hại. B phản bác lại rằng hợp đồng vô hiệu vì hợp đồng không được đăng ký trong Sổ đăng ký công. Theo luật áp dụng, việc đăng ký hợp đồng là một nhiệm vụ đồng thời của cả hai bên. Vì B không thực hiện điều mà B phải làm để đăng ký hợp đồng, hợp đồng đã không được đăng ký. B không thể viện dẫn việc hợp đồng không được đăng ký để phản đối các hành động của A.

3. Người bán A, tại nước X, giao kết với Người mua B, tại nước Y, một hợp đồng mua bán hàng hóa quy định giao hàng từng phần. Sau khi B phát hiện các khiếm khuyết của một phần hàng hóa được giao, A chấp nhận giảm giá và gia hạn thời gian thanh toán, nhưng cũng yêu cầu B phải gửi lại, trong thời hạn sớm nhất, một thông báo chính thức về các khiếm khuyết cũng như các tài liệu khác mà A cần để giải thích với các cơ quan chức năng kiểm soát xuất khẩu và thanh toán của nước mình các lý do mà A phải giảm giá và gia hạn thời gian thanh toán, nhằm tránh các chế tài nặng nề. Trong khi B chậm thực hiện yêu cầu này, A thông báo cho B về việc A sẽ chỉ giao số hàng còn lại sau khi mà B giao các tài liệu được yêu cầu và tiến hành thanh toán sớm nhất cho số hàng đã được giao. B không thể phản đối rằng A không thực hiện hợp đồng (hoặc thỏa thuận sau đó về việc gia hạn thời gian thanh toán) vì B, bằng hành vi của mình, đã không thực hiện nghĩa vụ hợp tác chung mà hợp đồng quy định.

2. Hợp tác giữa các bên trong trường hợp hợp đồng dài hạn

Dù rằng điều khoản này đưa ra quy định về nghĩa vụ hợp tác được áp dụng chung cho mọi loại hợp đồng, trong thực tiễn, hợp tác lại đóng vai trò ngày càng quan trọng đối với hợp đồng dài hạn. Đặc biệt, những hợp đồng đòi hỏi các công việc phức tạp có thể yêu cầu nghĩa vụ hợp tác trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng để đối tượng của hợp đồng được thực hiện một cách tốt đẹp, miễn là chúng nằm trong những giới hạn được chờ đợi một cách hợp lý. Như vậy, ví dụ trong một hợp đồng xây dựng công trình công nghiệp, chủ đầu tư có thể phải dự đoán khả năng can thiệp vào công việc của nhà thầu bởi các nhà thầu khác mà nhà thầu công trình phải kêu gọi để thực hiện các công việc khác tại công trình. Tương tự, trong một thỏa thuận phân phối, người cung cấp có nghĩa vụ không thực hiện bất kỳ một hành vi nào có thể ngăn cản người phân phối đạt được số lượng đơn hàng tối thiểu mà hợp đồng quy định. Hay trong hợp đồng nhượng quyền, bên nhượng quyền có thể không được thực hiện một hoạt động cạnh tranh xung quanh khu vực của bên nhận quyền ngay cả khi việc nhượng quyền đó không phải là độc quyền. Cũng tương tự trong bối cảnh của hợp đồng dài hạn, nghĩa vụ hợp tác của các bên chỉ tồn tại trong giới hạn mà các bên mong đợi một cách hợp lý.

VÍ DỤ

4. Nhà thầu A đạt được từ B, một cơ quan chính phủ của nước X, hợp đồng xây dựng một tổ hợp bất động sản rộng lớn tại nước X. Vì đó là một dự án hoàn toàn mới, cần phải cung cấp điện và nước, các công việc tương ứng phải được thực hiện theo một trình tự nhất định để tránh chồng chéo. B giao kết các hợp đồng cung cấp điện với những nhà thầu địa phương mà không phối hợp với A dẫn đến A phải dừng công việc nhiều lần và A phải gánh chịu một khoản thiệt hại lớn. B phải chịu trách nhiệm về

thiệt hại này, bởi vì B phải chủ động điều phối công việc của các nhà thầu địa phương để tránh làm gián đoạn công việc của A.

5. Công ty A, đặt tại nước X, và công ty B, đặt tại nước Y, giao kết một hợp đồng liên doanh để tham gia một gói thầu tại nước X. Hợp đồng được giao cho một bên thứ ba. Thủ tục diễn ra bất bình thường nhưng B từ chối cung cấp cho A thông tin cần thiết để phản đối quyết định trước cơ quan có thẩm quyền, điều đã ngăn cản B tiến hành một vụ kiện. Do đã từ chối, B không hoàn thành nghĩa vụ hợp tác của mình theo hợp đồng liên doanh.

ĐIỀU 5.1.4

(Nghĩa vụ kết quả và nghĩa vụ phương tiện)

1. Người có nghĩa vụ kết quả phải cung cấp kết quả đã cam kết.

2. Người có nghĩa vụ phương tiện phải thực hiện công việc đó với sự cẩn trọng và trách nhiệm như một người bình thường có cùng khả năng ở cùng hoàn cảnh.

BÌNH LUẬN

1. Phân biệt giữa nghĩa vụ kết quả và nghĩa vụ phương tiện

Mức độ trách nhiệm của một bên khi thực hiện nghĩa vụ thay đổi đáng kể tùy theo bản chất của nghĩa vụ. Đôi khi họ chỉ bị gắn với nghĩa vụ phương tiện. Khi thực hiện nghĩa vụ này họ phải huy động nỗ lực mà một người bình thường có cùng khả năng phải bỏ ra trong cùng hoản cảnh như vậy, nhưng không bảo đảm kết quả cụ thể. Tuy nhiên, trong các trường hợp khác thì nghĩa vụ trở nên nặng nề hơn và bên có nghĩa vụ phải đạt kết quả đã cam kết.

Sự phân biệt giữa *"nghĩa vụ kết quả"* và *"nghĩa vụ phương tiện"* tương ứng với hai mức độ thường xuyên và điển hình về trách nhiệm của nghĩa vụ hợp đồng, dù cho chúng không bao hàm mọi trường hợp có thể xảy ra.

Cả hai loại nghĩa vụ này có thể cùng tồn tại trong một hợp đồng. *Ví dụ,* một công ty nhận sửa chữa một chiếc máy hư hỏng có thể được xem như là nhận một nghĩa vụ phương tiện nếu xem xét ở khía cạnh chất lượng sửa chữa nói chung, và nhận nghĩa vụ kết quả trong việc thay thế một số phụ tùng nào đó.

2. Ảnh hưởng của sự phân biệt này đối với việc đánh giá thực hiện đúng nghĩa vụ

Đánh giá một cách tổng thể thì Khoản 1 và Khoản 2 Điều 5.1.4 mang tới cho các thẩm phán và trọng tài những tiêu chí để đánh giá việc thực hiện đúng nghĩa vụ. Đối với nghĩa vụ kết quả thì bên có nghĩa vụ phải đạt được kết quả như đã hứa, việc không đạt được kết quả tự nó đã là không thực hiện nghĩa vụ, trừ trường hợp bất khả kháng *(xem Điều 7.1.7)*. Mặt khác, đánh giá việc không thực hiện một nghĩa vụ phương tiện dẫn tới một phán xét ít nặng nề hơn, dựa trên cơ sở so sánh nỗ lực của bên có nghĩa vụ với các cố gắng của một cá nhân bình thường có cùng các khả năng thực hiện trong cùng hoàn cảnh tương tự. Sự phân biệt này có nghĩa là sự mong đợi ở đối tác có chuyên môn cao nhiều hơn so với đối tác có chuyên môn thấp.

VÍ DỤ

1. A, một nhà phân phối, hứa sẽ đạt số lượng 15.000 sản phẩm bán ra trong một năm tại khu vực điều chỉnh bởi hợp đồng. Nếu vào cuối thời hạn này, A chỉ bán được 13.000 sản phẩm, thì đây là dấu hiệu của việc A không hoàn thành nghĩa vụ (xem Điều 5.1.4(1)).

2. B, một nhà phân phối khác, hứa hẹn "sẽ cố hết sức để mở rộng doanh số bán sản phẩm" trong khu vực điều chỉnh bởi hợp đồng, và không đưa ra cam kết về số lượng tối thiểu. Điều khoản này tạo ra một nghĩa vụ phương tiện; nghĩa vụ này buộc B sử dụng mọi biện pháp, mà một người bình thường trong những trường hợp tương tự (xét về tính chất sản phẩm, đặc điểm thị trường, vị thế và kinh nghiệm của công ty, sự hiện diện của các đối thủ cạnh tranh...) sẽ phải thực hiện để gia tăng lượng bán (quảng cáo, đến thăm khách hàng, các dịch vụ sau bán hàng...). B không hứa bán một số lượng nhất định sản phẩm trong năm, nhưng hứa làm tất cả những gì mà một người bình thường trong cùng hoàn cảnh như họ sẽ phải làm (xem Điều 5.1.4(2)).

3. Hợp đồng dài hạn

Trong thực tiễn thương mại quốc tế, nhất là đối với các hợp đồng dài hạn, khi hợp đồng quy định rằng các bên phải cố gắng để cùng nhau giải quyết các khó khăn có thể xảy ra, điều này thường dẫn chiếu đến nghĩa vụ "sử dụng nỗ lực hết sức" để giải quyết những vấn đề như vậy hơn là dẫn chiếu đến nghĩa vụ "đàm phán một cách thiện chí". Khi các bên trong hợp đồng dài hạn thỏa thuận một nghĩa vụ "sử dụng nỗ lực hết sức", nghĩa vụ này có thể bao gồm, vì mọi lý do thực tiễn, một nghĩa vụ đàm phán một cách thiện chí (*xem Điều 2.1.15, Bình luận 3*).

ĐIỀU 5.1.5

(Xác định loại nghĩa vụ)

Để xác định nghĩa vụ của một bên là nghĩa vụ kết quả hay nghĩa vụ phương tiện, trước tiên cần đánh giá các yếu tố:

a. Phương thức thể hiện nghĩa vụ trong hợp đồng;

b. Giá hợp đồng và các thành phần khác của hợp đồng;

c. Mức độ rủi ro thường gặp khi thực hiện hợp đồng;

d. Khả năng ảnh hưởng của bên kia đối với việc thực hiện nghĩa vụ.

BÌNH LUẬN

1. Tiêu chuẩn xác định bản chất nghĩa vụ

Việc xác định một nghĩa vụ là nghĩa vụ kết quả hay nghĩa vụ phương tiện có ý nghĩa rất quan trọng, vì so với nghĩa vụ phương tiện thì nghĩa vụ kết quả nặng nề hơn. Tuy nhiên, đôi khi sự phân biệt này là rất khó. Chính vì vậy, Điều khoản này đã thiết lập các tiêu chí nhằm hỗ trợ hướng dẫn các bên giao kết, các thẩm phán, trọng tài thuận lợi khi tiến hành công việc này, mặc dù danh sách các tiêu chí này không đầy đủ. Những vướng mắc thường liên quan đến việc giải thích các tiêu chí đó.

2. Bản chất của nghĩa vụ thể hiện trong hợp đồng

Cách thức thể hiện nghĩa vụ trong hợp đồng thường có thể hỗ trợ cho việc xác định liệu các bên giao kết hợp đồng mong muốn thiết lập một nghĩa vụ kết quả hay một nghĩa vụ phương tiện.

VÍ DỤ

1. A, một nhà thầu, đồng ý xây dựng các kho chứa cho B. B rất mong muốn công việc được hoàn tất trong một thời gian thật ngắn. Nếu A cam kết là "công việc sẽ hoàn tất trước ngày 31 tháng 12", A sẽ chịu một nghĩa vụ kết quả về hoàn thành đúng thời hạn. Nếu A chỉ cam kết là "cố gắng hoàn tất công việc trước ngày 31 tháng 12", thì lời hứa này bao hàm một nghĩa vụ phương tiện nhằm đạt kết quả trước thời hạn, nhưng không đảm bảo là nhất định công việc đó sẽ đạt được (xem Điều 5.1.5(a)).

3. Giá hay các thành phần khác của hợp đồng

Giá hay các thành phần khác của hợp đồng có thể mang lại chỉ dẫn về bản chất của nghĩa vụ. Một mức giá cao bất thường hoặc một nghĩa vụ đối ứng đặc biệt không phải là tiền có thể biểu thị đến một nghĩa vụ kết quả, trong trường hợp mà thông thường người ta cho rằng đó là nghĩa vụ phương tiện. Các điều khoản gắn với việc thanh toán giá trị hợp đồng nếu công việc hoàn thành, các điều khoản phạt áp dụng nếu không đạt kết quả, và các điều khoản hardship cho phép một bên chỉnh sửa hợp đồng nếu hoàn cảnh thực tế làm cho việc thực hiện nghĩa vụ trở nên khó khăn cũng tạo thành những minh chứng khác về các điều khoản hợp đồng cho phép - bằng cách này hay cách khác - xác định bản chất nghĩa vụ đang tranh cãi *(xem Điều 5.1.5 (b))*.

4. Mức độ rủi ro trong việc thực hiện một nghĩa vụ

Khi việc thực hiện nghĩa vụ của một bên có mức độ rủi ro cao, thông thường, chúng ta cần đánh giá rằng bên có nghĩa vụ không dự định đảm bảo một kết quả, và bên có quyền cũng không trông chờ một sự đảm bảo như thế. Ngược lại, khi kết quả mong muốn có thể đạt được không mấy khó khăn, thì nghĩa vụ đó sẽ là nghĩa vụ kết quả *(xem Điều 5.1.5(c))*.

VÍ DỤ

2. Một hãng dịch vụ vệ tinh cam kết đưa vệ tinh truyền thông lên quỹ đạo, tỷ lệ thất bại của các lần phóng trước là 22%. Người ta không thể mong đợi hãng dịch vụ vệ tinh bảo đảm lần phóng này sẽ thành công. Nội dung nghĩa vụ chỉ bao gồm việc tuân theo các tiêu chuẩn cẩn trọng cần thiết cho việc phóng các vệ tinh tương tự trong hoàn cảnh công nghệ hiện tại.
3. A hứa giao 20 tấn thép cho B vào ngày 30 tháng 6. Một công việc đơn giản như vậy thì không có rủi ro đặc biệt nào. Nghĩa vụ

của A là nghĩa vụ kết quả, có nội dung là phải giao lượng thép vào một ngày đã được ấn định, và không chỉ đơn giản là A sẽ cố gắng làm như vậy.

5. Ảnh hưởng của bên có quyền tới việc thực hiện một nghĩa vụ

Trong một số trường hợp, một bên có thể có một số ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của bên kia. Điều này có thể làm chuyển một nghĩa vụ sang nghĩa vụ phương tiện dù cho thoạt đầu nó có thể được xem như là nghĩa vụ kết quả.

VÍ DỤ

4. A cung cấp cho B các hỗ trợ kỹ thuật cần thiết để áp dụng một quy trình hóa học mới phát minh, và một thỏa thuận đã được giao kết, theo đó, B sẽ gửi một số kỹ sư của họ tham gia các khoá huấn luyện do A tổ chức. Lúc này, A không thể đảm bảo quy trình mới sẽ được tiếp thu, bởi kết quả này tùy thuộc vào việc B có gửi các kỹ sư có kinh nghiệm của họ đến tham dự khóa huấn luyện hay không, cũng như tùy thuộc vào khả năng của các kỹ sư đó và vào sự tập trung của họ trong khóa huấn luyện (Xem Điều 5.1.5 (d)).

ĐIỀU 5.1.6

(Xác định chất lượng công việc)

Khi chất lượng công việc không được ấn định hoặc không thể xác định được từ hợp đồng, thì một bên có trách nhiệm thực hiện công việc với chất lượng hợp lý, và tùy từng hoàn cảnh, tối thiểu là ở mức trung bình.

BÌNH LUẬN

Điều 5.1.4 làm rõ các tiêu chí liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ *"cẩn trọng"* nhưng Điều 5.1.6 lại điều chỉnh một vấn đề

rộng hơn, đó là chất lượng công việc. Nếu nghĩa vụ là giao tài sản hoặc cung cấp dịch vụ thì việc chỉ đơn thuần cung cấp hàng hóa, hoặc đáp ứng các dịch vụ thôi là chưa đủ; vì công việc đó cần phải đạt được một chất lượng nhất định.

Thông thường, hợp đồng sẽ nêu rõ về chất lượng mong đợi *("dầu hỏa loại 1")* hoặc đưa ra các yếu tố cho phép xác định chất lượng này. Nhưng trong các trường hợp khác, Điều 5.1.6 đưa ra quy tắc là chất lượng phải *"hợp lý và, tùy từng hoàn cảnh, tối thiểu là ở mức trung bình"*. Như vậy, hai tiêu chuẩn này phải kết hợp với nhau.

VÍ DỤ

1. A cam kết xây dựng một khách sạn gần kề một ga xe lửa có lượng lưu thông lớn. Hợp đồng quy định khách sạn cần có "sự cách âm phù hợp" nhưng không nêu chính xác về chất lượng cách âm. Tuy nhiên, xuất phát từ hợp đồng có thể xác định là việc cách âm phải thỏa mãn các tiêu chuẩn nghiêm ngặt bắt nguồn từ việc khách sạn ở gần ga xe lửa.

1. Công việc thực hiện phải ở mức chất lượng trung bình

Yêu cầu tối thiểu của một hợp đồng cung cấp hàng hóa là bên có nghĩa vụ phải cung cấp hàng hóa có chất lượng trung bình. Nhà cung cấp không bắt buộc phải cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ chất lượng cao hơn, nếu hợp đồng không yêu cầu, nhưng cũng không được giao hàng hóa hoặc dịch vụ chất lượng kém hơn. Chất lượng trung bình được xác định phù hợp từng hoàn cảnh, mà thông thường là chất lượng trên thị trường tại thời điểm thực hiện nghĩa vụ (*ví dụ:* gần đây có thể đã có một thành tựu công nghệ). Một số yếu tố cũng có thể trở nên quan trọng, ví dụ như các phẩm chất đặc biệt mà bên thực hiện nghĩa vụ đã được chọn.

VÍ DỤ

2. A mua 500 kg cam của B. Nếu hợp đồng không quy định rõ ràng hơn, và không có căn cứ xác định cần một giải pháp khác, thì chất lượng cam cung cấp không thể thấp hơn chất lượng trung bình. Tuy nhiên, việc cung cấp cam với chất lượng trung bình sẽ là đủ để thực hiện nghĩa vụ, trừ khi có những khiếm khuyết bất hợp lý.

2. Công việc thực hiện phải hợp lý

Việc tham chiếu bổ sung đến tính hợp lý có tác dụng ngăn cản một bên cho rằng mình đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trong khi chỉ thực hiện công việc với chất lượng *"trung bình"* trong một thị trường mà với chất lượng trung bình là không đạt yêu cầu, ngoài ra sự tham chiếu này cũng nhằm cung cấp cho các thẩm phán hay trọng tài cơ hội nâng cao các tiêu chuẩn không đầy đủ.

VÍ DỤ

3. Một công ty tại quốc gia X tổ chức một buổi chiêu đãi kỷ niệm 50 năm thành lập. Do thức ăn tại quốc gia X chỉ ở mức bình thường, công ty đã đặt thức ăn từ một nhà hàng nổi tiếng tại Paris. Khi này chất lượng bữa ăn được phục vụ không được kém hơn tiêu chuẩn trung bình của các nhà hàng Paris; chứ không phải đơn giản là thức ăn đạt được tiêu chuẩn trung bình của quốc gia X.

ĐIỀU 5.1.7

(Xác định giá)

1. Khi hợp đồng không ấn định giá hoặc không đưa ra phương thức xác định giá, các bên trong hợp đồng được coi như, trừ chỉ dẫn ngược lại, đã hướng tới mức giá thông thường được áp dụng vào thời điểm giao kết hợp đồng tại cùng ngành hàng, cho cùng công việc thực hiện

trong hoàn cảnh tương tự, hoặc nếu không có mức giá này, thì hướng tới mức giá hợp lý.

2. Khi mức giá do một bên ấn định rõ ràng là phi lý, thì một mức giá hợp lý sẽ thay thế, dù cho hợp đồng có quy định ngược lại.

3. Khi giá được ấn định bởi một bên hoặc bên thứ ba mà bên đó hoặc bên thứ ba không ấn định, thì một mức giá hợp lý sẽ được xác định.

4. Khi mức giá được ấn định thông qua tham chiếu đến các yếu tố, mà các yếu tố này không tồn tại, hoặc đã chấm dứt sự tồn tại, hoặc không thể tham chiếu, thì một yếu tố tương đương gần nhất sẽ được xem là một sự thay thế.

BÌNH LUẬN

1. Quy tắc chung điều chỉnh việc ấn định giá

Thông thường, trong hợp đồng sẽ ấn định giá phải trả hoặc chứa đựng các phương thức để xác định giá này. Tuy nhiên, nếu điều đó không được hợp đồng quy định, thì Khoản 1 của Điều 5.1.7 giả định rằng các bên trong hợp đồng đã hướng tới mức giá thường được sử dụng vào thời điểm giao kết tại cùng ngành hàng, cho cùng công việc thực hiện trong những hoàn cảnh tương tự. Dĩ nhiên tất cả các điều kiện trên rất quan trọng. Nhưng Điều 5.1.7 cũng cho phép đảo ngược sự suy đoán trong trường hợp có chỉ dẫn ngược lại.

Điều 5.1.7 mô phỏng Điều 55 Công ước Viênvề hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) để tạo ra quy tắc mềm dẻo cần thiết đáp ứng các yêu cầu của thương mại quốc tế.

Trong một số trường hợp, mức giá thường sử dụng trên thị trường không thể thỏa mãn tiêu chí của tính hợp lý vốn bao trùm trong các quy định của Điều 5.1.7. Lúc này cần viện dẫn vào nguyên tắc chung về thiện chí và trung thực *(xem Điều 1.7)*, hoặc có thể cần liên hệ đến một số điều khoản quyquy định về sự nhầm lẫn, lừa dối hoặc lợi ích không chính đáng *(xem Chương 3, Mục 2)*.

Trên thực tế có một số hợp đồng quốc tế liên quan đến các hoạt động mang tính duy nhất, hoặc ít ra là rất đặc thù, đến nỗi không thể tham chiếu mức giá áp dụng cho cùng công việc thực hiện trong các hoàn cảnh tương tự. Khi đó, để phù hợp với Khoản 1 trong Điều này, các bên cần hướng tới một mức giá hợp lý, và bên ấn định giá sẽ đưa ra mức giá hợp lý, giá này có thể được tòa án hay trọng tài sửa đổi.

VÍ DỤ

1. A - một công ty chuyên về chuyển phát nhanh trên khắp thế giới, nhận từ B một bưu kiện để giao ngay từ nước X đến nước Y trong thời hạn sớm nhất. Do không có bất kỳ thỏa thuận nào về giá cả, A phải tính cho B mức giá thường áp dụng trong lĩnh vực chuyển phát nhanh cho việc chuyển bưu kiện trên.
2. Một đơn đặt hàng tiếp theo mà A nhận từ B là giao một kiện hàng khác trong thời hạn sớm nhất có thể được đến nước Z ở một nơi rất xa và không dễ tiếp cận, nơi có một đoàn thám hiểm đang cần sự tiếp tế khẩn cấp này. Một lần nữa, giá cả không được nhắc đến, nhưng vì không thể có một sự so sánh nào về thị trường nên A phải hành động một cách hợp lý khi ấn định giá.

2. Giá do một bên xác định

Trong một số trường hợp, hợp đồng nêu rõ mức giá sẽ được xác định bởi một bên. Quy định trên xuất hiện thường xuyên trong một số lĩnh vực, như lĩnh vực cung cấp dịch vụ. Trên thực tế, thật

khó xác định trước mức giá và chỉ bên thực hiện công việc mới ở trong vị thế tốt nhất để đánh giá vấn đề này.

Trong trường hợp các bên giao kết hợp đồng đồng ý để một bên ấn định mức giá thì sẽ áp dụng điều khoản này. Tuy nhiên, để tránh xảy ra việc lạm dụng, Khoản 2 của Điều 5.1.7 cho phép tòa án hoặc trọng tài được đưa ra một mức giá hợp lý thay thế một mức giá rõ ràng bất hợp lý do một bên ấn định. Quy đinh này mang tính bắt buộc.

Nếu một bên không ấn định giá, Khoản 3 quy định rằng, giá được xác định khi cần thiết bởi tòa án hoặc trọng tài phải là giá hợp lý.

3. Xác định giá bởi bên thứ ba

Một điều khoản quy định mức giá do bên thứ ba ấn định có thể dẫn đến những khó khăn nghiêm trọng, nếu như bên thứ ba không thể thực hiện việc này (khi họ không có được trình độ chuyên môn như mong đợi) hoặc bên thứ ba không xác định giá. Khoản 3 Điều 5.1.7 quy định rằng, trong trường hợp đó, mức giá, nếu có thể do tòa án hoặc trọng tài xác định, phải là giá hợp lý. Còn nếu bên thứ ba xác định giá trong hoàn cảnh có khả năng có nhầm lẫn, tạo ra lợi ích không chính đáng, hoặc có thể đe dọa, thì Điều 3.2.8(2) có thể được áp dụng.

Các bên tự do xác định các tiêu chuẩn và thủ tục theo đó bên thứ ba phải tuân thủ để ấn định giá. Các bên có thể phản đối giá đưa ra nếu nó không được xác định theo những tiêu chí và thủ tục nêu trên. Các bên cũng có thể thỏa thuận về các lý do để phản đối giá ấn định bởi bên thứ ba, các lý do này có thể thay đổi theo bản chất của giá phải ấn định. *Ví dụ,* nếu tiêu chí được thỏa thuận liên

quan đến một ý kiến xác định theo "giá thị trường", các bên có thể thỏa thuận rằng, giá được ấn định bởi một chuyên gia có thể bị phản đối khi nó "rõ ràng không hợp lý". Trong trường hợp khác, nếu tiêu chí liên quan đến việc xác nhận một tình tiết, như "nửa điểm chỉ tiêu", các bên có thể thỏa thuận rằng giá có thể bị phản đối nếu nó bị "nhầm lẫn".

4. Xác định giá thông qua việc tham khảo các yếu tố bên ngoài

Trong một số trường hợp, giá cả được xác định bằng cách tham khảo các yếu tố bên ngoài, thông thường là một số chỉ số công khai hoặc chỉ số chứng khoán. Khi yếu tố tham khảo không còn tồn tại hay không thể tham chiếu, Khoản 4 Điều 5.1.7 quy định rằng yếu tố này sẽ được thay thế bằng yếu tố gần nhất.

VÍ DỤ

3. Giá thành của một hợp đồng xây dựng được gắn với nhiều chỉ số bao gồm "chỉ số chính thức về những chi phí trong lĩnh vực xây dựng", do chính quyền địa phương phát hành thường kỳ. Khi chỉ số chính thức này bị ngưng phát hành thì một số khoản chi vẫn phải được tính toán. Tuy nhiên, Liên đoàn Xây dựng, nghiệp đoàn tư, đã quyết định bắt đầu công bố một chỉ số tương tự để thay thế cho chỉ số chính thức trên, trong trường hợp này chỉ số mới sẽ thay thế chỉ số cũ.

ĐIỀU 5.1.8

(Hủy hợp đồng không xác định thời hạn)

Mỗi bên có thể hủy hợp đồng không xác định thời hạn bằng cách thông báo trước trong thời hạn hợp lý. Các Điều 7.3.5 và 7.3.7 sẽ được áp dụng cho hậu quả pháp lý của hủy hợp đồng nói chung và hoàn trả.

BÌNH LUẬN

1. Hợp đồng không xác định thời hạn

Thời hạn của hợp đồng thông thường được quy định bởi một điều khoản cụ thể hoặc có thể được xác định từ bản chất và mục đích hợp đồng (*ví dụ:* hợp đồng cung cấp hỗ trợ kỹ thuật chuyên môn cho việc thực hiện một công việc đặc biệt). Tuy nhiên, có nhiều trường hợp thời hạn hợp đồng không được xác định và không thể xác định được. Các bên cũng có thể quy định rằng hợp đồng được giao kết cho một thời hạn không xác định.

Điều 5.1.8 quy định rằng, trong các trường hợp như thế, một bên có thể chấm dứt hợp đồng bằng cách thông báo trước cho bên kia trong một thời hạn hợp lý. Việc xem xét thế nào là thời hạn hợp lý phụ thuộc từng hoàn cảnh, ví dụ như: thời gian hợp tác giữa các bên, quy mô vốn đầu tư vào mối quan hệ này, thời gian cần thiết để tìm các đối tác mới...

Quy định này có thể được hiểu như một điều khoản lấp chỗ trống khi các bên chưa quy định cụ thể thời hạn hợp đồng. Đánh giá một cách chung nhất, quy định này liên quan tới một nguyên tắc được công nhận rộng rãi là các hợp đồng không thể vĩnh viễn ràng buộc các bên, và các bên giao kết luôn có thể chấm dứt những hợp đồng như thế, với điều kiện phải thông báo trước cho nhau một thời hạn hợp lý.

Cần phân biệt tình thế này với trường hợp hardship nêu từ Điều 6.2.1 đến Điều 6.2.3. Trường hợp hardship đòi hỏi phải có một sự thay đổi cơ bản về sự cân bằng của hợp đồng, ít nhất trong thời gian đầu, phải là thương lượng lại. Quy định tại Điều 5.1.8 không yêu cầu bất kỳ điều kiện đặc biệt nào: khi hợp đồng là hợp đồng không xác định thời hạn, mỗi bên có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A đồng ý phân phối sản phẩm của B tại quốc gia X. Hợp đồng được ký kết với một thời hạn không xác định. Một bên có thể đơn phương chấm dứt hợp đồng này, với điều kiện phải thông báo cho bên kia trong thời hạn hợp lý.

2. Hậu quả của việc hủy hợp đồng

Các hậu quả pháp lý chung của hủy hợp đồng được quy định tại Điều 7.3.5. Các bên được giải phóng khỏi các nghĩa vụ cung cấp và tiếp nhận các công việc tương lai.

Việc hợp đồng chấm dứt sau khi bị hủy không tước mất quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của một bên trong hợp đồng đối với việc không thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1. Sau khi hợp đồng được thực hiện trong 5 năm, B đưa ra thông báo hủy hợp đồng. Vì trong vòng sáu tháng của năm, trước khi có thông báo hủy hợp đồng của B, A đã không thực hiện các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng, dẫn đến doanh thu của B bị mất. Dù hợp đồng bị hủy, B có thể yêu cầu A bồi thường thiệt hại theo các quy tắc được nêu tại Chương 7, Mục 4.

Việc hủy hợp đồng cũng không ảnh hưởng đến các điều khoản về giải quyết tranh chấp hoặc bất kỳ điều khoản nào của hợp đồng vẫn phát sinh hiệu lực sau khi hợp đồng bị hủy (*xem Bình luận 3 và 4 về Điều 7.3.5*).

Thực hiện hợp đồng không xác định thời hạn có thể trải đều trong một khoảng thời gian dài trước khi hủy, do đó, có thể sẽ không hợp lý để xem xét lại việc thực hiện này. Hơn nữa, hủy hợp đồng là một chế tài chỉ làm phát sinh hậu quả trong tương lai. Vì vậy, việc hoàn trả chỉ có thể xảy ra đối với giai đoạn sau khi hợp

đồng bị hủy. Quy tắc này được nêu tại Khoản 1 Điều 7.3.7, trong chừng mực mà việc hoàn trả phải tiến hành, các quy định của Điều 7.3.6 sẽ được áp dụng theo cách thức được nêu tại Khoản 2 Điều 7.3.7.

ĐIỀU 5.1.9

(Thỏa thuận từ bỏ quyền)

1. **Người có quyền có thể thỏa thuận với người có nghĩa vụ về việc từ bỏ quyền của mình.**
2. **Đề nghị vô điều kiện về từ bỏ quyền được xem như được chấp nhận nếu người có nghĩa vụ không từ chối ngay sau khi biết.**

BÌNH LUẬN

Người có quyền có thể mong muốn giải phóng người có nghĩa vụ khỏi nghĩa vụ của mình (hoặc trong trường hợp anh ta có nhiều hơn một nghĩa vụ, thì giải phóng hơn một hoặc tất cả các nghĩa vụ). Việc từ bỏ quyền có thể được thực hiện bởi hành vi riêng biệt hoặc nằm trong một hoạt động phức tạp hơn giữa các bên, ví dụ như trong một thỏa thuận giải quyết một tranh chấp giữa các bên.

Điều 5.1.9 quy định rằng việc người có quyền từ bỏ quyền (hoặc các quyền) của mình đòi hỏi phải có thỏa thuận giữa các bên, không phụ thuộc vào việc hành vi từ bỏ quyền (hoặc các quyền) là có điều kiện hay vô điều kiện.

Trong trường hợp sau, người có nghĩa vụ không bị ép buộc phải chấp nhận một lợi ích ngược với ý muốn của mình; tuy nhiên, thông thường, anh ta sẽ chấp nhận lợi ích đó. Chính vì lý do này

mà Khoản 2 Điều 5.1.9 quy định rằng đề nghị vô điều kiện về từ bỏ quyền được xem như được chấp nhận nếu người có nghĩa vụ không từ chối ngay sau khi biết việc này.

VÍ DỤ

1. Công ty A gặp khó khăn về tài chính và có nhu cầu về sự hợp tác của các chủ nợ để tiếp tục tồn tại. Ngân hàng B đồng ý xóa 50% nợ cho A và khoản lãi phát sinh với điều kiện A sẵn sàng trả lãi suất 9% (thay vì trả 5% như trước đây) cho khoản tiền vay còn lại. B gửi cho A một thông báo có hiệu lực từ ngày 15 tháng 01 về việc này. Đến ngày 22 tháng 01, A vẫn không có phản ứng gì. Việc từ bỏ quyền của B chỉ có hiệu lực nếu A chấp nhận đề nghị của B phù hợp với Điều 2.1.6 và các điều khoản tiếp theo.
2. Công ty A gặp khó khăn về tài chính và có nhu cầu về sự hợp tác của các chủ nợ để tiếp tục tồn tại. Ngân hàng B đồng ý xóa 50% nợ cho A và khoản lãi phát sinh, B gửi cho A một thông báo có hiệu lực từ ngày 15 tháng 01 về việc này. Đến ngày 22 tháng 01, A vẫn không có phản ứng gì. Khi đó, đề nghị của B được suy đoán là đã được A chấp nhận.

MỤC 2: QUYỀN CỦA NGƯỜI THỨ BA

ĐIỀU 5.2.1

(Thỏa thuận vì lợi ích của người thứ ba)

1. Các bên ("bên có nghĩa vụ" và "bên có quyền") có thể, thông qua thỏa thuận rõ ràng hay ngầm hiểu, tạo một quyền cho người thứ ba (người "hưởng lợi").

2. Sự tồn tại và nội dung của quyền mà người hưởng lợi có thể thực hiện đối với người có nghĩa vụ được xác định thông qua thỏa thuận giữa các bên và chịu sự chi phối của các điều kiện hoặc các hạn chế khác có trong thỏa thuận.

BÌNH LUẬN

Thông thường, các bên thống nhất hợp đồng sẽ tạo ra các quyền hoặc thiết lập các nghĩa vụ giữa họ. Khi này, chỉ các bên giao kết mới được hưởng quyền và nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng. Còn bản thân việc người thứ ba hưởng lợi từ quá trình thực hiện hợp đồng không thể tạo cho người thứ ba các quyền theo hợp đồng.

VÍ DỤ

1. Giáo sư A giao kết một hợp đồng giảng dạy với một trường Đại học của nước X, theo đó ông đồng ý giảng 41 giờ về so sánh Luật Hợp đồng giữa nước X và nước Y. Tuy nhiên, Giáo sư A chỉ giảng 20 giờ và không hề nhắc đến pháp luật của nước Y trong suốt khóa học. Như vậy, sinh viên T không được hưởng bất cứ quyền nào từ hợp đồng ký kết giữa Giáo sư A và trường Đại học đó.

Dù vậy, không phải trong trường hợp nào bên thứ ba cũng không được hưởng quyền. Nguyên tắc nền tảng về sự độc lập của các bên giao kết cho phép tạo quyền cho bên thứ ba nếu họ mong muốn. Khi đó, các bên có thể nêu cụ thể đây là ý chí của mình trong hợp đồng. Tuy nhiên, đây không phải là điều chủ yếu, vì ý chí dành cho người thứ ba có thể được ngầm hiểu. Và khi ý chí ngầm hiểu được nêu ra, việc xác định ý chí đó như thế nào sẽ tùy thuộc vào mọi điều khoản của hợp đồng và các tình tiết cụ thể.

Sau đây là các minh chứng về ý chí ngầm hiểu.

VÍ DỤ

2. A đăng ký bảo hiểm cho lô xe tải mà các nhân viên của A thường điều khiển. Hợp đồng quy định công ty bảo hiểm sẽ bảo hiểm rủi ro cho bất kỳ lái xe nào điều khiển xe theo chỉ đạo của A. T, nhân viên của A, đã gây ra tai nạn khi điều khiển xe. Lúc này, trách nhiệm của T về tai nạn đã được bảo đảm.
3. A bán cộng nghệ của mình cho B với điều kiện B thanh toán cho A 1.000 bảng Anh mỗi tháng cho phần đời còn lại của A; và B phải trả cho T, vợ của A, 500 bảng Anh mỗi tháng nếu A chết trước vợ. B từ chối chi bất kỳ khoản nào cho T. Tuy nhiên, T có quyền hưởng 500 bảng Anh mỗi tháng.
4. A, một Trường Đại học Quốc tế, mong muốn xây một thư viện luật trên khu đất của mình. Vì các lý do chính đáng về thuế, hợp đồng xây dựng được giao kết bởi B, một công ty hoàn toàn thuộc về A, dù cho đối tác biết rằng khi thư viện hoàn tất sẽ được A sử dụng và quản lý. Công trình đã được xây dựng với chất lượng kém và đòi hỏi phải chi thêm 5.000.000 đô la Mỹ để hoàn thành như mong đợi. Khi đó, A có thể thu hồi các chi phí của công việc sửa chữa.
5. A, nhà quản lý tại một trung tâm thương mại, giao kết hợp đồng với B, công ty bảo vệ, để đảm bảo an ninh cho trung tâm thương mại. Cả A và B đều biết rằng tất cả các gian hàng đều được khai thác bởi người thuê của A. Những người này đã được biết rằng một trong những điểm thu hút chủ yếu của trung tâm là có sự bảo vệ nghiêm ngặt của B. Một trong các điều khoản

của hợp đồng giữa A và B quy định rằng, mọi nhân viên của B làm việc tại trung tâm thương mại sẽ là cựu cảnh sát được lựa chọn bởi Tổng Giám đốc công ty B. Tuy nhiên, trên thực tế, việc lựa chọn được giao cho một công ty tư vấn, nhưng công ty này lại nhận một số người không phù hợp. Nhiều vụ mất cắp đã xảy ra. Người thuê hàng bị mất cắp hưởng các quyền mang tính hợp đồng để yêu cầu B bồi thường.

Dưới đây là những minh họa cho các trường hợp trong đó không thể hiện ý chí ngầm hiểu, hoặc ít nhất thì các tình tiết đã chỉ rõ mong muốn cụ thể của các bên.

VÍ DỤ

6. A tìm tới nhà cung cấp áo lông cao cấp và quyết định mua một chiếc áo choàng. A nói (một cách thành thật) với nhân viên cửa hàng rằng A mua cho T, vợ của một nguyên thủ quốc gia đang có chuyến viếng thăm nước sở tại. Trên chiếc áo mà A mua có đính nhãn nhìn rất rõ là "Chiếc áo này giống như làm từ lông chồn, và có thể nói rằng đó là lông chồn khi sờ vào, nhưng đây chính là lông tổng hợp". A tặng cho T chiếc áo này. Tuy nhiên, do nhầm lẫn của nhà cung cấp, chiếc áo làm bằng lông chồn thật và T phải chịu nhiều chỉ trích nặng nề từ phía những người bảo vệ động vật tại quốc gia mình. Dù vậy T không thể viện dẫn các quyền nêu trong hợp đồng.

7. A, công ty có nhà máy lớn, ký hợp đồng với công ty phụ trách hệ thống thoát nước thải. Theo hợp đồng này, A có thể xả phế thải của mình vào cống ngầm, nhưng A cam kết không xả một số loại phế thải. Tuy nhiên, trái với cam kết này, A đã thải rác gây tắc cống và gây thiệt hại cho T, một công ty khác cũng sử dụng cống ngầm. Tuy nhiên, T không thể viện dẫn các quyền nêu trong hợp đồng để yêu cầu bồi thường.

8. A, một công ty tại nước X, bán các thiết bị cho B, một công ty tại nước Y. A biết rằng B có dự định bán lại các thiết bị này cho T, một công ty dược phẩm tại nước Z trên cơ sở hợp đồng hạn chế trách nhiệm của B đối với T trong khoảng 1.000.000 đô la Mỹ để T sản xuất một loại thuốc mới. Tuy nhiên, các thiết bị này bị hư hỏng, và thiệt hại mà T phải gánh chịu là hơn 1.000.000 đô la Mỹ. Dù vậy, T không thể viện dẫn các quyền có trong hợp đồng để kiện A.

Việc áp dụng Điều 5.2.1 thường được đặt ra trong khuôn khổ yêu cầu trách nhiệm dân sự liên đới (*associated claim in tort*). Dù vậy, khả năng này không thuộc phạm vi áp dụng của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

Từ Điều 5.2.1 có thể rút ra là tuyên bố rõ ràng của các bên thỏa thuận không trao quyền cho người thứ ba là có hiệu lực. Kế đến có thể thấy bên có quyền và bên có nghĩa vụ có quyền lực đủ lớn để hạn chế các quyền của người hưởng lợi. Trong bối cảnh này, thuật ngữ "quyền" cần được giải thích theo nghĩa rộng. Về nguyên tắc, người thứ ba sẽ hưởng mọi quyền theo hợp đồng, trong đó có quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng và quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại.

ĐIỀU 5.2.2

(Người thứ ba có thể xác định được)

Người hưởng lợi cần được xác định với sự chắc chắn đúng mức trong hợp đồng, nhưng có thể không tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

BÌNH LUẬN

Các bên có thể mong muốn thiết lập một hợp đồng mà theo đó danh tính của người thứ ba không được biết vào thời điểm giao kết, nhưng có cơ chế để xác định người trên khi đến hạn định. Điều này được thực hiện hoặc bằng cách dự báo rằng các bên, hay một trong các bên, có thể nhận dạng người hưởng lợi về sau này; hoặc bằng cách lựa chọn một định nghĩa về người hưởng lợi mà các tình tiết về sau sẽ hỗ trợ cho việc nhận dạng một cách rõ ràng.

VÍ DỤ

1. A - một người đã kết hôn có con nhưng không có cháu, ký hợp đồng bảo hiểm với công ty bảo hiểm XYZ; theo đó, A sẽ trả 10 bảng Anh mỗi tháng để công ty cam kết chi cho mỗi cháu của A 10.000 bảng Anh sau khi A chết. Các cháu của A sinh sau ngày giao kết hợp đồng nhưng trước khi A chết thì sẽ có quyền được hưởng mỗi người 10.000 bảng Anh.
2. Công ty A thông báo rộng rãi là sẽ mua lại công ty B - một công ty có cổ phần chuyển nhượng trên các thị trường chứng khoán chính. B cam kết với C, một công ty kiểm toán quan trọng, nhằm chuẩn bị một báo cáo về B phân phát tới các cổ đông. Hợp đồng giữa B và C yêu cầu C phải thực hiện một báo cáo trung thực, có chuyên môn và chi tiết. Tuy nhiên, vì không đủ năng lực, C đã đưa ra một báo cáo rất có lợi cho B; điều này, sau đó, đã khiến cho đa số cổ đông từ chối đề nghị của A. Một vài cổ đông đã cho bạn bè xem báo cáo và những người bạn này mua cổ phần của B. Các cổ đông cũ có thể hưởng quyền từ hợp đồng giữa B và C nhưng các cổ đông mới thì không thể.

ĐIỀU 5.2.3

(Điều khoản miễn trừ và hạn chế)

Quyền được tạo cho người hưởng lợi bao gồm quyền viện dẫn điều khoản loại trừ hoặc hạn chế trách nhiệm của người hưởng lợi.

BÌNH LUẬN

Trong hợp đồng, các quy định mang tính hạn chế hoặc loại trừ trách nhiệm của người không tham gia giao kết thường rất hay xuất hiện, nhất là trong các hợp đồng vận chuyển mà tại đây các quy định này là bộ phận của cơ chế bảo hiểm. Ví dụ được xem như điển hình nhất là trường hợp của điều khoản mang tên Himalaya, xuất hiện mới đây dưới một số dạng của vận đơn đường biển. Tuy vậy,

về tổng thể thì ngay trong lĩnh vực này, quyền tự định đoạt của các bên cũng cần được tôn trọng.

VÍ DỤ

> A, chủ hàng, ký hợp đồng với một một chủ tàu để gửi hàng hóa từ nước X tới nước Y. Vận đơn chịu sự chi phối của Quy tắc Hague-Visby và hướng tới loại trừ trách nhiệm của thuyền trưởng và các thuyền viên; của người bốc xếp hàng hóa; và của các chủ tàu khác vận chuyển hàng hóa này. Việc loại trừ này sẽ phát sinh hiệu lực.

Điều 5.2.3 còn bao hàm một trường hợp khác trong đó bên có quyền và bên có nghĩa vụ cùng thỏa thuận việc người hưởng lợi sẽ được giải phóng khỏi trách nhiệm mà họ có với người có nghĩa vụ.

ĐIỀU 5.2.4

(Các biện pháp tự vệ)

Bên có nghĩa vụ có thể chống lại người thứ ba bằng mọi biện pháp tự vệ có thể được sử dụng để chống lại bên có quyền.

BÌNH LUẬN

Căn cứ vào Điều 5.2.1, nội dung quyền của người hưởng lợi có thể bị chi phối bởi các điều kiện và các hạn chế khác do các bên quy định. Người có quyền và người có nghĩa vụ cũng có thể thỏa thuận một hợp đồng mà theo đó hoàn cảnh của người hưởng lợi sẽ rất khác so với hoàn cảnh của người có quyền. Rõ ràng, về nguyên tắc, quyền tự định đoạt của các bên không bị giới hạn; tuy nhiên, các bên không thể lường hết các khả năng. Vì vậy, Điều 5.2.4 phải thiết lập quy tắc ngầm hiểu thông thường.

VÍ DỤ

1. A đóng bảo hiểm nhân thọ cho C tại công ty B. Hợp đồng quy định việc trả phí bảo hiểm được tiến hành trong vòng 25 năm, nhưng chỉ sau 5 năm A ngừng đóng. Hoàn cảnh của C sẽ giống với hoàn cảnh của A nếu bảo hiểm được đăng ký vì quyền lợi của A. Thông thường, những hợp đồng bảo hiểm như vậy không từ chối việc hoàn lại các khoản phí đã trả. Tuy nhiên, nếu hợp đồng có thể bị hủy bởi công ty bảo hiểm, chẳng hạn do A không thực hiện các khai báo quan trọng, thì B sẽ có thể dùng biện pháp tự vệ này chống lại C.
2. Công ty A đóng bảo hiểm rủi ro tại công ty B để đề phòng các nhân viên không trung thực. Hợp đồng quy định rằng B sẽ bồi thường toàn bộ cho khách hàng chịu thiệt hại do gian lận mà nhân viên của A gây ra; và B cũng chỉ bồi thường nếu A không cẩn trọng khi chọn lựa và giám sát các nhân viên của mình. Đối với loại hợp đồng này, rõ ràng, B có đầy đủ biện pháp tự vệ để chống lại A, nhưng không thể áp dụng chúng đối các khách hàng.

ĐIỀU 5.2.5

(Hủy bỏ)

Các bên trong hợp đồng có thể thay đổi hoặc hủy bỏ các quyền được tạo cho người hưởng lợi, trừ phi người này đã chấp nhận các quyền này, và theo đó, đã hành động một cách hợp lý.

BÌNH LUẬN

Dường như vào bất cứ thời điểm nào bên có quyền và bên nhận nghĩa vụ được tự do hủy các quyền của người thứ ba; hoặc, ngược lại, quyền của người thứ ba không thể thay đổi một khi hợp đồng đã giao kết. Tuy nhiên, rất ít hệ thống pháp luật chấp nhận một trong hai giải pháp cực đoan trên. Vì vậy, giải pháp lựa chọn sẽ là

quyền của người thứ ba không thể bị hủy bỏ nếu họ đã tiếp nhận và về hệ quả đã phản ứng một cách phù hợp. Hiển nhiên, các bên có thể tùy nghi quy định một chế độ khác trong hợp đồng bằng cách: hoặc cấm việc hủy các quyền của người thứ ba, hoặc bảo lưu quyền hủy ngay cả khi người thứ ba đã phản ứng hợp lý khi được hưởng lợi. Dù vậy, cũng có khi chỉ một bên có quyền hủy. Ví dụ một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ quy định rằng, người đóng bảo hiểm có thể thay đổi người hưởng lợi. Có thể có tập quán hạn chế khả năng hủy quyền của các bên.

VÍ DỤ

A, nhà thầu chính của một hợp đồng xây dựng quan trọng, đóng bảo hiểm tại công ty B cho các rủi ro lao động. Hợp đồng bảo hiểm được soạn thảo theo hướng lợi ích của các nhà thầu phụ gián tiếp tham gia hợp đồng và tất cả họ đều được thông báo về sự tồn tại của hợp đồng bảo hiểm nêu trên. Tuy nhiên, C, nhà thầu phụ, lại không đóng bất cứ loại hình bảo hiểm nào và cũng không nói cho A và B biết điều này. Khi đó, nếu không có quy định chỉ ra điều ngược lại, hành vi của C về hệ quả làm cho hợp đồng giữa A và B không thể bị hủy bỏ.

ĐIỀU 5.2.6

(Từ bỏ quyền)

Người hưởng lợi được phép từ bỏ quyền.

BÌNH LUẬN

Mục 2 suy luận rằng trong trường hợp không có quy định ngược lại, hợp đồng giữa người có quyền và có nghĩa vụ sẽ tạo ngay lập tức các quyền có lợi cho người hưởng lợi, không cần biết họ có chấp nhận hay không.

Cho dù, thông thường, người thứ ba thu được lợi ích từ các quyền dạng này, họ cũng không bị buộc phải chấp nhận chúng. Tiếp đó, họ còn có thể trực tiếp hoặc gián tiếp từ chối hưởng quyền này.

Tuy nhiên, nếu người hưởng lợi thực hiện hành vi tương ứng với việc chấp nhận, thông thường, họ sẽ không được từ chối hưởng quyền.

VÍ DỤ

Sử dụng lại dữ kiện nêu trong ví dụ tại Điều 5.2.5, lúc này, do đã đăng ký bảo hiểm và biết rằng sẽ có trở ngại nếu cả hai khoản bảo hiểm đều đóng cho một rủi ro, nhà thầu phụ C không muốn hưởng lợi từ khoản bảo hiểm do nhà thầu chính đóng. Anh ta có quyền từ chối.

MỤC 3: NGHĨA VỤ CÓ ĐIỀU KIỆN

ĐIỀU 5.3.1

(Các loại điều kiện)

Một hợp đồng hoặc một nghĩa vụ hợp đồng có thể trở thành có điều kiện nếu chúng phải phụ thuộc vào việc thực hiện một sự kiện tương lai hoặc không chắc chắn, mà hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng đó chỉ có hiệu lực (điều kiện hiệu lực) hoặc chấm dứt (điều kiện chấm dứt) nếu sự kiện đó được thực hiện.

BÌNH LUẬN

1. Phạm vi áp dụng

Các bên có thể gắn hợp đồng, một hoặc nhiều nghĩa vụ hợp đồng với việc thực hiện hoặc không thực hiện một sự kiện tương lai và không chắc chắn. Một điều khoản như vậy được gọi là điều kiện.

Các điều kiện được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT bao gồm đồng thời các điều kiện liên quan đến sự tồn tại của một hợp đồng và các điều kiện xác định nghĩa vụ trong hợp đồng. Vì vậy, việc áp dụng Bộ Nguyên tắc có thể, trong một số trường hợp, áp đặt những nghĩa vụ ngay cả khi thiếu vắng một hợp đồng (ví dụ, *xem các Điều 5.3.3 và 5.3.4*).

Một điều kiện có thể dẫn chiếu tới một tổng thể các sự kiện, bao gồm những sự kiện tự nhiên hoặc những hành vi của bên thứ ba.

Mục này chỉ điều chỉnh những điều kiện có nguồn gốc từ sự thỏa thuận giữa các bên.

Những điều kiện mà luật đưa ra không thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này, trừ khi chúng được các bên đưa vào trong hợp đồng. Như vậy, việc yêu cầu phải có giấy phép từ cơ quan công quyền mà luật đòi hỏi không thuộc phạm vi của Mục này, nhưng lại có thể được điều chỉnh bởi Điều 6.1.14. Tuy nhiên, nếu các bên đưa vào trong hợp đồng một điều khoản mà theo đó hợp đồng hoặc các nghĩa vụ hợp đồng phụ thuộc vào việc cấp phép, thì điều khoản đó lại là một điều kiện.

2. Khái niệm điều kiện

Thuật ngữ "điều kiện" có nhiều nghĩa. Ví dụ, ở một số nước, một điều kiện là một quy định cơ bản của hợp đồng. Đây không phải là nghĩa của từ "điều kiện" được nói đến trong Mục này.

Một số hợp đồng có thể quy định rằng, việc thực hiện hợp đồng của một bên phụ thuộc vào việc thực hiện hợp đồng của bên kia. Những quy định đó không phải là điều kiện, chúng chỉ hướng đến xác định nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng.

VÍ DỤ

1. Trong một hợp đồng mua bán và chuyển quyền phần vốn góp giữa người bán A, có trụ sở tại nước X và người mua B, có trụ sở tại nước Y, nghĩa vụ của B về việc trả khoản tiền thỏa thuận đòi hỏi rằng A phải "thực hiện tất cả các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng vào một ngày cụ thể". Việc thực hiện này không phải là một điều kiện, mà là một nghĩa vụ hợp đồng; và do đó, đây không phải là một sự kiện không chắc chắn.

Các bên cũng có thể xác định một ngày cụ thể mà theo đó hợp đồng, hoặc một hay nhiều nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng đó, bắt đầu hoặc chấm dứt hiệu lực. Ở nhiều nước, các điều khoản này được hiểu là liên quan đến thời hạn hoặc hiệu lực của hợp đồng, hoặc của nghĩa vụ hợp đồng. Đó không phải là điều kiện theo Mục

này. Tương tự như vậy, khi mà các bên đưa vào trong hợp đồng một quy định, theo đó, hợp đồng hoặc một hay nhiều nghĩa vụ từ hợp đồng phải gắn với việc thực hiện một sự kiện bằng mọi cách sẽ xảy ra trong tương lai.

VÍ DỤ

2. Một hợp đồng mua bán được ký kết ngày 02 tháng 10, hàng hóa dự định được giao vào ngày 10 tháng 10. Nghĩa vụ giao hàng không mang tính điều kiện, bởi vì nó không phụ thuộc vào một sự kiện tương lai và không chắc chắn.
3. Kiến trúc sư A, người mong muốn cải tạo văn phòng của mình, vay tiền của một ngân hàng và hợp đồng vay vốn quy định rằng một tài sản của A sẽ trở thành tài sản của ngân hàng khi A chết đi. Đây cũng không phải là một điều kiện vì A chắc chắn sẽ qua đời.

Các bên có thể quy định trong hợp đồng thời điểm mà điều kiện phải được thực hiện.

VÍ DỤ

4. Một hợp đồng chuyển nhượng phần vốn góp được ký kết giữa A và B. Hợp đồng sẽ có hiệu lực nếu tất cả các giấy phép nhận được trước ngày 30 tháng 01. Đây là hợp đồng có điều kiện và hợp đồng chứa đựng một ngày mà theo đó điều kiện phải được thực hiện để các nghĩa vụ của các bên có hiệu lực.

Nếu hợp đồng không quy định một thời điểm cụ thể để thực hiện điều kiện, trong một số tình huống, thời điểm này có thể được suy đoán trên cơ sở giải thích ý định của các bên, theo quy định tại Chương 4.

3. Điều kiện hiệu lực và điều kiện chấm dứt

Một hợp đồng hoặc một nghĩa vụ hợp đồng có thể phụ thuộc vào việc xảy ra một sự kiện trong tương lai và không chắc chắn,

miễn là hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng chỉ có hiệu lực nếu sự kiện đó xảy ra. Trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, một điều kiện như vậy được gọi là điều kiện hiệu lực. Ở một số nước, nó được gọi là điều kiện "tiên quyết".

VÍ DỤ

5. Hợp đồng sáp nhập, được ký kết giữa A và B, phụ thuộc vào điều kiện theo đó A phải đạt được, trước một ngày nào đó, sự cho phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về cạnh tranh.

Có thể quy định là hợp đồng hoặc một nghĩa vụ hợp đồng chấm dứt khi xảy ra một sự kiện tương lai và không chắc chắn. Trong Bộ Nguyên tắc, một điều kiện như vậy được gọi là điều kiện chấm dứt. Ở một số nước, nó còn được là điều kiện "về sau".

VÍ DỤ

6. Một hợp đồng chỉ định B là người quản lý quỹ để quản lý các khoản đầu tư của một công ty quy định rằng hợp đồng sẽ chấm dứt nếu B mất giấy phép quản lý quỹ.

Thay vì thỏa thuận một điều kiện chấm dứt, các bên trong hợp đồng có thể quyết định là họ có thể, trong một số tình huống, quyết định cùng nhau hoặc riêng rẽ về việc chấm dứt hợp đồng.

4. Điều kiện phụ thuộc hoàn toàn vào ý chí của bên có nghĩa vụ

Đôi khi, hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng phụ thuộc vào một sự kiện rơi hoàn toàn vào sự thiện chí của bên có nghĩa vụ. Trong trường hợp này, câu hỏi đặt ra là bên có nghĩa vụ có thực sự chịu sự ràng buộc hay không? Đây là một câu hỏi về diễn giải. Dường như, nếu các bên thiếu ý định chịu sự ràng buộc thì hợp đồng không hình thành và cũng không có bất kỳ nghĩa vụ hợp đồng nào.

VÍ DỤ

7. Một tài liệu được thiết lập giữa A và B chứa đựng một danh sách các điều khoản. Một trong số các điều khoản đó quy định hợp đồng mua bán sẽ có hiệu lực nếu A quyết định bán một số hàng hóa. A không có nghĩa vụ, ngay cả nghĩa vụ mang tính điều kiện, bởi vì nó hoàn toàn phụ thuộc vào thiện chí của A về việc A có muốn bán hàng hóa đó hay không. Việc A có thể phải có nghĩa vụ về một trách nhiệm tiền hợp đồng về việc không hành động, không thiện chí thì không áp dụng được trong tình huống này.

Trong một số tình huống, đó sẽ là một nghĩa vụ có điều kiện, bởi vì một bên lựa chọn giao kết hoặc không giao kết hợp đồng. Đó là tình huống sự lựa chọn phụ thuộc thực tế vào các tác nhân bên ngoài.

VÍ DỤ

8. Một hợp đồng sáp nhập quốc tế quy định việc sáp nhập hai chi nhánh của một công ty trong một thời hạn cụ thể, với điều kiện Hội đồng quản trị của một trong các công ty đồng ý về việc này. Theo pháp luật hiện hành, việc phê chuẩn không thể bị từ chối nếu không có lý do hợp lý. Đây là một nghĩa vụ có điều kiện, bởi vì điều kiện không phụ thuộc hoàn toàn vào ý chí của một trong các bên.

5. "Closing"

Các bên trong giao dịch thương mại phức tạp và có trị giá lớn, vì phải đàm phán kéo dài, nên thường quy định một thủ tục gọi là "closing", nghĩa là thừa nhận chính thức ("closing") vào một ngày xác định ("closing date") mà vào ngày đó tất cả các điều kiện được đưa ra trước đó (các điều kiện "tiên quyết" hay "conditions precedent") được coi là được đáp ứng. Thông thường , nhưng cũng không phải là nhất thiết đúng trong mọi trường hợp, vào ngày "closing date", các bên sẽ ký một văn bản xác nhận rằng không có một "điều kiện thỏa thuận trước" nào còn tồn tại, hoặc nếu một vài điều kiện chưa được thỏa mãn, thì chúng sẽ bị từ bỏ.

Mặc dù không phụ thuộc vào thuật ngữ mà các bên sử dụng, tất cả các sự kiện được miêu tả như "điều kiện tiên quyết" không phải là những "điều kiện" theo cách hiểu của điều khoản này. Trong thực tiễn, có những điều khoản mang tính hỗn hợp. Ví dụ, các sự kiện, như: đạt được tất cả các giấy phép cần thiết trong lĩnh vực cạnh tranh chống độc quyền, chấp thuận lên sàn chứng khoán, cấp giấy phép xuất khẩu, đạt được một khoản vay ngân hàng, có thể được coi là những điều kiện hiệu lực thực sự, bởi vì chúng là những sự kiện không chắc chắn sẽ được thực hiện. Các điều khoản khác, như: liên quan đến tính chính xác của các tuyên bố, các khoản bảo đảm mà một bên cung cấp, cam kết làm hoặc không làm một số công việc, hay giao một giấy chứng nhận theo đó bên liên quan đã hoàn thành tất cả các nghĩa vụ thuế, là những nghĩa vụ mà các bên thỏa thuận thực hiện trước khi giao dịch chính thức được giao kết (và được hoàn thành). Đây không phải là những sự kiện mà việc thực hiện là không chắc chắn xảy ra, và do đó, các quy định này không được coi là các điều kiện theo cách hiểu của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

Đồng thời, liên quan đến hệ quả của "closing", không có quy tắc chính xác cho phép xem xét liệu một điều khoản có hàm chứa một điều kiện nào đó hay không. Trong thực tiễn, để có được một câu trả lời logic từ chính các điều khoản đó là một điều không dễ dàng. Đặc biệt, các điều khoản được coi là các "điều kiện tiên quyết" thường trộn lẫn các điều kiện thực sự với những vấn đề riêng cần các bên tiếp tục thỏa thuận hoặc với những nghĩa vụ thực tế mà các bên phải hoàn thành trong quá trình đàm phán (*xem Điều 2.1.13).*

VÍ DỤ

9. Một thỏa thuận tăng vốn được đàm phán giữa người phát hành A và nhà đầu tư B quy định dưới tiêu đề "các điều kiện tính trước":

   "Nghĩa vụ của nhà đầu tư trưởng nhóm mua cổ phần vào ngày "closing" phụ thuộc vào việc thực hiện, chậm nhất là vào ngày "closing" các điều kiện tính trước sau đây:

   a. Tính chính xác của các tuyên bố và bảm đảm được đưa ra;
   b. Việc thực hiện các cam kết: người phát hành phải thực hiện tất cả các nghĩa vụ của mình theo thỏa thuận này chậm nhất là vào ngày "closing";
   c. Chấp thuận niêm yết trên thị trường chứng khoán;
   d. Giao bất kỳ tài liệu nào cho "closing": nhà đầu tư trưởng nhóm phải phận được các tài liệu sau đây chậm nhất là vào ngày "closing" [...].

   Nếu một trong những điều kiện nêu trên không được đáp ứng vào ngày được quy định trong Điều này, nhà đầu tư trưởng nhóm có thể chấm dứt các nghĩa vụ của mình".

Trong ví dụ minh họa này, hợp đồng được hình thành từ sự kết hợp giữa các nghĩa vụ với điều kiện hiệu lực: Điểm (c) là một điều kiện hiệu lực, bởi vì nó nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên; các điểm (a) và (b) hàm chứa các nghĩa vụ hợp đồng; điểm (d) hàm chứa một nghĩa vụ hợp đồng liên quan đến các tài liệu mà một bên phải tạo ra và một điều kiện hiệu lực đối với những tài liệu khác.

ĐIỀU 5.3.2

(Hiệu lực của điều kiện)

Trừ khi các bên có thỏa thuận khác:

a. Hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng có liên quan sẽ có hiệu lực vào thời điểm thực hiện điều kiện hiệu lực;

b. Hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng có liên quan sẽ chấm dứt vào thời điểm thực hiện điều kiện chấm dứt.

BÌNH LUẬN

1. Quy định bổ khuyết chung

Theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, trừ khi các bên có thỏa thuận khác, việc thực hiện một điều kiện chỉ có hiệu lực trong tương lai. Nó không có hiệu lực hồi tố.

Các bên được khuyến khích xác định xem liệu một điều kiện có tạo ra hiệu lực hồi tố không hay chỉ tạo ra hiệu lực trong tương lai.

2. Không có hiệu lực hồi tố

Liên quan đến một điều kiện hiệu lực, hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng sẽ tự động có hiệu lực vào thời điểm sự kiện tương lai và không chắc chắn được thực hiện.

VÍ DỤ

1. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 5 của Điều 5.3.1. Hợp đồng có hiệu lực nếu và khi đạt được giấy phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về cạnh tranh.

Liên quan đến điều kiện chấm dứt, hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng chấm dứt hiệu lực ngay vào thời điểm sự kiện tương lai và không chắc chắn được thực hiện.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 6 tại Điều 5.3.1. Hợp đồng chấm dứt nếu và khi B không còn giấy phép quản lý quỹ.

ĐIỀU 5.3.3

(Can thiệp vào trò chơi điều kiện)

1. Nếu một bên ngăn cản việc thực hiện một điều kiện, trái với với nghĩa vụ thiện chí và hợp tác, bên đó không thể viện dẫn đến việc không thực hiện điều kiện.

2. Nếu một bên gây ra việc thực hiện một điều kiện, trái với nghĩa vụ thiện chí và hợp tác, bên đó không thể viện dẫn đến việc thực hiện điều kiện.

BÌNH LUẬN

Điều khoản vềcan thiệp vào trò chơi các điều kiện này là một trường hợp áp dụng đặc biệt của các quy định chung về thiện chí và đối xử công bằng (*xem Điều 1.7*), về cấm tự mâu thuẫn (*xem Điều 1.8*) và về hợp tác giữa các bên (*xem Điều 5.1.3*).

Điều khoản này không yêu cầu một bên phải triển khai tất cả các nỗ lực hợp lý để thực hiện điều kiện. Nó chỉ giới hạn ở việc nói rõ rằng bên đã ngăn cản việc thực hiện điều kiện, trái với những nghĩa vụ của bên đó về thiện chí hoặc hợp tác, không thể viện dẫn việc không thực hiện điều kiện. Ngược lại, nếu một bên gây ra việc thực hiện điều kiện, trái với các nghĩa vụ của bên đó về thiện chí hoặc hợp tác, bên đó cũng không thể viện dẫn đến việc đã thực hiện điều kiện.

Liệu rằng một bên có nghĩa vụ có thể triển khai tất cả các nỗ lực hợp lý để thực hiện nghĩa vụ hay không vẫn là một câu hỏi về việc diễn giải. Trong thực tiễn thương mại, các bên có thể quy định một cách rõ ràng là nguyên tắc thiện chí cần được tuân thủ liên quan đến tất cả các sự kiện mà sự kết thúc tốt giao dịch phụ thuộc vào, hoặc là các bên có thể vượt qua giới hạn tối thiểu đó và quy định nghĩa vụ triển khai "những nỗ lực tốt nhất để thực hiện các điều kiện sớm nhất có thể". Những điều khoản đó có thể chỉ được áp dụng cho một bên duy nhất (*xem Điều 5.1.4*).

Các chế tài (quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng hoặc quyền đòi bồi thường) sẽ được xác định trên cơ sở các quy định của hợp đồng cũng như trên cơ sở các quy định chung về chế tài và hoàn cảnh cụ thể.

Có bốn tình huống khác nhau có thể minh họa cho việc áp dụng điều khoản này:

a) Khi một bên ngăn cản việc thực hiện một điều kiện hiệu lực trái với nghĩa vụ thiện chí hoặc hợp tác, bên đó không thể viện dẫn việc không thực hiện điều kiện.

VÍ DỤ

1. Các bên thỏa thuận chuyển giao giấy phép khai thác một phần mềm từ B sang cho A, với điều kiện phần mềm đó được chứng nhận bởi một kỹ sư tin học độc lập C, do B chỉ định. B từ chối thực hiện cam kết của mình và hối lộ C để C từ chối chứng nhận phần mềm. Vì đã nhận hối lộ, C tuyên bố không đưa ra chứng nhận. B không được phép viện dẫn việc không thực hiện điều kiện, nghĩa là B không thể từ chối thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng khi A yêu cầu B thực hiện hợp đồng.

b) Khi một bên ngăn cản việc thực hiện một điều kiện chấm dứt trái với nghĩa vụ thiện chí và hợp tác, bên đó không thể viện dẫn việc không thực hiện điều kiện.

VÍ DỤ

2. A thuê thiết bị đào đất từ B trong một khoảng thời gian cần thiết trước khi mua thiết bị cho mình. Với danh nghĩa một khoản ưu đãi thương mại cho A, giá thuê thiết này bị thấp hơn so với giá thị trường. Nghĩa vụ của B cho thuê thiết bị đào đất phụ thuộc vào điều kiện chấm dứt là nghĩa vụ này sẽ chấm dứt khi A mua thiết bị cho riêng mình. A từ chối một chào hàng rất có lợi để tiếp tục hưởng giá thuê ưu đãi. A không thể viện dẫn việc không thực hiện điều kiện.

c) Khi một bên gây ra việc thực hiện một điều kiện hiệu lực trái với nghĩa vụ thiện chí hoặc hợp tác, bên đó không thể viện dẫn đến việc thực hiện điều kiện.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1 nhưng ở đây B hối lộ C để C chứng nhận phần mềm cho dù C có những bảo lưu về mặt kỹ thuật đối với phần mềm đó. B không được phép viện dẫn đến việc thực hiện điều kiện, như B không thể yêu cầu A thực hiện hợp đồng.

d) Khi một bên gây ra việc thực hiện một điều kiện trái với nghĩa vụ thiện chí hoặc hợp tác, bên đó không thể viện dẫn việc thực hiện điều kiện.

VÍ DỤ

4. A giao kết với B một hợp đồng đại diện để thực hiện việc xúc tiến và bán sản phẩm của A. Trong hợp đồng, hai bên quy định rằng, hợp đồng sẽ chấm dứt nếu doanh thu bán hàng của B không đạt mức 1.000.000 Euro vào thời điểm 31/12 của năm thứ hai. A, người đã tìm thấy một người khác có thể đại diện được cho mình với những điều kiện ưu đãi hơn đối với A so với những gì đã thỏa thuận với B, không cung cấp sản phẩm cho B nữa, dẫn đến vào ngày thỏa thuận, doanh thu bán hàng của B không đạt được mức 1.000.000 Euro. A không thể viện dẫn việc này để chấm dứt hợp đồng với B.

ĐIỀU 5.3.4

(Nghĩa vụ duy trì quyền)

Trước khi thực hiện điều kiện, một bên không thể, trái với nghĩa vụ hành động thiện chí, làm ảnh hưởng đến quyền của bên kia trong trường hợp điều kiện được thực hiện.

BÌNH LUẬN

Điều khoản này chỉ liên quan đến các hành vi được thực hiện trong khoản thời gian trước khi điều kiện được thực hiện mà không liên quan đến các hành vi cấu thành sự can thiệp trong trò chơi điều kiện. Các hành vi này đã được quy định tại Điều 5.3.3.

Tình huống trước khi thực hiện điều kiện được coi là đặc biệt và yêu cầu một chế độ đặc biệt khi áp dụng nguyên tắc thiện chí (*xem Điều 1.7*). Thực tế, một người có lợi ích liên quan đến việc thực hiện điều kiện có quyền lợi có điều kiện cần được bảo vệ (nhất là trong trường hợp điều kiện hiệu lực). Trong giai đoạn trước khi thực hiện điều kiện, các hành động của một bên có thể ảnh hưởng đến tình trạng của bên kia. Điều khoản này được hình thành trên cơ sở ý tưởng là nên quy định trước những hành động như vậy, thay vì hướng đến sửa chữa những hậu quả mà chúng gây nên.

Điều khoản này cũng quan trọng dưới góc độ nhắc lại cho các bên về việc phải xem xét vấn đề này và quy định rõ ràng các biện pháp mà một bên liên quan đến việc thực hiện điều kiện được phép sử dụng để bảo vệ quyền lợi của mình. Trong thực tiễn thương mại, các bên có thể thỏa thuận một quy định đặc biệt (đôi khi được biết dưới cụm từ "*covenant of ordinary course of business*" (thỏa thuận kinh doanh thông thường – ND) được áp dụng cho khoảng thời gian giữa ngày ký hợp đồng với ngày "closing" và giới hạn quyền của các bên trong việc bố trí tài sản cho các giao dịch thuộc phạm vi kinh doanh bình thường.

VÍ DỤ

Một hợp đồng chuyển nhượng phần vốn góp giữa người bán A và người B quy định rằng giao dịch sẽ chỉ được thực hiện nếu, vào ngày "closing", tất cả các điều kiện được thực hiện, bao gồm cả điều kiện mà theo đó B phải đạt được một khoản tín dụng từ phía ngân hàng. A có trách nhiệm giới hạn hoạt động của mình ở việc quản lý các công việc kinh doanh thường ngày và B có trách nhiệm bảo mật bất kỳ thông tin nào liên quan đến công ty mà B biết được trong thời gian đàm phán.

ĐIỀU 5.3.5

(Hoàn trả trong trường hợp thực hiện một điều kiện chấm dứt)

1. **Khi thực hiện một điều kiện chấm dứt, các quy định về hoàn trả tại các Điều 7.3.6 và 7.3.7 sẽ được áp dụng với những điều chỉnh cần thiết.**
2. **Nếu các bên thỏa thuận rằng một điều kiện chấm dứt sẽ có hiệu lực hồi tố, các quy định về hoàn trả tại Điều 3.2.15 sẽ được áp dụng với những điều chỉnh cần thiết.**

BÌNH LUẬN

Khi một hợp đồng phụ thuộc vào một điều kiện chấm dứt chấm dứt vì lý do điều kiện đó được thực hiện, các bên thường đã thực hiện tất cả hoặc một phần nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Vấn đề đặt ra là liệu các bên có phải hoàn trả cho nhau những gì mà họ đã nhận, và nếu có, thì theo quy tắc nào.

Theo Bộ Nguyên tắc này, việc thực hiện một điều kiện chấm dứt chỉ có hiệu lực trong tương lai. Chính vì vậy, việc hoàn trả phải tuân thủ các quy định của Điều 7.3.6 và 7.3.7 về hoàn trả trong trường

hợp hủy hợp đồng, các quy định mà cũng chỉ tạo ra các hậu quả trong tương lai. Điểm đặc biệt của chế độ hoàn trả này so với quy định tại Điều 3.2.15 là đối với những hợp đồng mà thời gian thực hiện kéo dài, không thể yêu cầu việc hoàn trả trong khoảng thời gian trước khi hợp đồng chấm dứt.

Tuy vậy, theo Bộ Nguyên tắc, các bên có quyền tự do thỏa thuận rằng điều kiện chấm dứt có hiệu lực hồi tố. Đối với những điều kiện này, việc áp dụng chế độ hoàn trả theo Điều 3.2.15 (hoàn trả trong trường hợp vô hiệu), vì việc hợp đồng vô hiệu có hiệu lực hồi tố. Không có quy định đặc biệt nào áp dụng cho việc hoàn trả đối với những trường hợp mà các hợp đồng được thực hiện trong một khoảng thời gian dài.

CHƯƠNG 6

THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CÁC QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 6.1.1

(Thời điểm thực hiện hợp đồng)

Bên có nghĩa vụ có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ của mình:

a. Vào một ngày xác định, nếu ngày đó được ấn định trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng;

b. Vào một thời điểm bất kỳ trong một khoảng thời gian xác định, nếu khoảng thời gian đó được ấn định trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng, trừ trường hợp do hoàn cảnh mà việc lựa chọn thời điểm thực hiện hợp đồng do bên kia quyết định;

c. Trong một thời hạn hợp lý kể từ ngày giao kết hợp đồng, trong các trường hợp khác.

BÌNH LUẬN

Để xác định khi nào phải thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, Điều khoản này phân biệt ba trường hợp trên cơ sở tham khảo Điều 33 Công ước Viên (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Trường hợp thứ nhất là ngày thực hiện hợp đồng được quy định trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng. Trong trường hợp hợp đồng không quy định một ngày cụ thể mà quy định một khoảng thời gian để thực hiện hợp đồng, thì nghĩa vụ hợp đồng có thể được thực hiện vào bất kỳ thời điểm nào trong khoảng thời gian đó, trừ khi do hoàn cảnh mà việc lựa chọn thời điểm thực hiện hợp đồng do bên kia quyết định. Trong tất cả các trường hợp khác, nghĩa vụ hợp đồng phải được thực hiện trong một thời hạn hợp lý.

VÍ DỤ

1. A đề nghị tư vấn cho B về việc mua thiết bị tin học và phần mềm và hai bên thỏa thuận là các chuyên gia của A sẽ đến gặp B "vào tháng Năm". Về nguyên tắc, A phải thông báo thời điểm chính xác sẽ đến gặp B vào tháng Năm. Tuy nhiên, hoàn cảnh có thể dành cho B quyền lựa chọn này, ví dụ trường hợp hợp đồng quy định rõ B có quyền lựa chọn ngày cụ thể hoặc các bên đã thỏa thuận là một số nhân viên của B, dù hay vắng mặt do phải đi công tác nhưng phải có mặt tại cuộc họp với các chuyên gia của A (xem Điều 6.1.1(b)).
2. Công ty xây dựng bất động sản A đang gặp phải những khó khăn bất thường trong khi đào xới một địa điểm và cần một thiết bị đặc biệt mà A không có để tiếp tục thi công công trình. A gọi điện thoại ngay lập tức cho B, một nhà thầu khác đang có thiết bị này và B đồng ý cho A mượn. Tuy nhiên, các bên không nói rõ khi nào thiết bị đó được giao cho A. Do vậy, việc giao thiết bị phải được thực hiện "một thời hạn hợp lý". Vì công trình đã bị dừng lại do có các khó khăn nêu trên nên A có nhu cầu khẩn cấp về thiết bị và trong trường hợp này, "thời hạn hợp lý" nghĩa là phải giao thiết bị gần như ngay lập tức (xem Điều 6.1.1(c)).

ĐIỀU 6.1.2

(Thực hiện một lần hoặc thực hiện nhiều lần)

Trong các trường hợp quy định tại Điều 6.1.1(b) và (c), bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ một lần, trong phạm vi có thể, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.

BÌNH LUẬN

Nghĩa vụ của một bên có thể bắt buộc phải được thực hiện một lần duy nhất (*ví dụ*, giao một vật duy nhất), hoặc trong một khoảng thời gian nhất định (*ví dụ*, xây dựng một công trình). Tuy nhiên, có những trường hợp mà nghĩa vụ có thể được thực hiện một lần hoặc nhiều lần (*ví dụ*, giao một khối lượng hàng hóa). Điều 6.1.2 đề cập đến trường hợp cuối cùng, đó là khi hợp đồng không có quy định nào về phương thức thực hiện nghĩa vụ hoặc khi không thể xác định được phương thức thực hiện nghĩa vụ căn cứ vào hợp đồng. Nguyên tắc đặt ra là nghĩa vụ phải được thực hiện một lần, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.

VÍ DỤ

1. A hứa giao 100 tấn than cho B "vào tháng 3". Việc giao 100 tấn than làm nhiều lần có lẽ thuận lợi và dễ dàng hơn đối với A về mặt vật lý, ví dụ giao 25 tấn mỗi tuần trong tháng. Tuy nhiên, về nguyên tắc, theo Điều 6.1.2, A phải giao 100 tấn than trong một lần.
2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, B cần than dần dần để đáp ứng nhu cầu hoạt động của mình. Hơn nữa, các kho chứa của B có khả năng hạn chế và không thể tiếp nhận 100 tấn than cùng một lúc. A biết nhu cầu đặc biệt của B. Trong trường hợp này, hoàn cảnh cho thấy A nên giao hàng làm nhiều lần trong tháng 3.

ĐIỀU 6.1.3

(Thực hiện một phần)

1. Khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ, bên có quyền có thể từ chối chấp nhận đề nghị thực hiện một phần nghĩa vụ, bất kể đề nghị đó có kèm theo hay không kèm theo bảo đảm về việc thực hiện đúng phần nghĩa vụ còn lại, trừ trường hợp không có lợi ích chính đáng để từ chối chấp nhận đề nghị đó.

2. Bên có nghĩa vụ phải chịu các chi phí bổ sung phát sinh cho bên có quyền do việc thực hiện một phần nghĩa vụ mà không ảnh hưởng đến các biện pháp khác.

BÌNH LUẬN

1. Phân biệt thực hiện một phần với thực hiện một lần và thực hiện nhiều lần

Trường hợp được quy định tại Điều 6.1.3 cần phải được phân biệt với trường hợp quy định tại Điều 6.1.2.

Điều 6.1.2 nhằm giải quyết một vấn đề cơ bản chỉ liên quan đến một số trường hợp đặc biệt. Nếu một bên có thể thực hiện nghĩa vụ trong cùng một lần hoặc nhiều lần, và nếu hợp đồng không quy định rõ bên đó phải thực hiện nghĩa vụ như thế nào, hoặc nếu không thể xác định được điều đó căn cứ vào hợp đồng, thì về nguyên tắc, bên đó phải thực hiện nghĩa vụ một lần.

Điều 6.1.3 có một phạm vi tổng quát hơn. Điều khoản này quy định là về nguyên tắc, khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ, bên có quyền có thể từ chối đề nghị thực hiện một phần nghĩa vụ. Điều

6.1.3 được áp dụng khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ, bất kể nghĩa vụ đó là nghĩa vụ tổng thể hay là một phần của một nghĩa vụ rộng hơn (trong một số trường hợp, nghĩa vụ này đã được xác định từ trước trên cơ sở Điều 6.1.2).

VÍ DỤ

1. A phải thanh toán cho một ngân hàng 1.000.000 đô la Mỹ và các bên thỏa thuận A sẽ trả 100.000 đô la Mỹ vào ngày đầu tiên của mỗi tháng bắt đầu từ tháng 1. Ngày 1 tháng 4, A đề nghị chỉ trả 50.000 đô la Mỹ và phần còn lại sẽ trả trong 2 tuần sau đó. Về nguyên tắc, ngân hàng có quyền từ chối đề nghị của A.

2. Về nguyên tắc, bên có quyền có thể từ chối việc thực hiện một phần

Khi đến hạn thực hiện (dù là thực hiện toàn bộ hay thực hiện một phần nghĩa vụ), nghĩa vụ phải được thực hiện đầy đủ. Về nguyên tắc, bên có quyền có thể từ chối đề nghị thực hiện một phần, cho dù đề nghị đó có kèm theo hoặc không kèm theo bảo đảm về việc thực hiện đúng phần còn lại, vì bên có quyền được quyền nhận toàn bộ những gì đã được quy định. Trên cơ sở các nội dung sẽ được trình bày cụ thể hơn, việc thực hiện một phần thường bị coi là không thực hiện hợp đồng. Một bên không được thực hiện một cách đầy đủ khi đến hạn thì có quyền sử dụng các biện pháp mà mình có. Thông thường, bên có quyền có lợi ích chính đáng để yêu cầu thực hiện toàn bộ những gì đã được cam kết khi đến hạn.

Dĩ nhiên, bên có quyền cũng có thể chấp nhận đề nghị thực hiện một phần, trên cơ sở bảo lưu các quyền của mình liên quan đến việc không thực hiện hợp đồng, hoặc chấp nhận đề nghị đó mà không có bảo lưu, trong trường hợp này, việc thực hiện một phần không bị coi là không thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

2. A muốn mở văn phòng tại nước X và thuê trụ sở trong một tòa nhà đang xây dựng. Tòa nhà này phải được hoàn thành đúng thời hạn để A chuyển văn phòng đến vào ngày 01 tháng 9. Đến ngày đó, chỉ có 4 trong 10 phòng được bàn giao cho A, kèm theo bảo đảm là 6 phòng còn lại sẽ được hoàn tất trong một tháng nữa. A có quyền từ chối chuyển đến 4 phòng đó.

3. Quyền của bên có quyền từ chối việc thực hiện một phần với điều kiện phải có lợi ích chính đáng để từ chối việc đó

Có thể có trường hợp mà lợi ích chính đáng của bên có quyền được thực hiện toàn bộ nhiệm vụ là không hiển nhiên và việc thực hiện một phần không gây ra thiệt hại gì đặc biệt cho họ. Nếu bên đề nghị thực hiện một phần chứng minh được điều này thì bên có quyền không thể từ chối việc thực hiện một phần (với bảo lưu quy định tại Khoản 2 của Điều này); và trong trường hợp này, bên đề nghị không bị coi là không thực hiện hợp đồng. Đây có thể được coi là một hệ quả của nguyên tắc chung về thiện chí và đối xử công bằng quy định tại Điều 1.7.

VÍ DỤ

3. Một công ty hàng không cam kết vận chuyển 10 chiếc xe ô tô từ Italia đến Brazil trong một chuyến hàng và việc giao hàng phải được tiến hành vào một ngày xác định. Khi đến hạn thực hiện hợp đồng, công ty hàng không gặp một số khó khăn, nhưng không phải là không thể tìm được đủ chỗ trên cùng một chiếc máy bay để chở hàng. Công ty hàng không đề nghị giao hàng thành hai chuyến kế tiếp nhau trong vòng một tuần. Thực tế cho phép xác định là điều đó không gây trở ngại gì cho bên mua ô tô vì sang tháng sau, ô tô mới được sử dụng. Trong trường hợp này, bên có quyền không có lợi ích chính đáng để từ chối việc thực hiện một phần nghĩa vụ trong hợp đồng.

4. Chi phí bổ sung phát sinh từ việc thực hiện một phần do bên có nghĩa vụ chịu

Nếu việc thực hiện một phần được chấp nhận thì có thể kéo theo các chi phí bổ sung đối với bên có quyền. Trong mọi trường hợp, các chi phí đó sẽ do bên kia chịu. Nếu việc thực hiện một phầnđược coi như không thực hiện hợp đồng (thông thường là như vậy), thì các chi phí này được tính vào tiền bồi thường thiệt hại mà không ảnh hưởng đến các biện pháp khác có thể áp dụng. Nếu việc thực hiện một phần không bị coi là không thực hiện (bên có quyền đã được chứng minh là không có bất kỳ lợi ích hợp pháp nào trong việc từ chối đề nghị thực hiện một phần, hoặc nhận thấy đề nghị được chấp nhận mà không cần bảo lưu), bên có nghĩa vụ chỉ được hưởng các chi phí đó.

VÍ DỤ

4. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 3. Nếu bên mua phải trả các chi phí bổ sung do phải đi lại hai lần tới sân bay để nhận giao xe thì các chi phí bổ sung này sẽ do công ty hàng không chịu.

ĐIỀU 6.1.4

(Thứ tự thực hiện nghĩa vụ)

1. **Trong trường hợp nghĩa vụ của các bên có thể được thực hiện cùng một lúc thì các bên phải thực hiện nghĩa vụ cùng một lúc, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.**
2. **Trong trường hợp việc thực hiện nghĩa vụ của một bên đòi hỏi một thời hạn nhất định thì bên đó phải thực hiện nghĩa vụ trước, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.**

BÌNH LUẬN

Trong các hợp đồng song vụ, khi mỗi bên đều có nghĩa vụ đối với bên kia, thì một vấn đề cơ bản và phức tạp được đặt ra, đó là việc xác định bên nào phải thực hiện trước. Nếu các bên không có thỏa thuận cụ thể, thì trên thực tế, vấn đề này chủ yếu phụ thuộc vào tập quán; cũng cần nhắc lại rằng có nhiều nghĩa vụ của các bên có thể phải được thực hiện vào các thời điểm khác nhau.

Điều 6.1.4 quy định hai nguyên tắc chung trên cơ sở thừa nhận rằng trong cả hai trường hợp này, hoàn cảnh có thể cho phép xác định khác về thứ tự thực hiện. Thực vậy, mục đích chính của điều này là nhằm lưu ý các bên về vấn đề xác định thứ tự thực hiện nghĩa vụ và khuyến khích họ soạn thảo các điều khoản hợp đồng thích hợp khi cần thiết.

Phải phân biệt giữa trường hợp nghĩa vụ của các bên có thể được thực hiện cùng một lúc và trường hợp việc thực hiện nghĩa vụ của một bên đòi hỏi một thời hạn nhất định.

1. Thực hiện cùng một lúc, nếu có thể

Trường hợp thứ nhất là các bên phải thực hiện nghĩa vụ cùng một lúc *(Khoản 1)*. Bên bán được thanh toán khi giao hàng, nhưng hoàn cảnh có thể cho phép xác định khác, ví dụ mọi trường hợp ngoại lệ, xuất phát từ các điều khoản của hợp đồng hoặc từ tập quán, cho phép một bên thực hiện nghĩa vụ sau bên kia một thời gian.

VÍ DỤ

1. A và B quyết định đổi cho nhau một số lượng dầu lấy một số lượng bông vải. Trừ khi hoàn cảnh cho phép xác định khác, hàng hóa phải được trao đổi cùng một lúc.

2. Trường hợp ngoại lệ khi việc thực hiện nghĩa vụ đòi hỏi một thời hạn nhất định

Nếu việc thực hiện nghĩa vụ của một bên, về bản chất, đòi hỏi một thời hạn nhất định, ví dụ hợp đồng xây dựng và phần lớn các hợp đồng dịch vụ, thì Khoản 2 quy định một bên phải thực hiện nghĩa vụ trước. Tuy nhiên, tùy hoàn cảnh có thể cho phép xác định khác. *Ví dụ:* phí bảo hiểm cũng như tiền thuê và phí vận chuyển thường được trả trước. Trong các hợp đồng xây dựng, việc thanh toán thường được thực hiện nhiều đợt trong suốt thời gian thực hiện công trình.

VÍ DỤ

2. A cam kết soạn một bản tư vấn pháp lý cho B trong một vụ trọng tài. Nếu hai bên không có thỏa thuận về thời điểm A được thanh toán phí dịch vụ thì A phải soạn bản tư vấn trước khi yêu cầu thanh toán.

3. Quan hệ giữa thứ tự thực hiện nghĩa vụ và loại trừ không thực hiện nghĩa vụ

Điều 6.1.4 đưa ra các quy định xác định việc áp dụng Điều 7.1.3 về loại trừ không thực hiện nghĩa vụ.

ĐIỀU 6.1.5

(Thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn)

1. Bên có quyền có thể từ chối việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn, trừ trường hợp không có lợi ích chính đáng để từ chối việc đó.

2. Việc một bên chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn của bên kia không ảnh hưởng đến thời hạn mà bên đó phải thực hiện nghĩa vụ của chính mình, nếu thời

hạn này đã được ấn định mà không phụ thuộc vào việc thực hiện nghĩa vụ của bên kia.

3. **Các chi phí bổ sung phát sinh cho bên có quyền do việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn sẽ do bên có nghĩa vụ chịu mà không ảnh hưởng đến các biện pháp khác.**

BÌNH LUẬN

1. Về nguyên tắc, bên có quyền có thể từ chối việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn

Nếu việc thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng phải được tiến hành vào một thời điểm cụ thể (được xác định theo Điều 6.1.1) thì phải được thực hiện vào thời điểm đó và về nguyên tắc, bên có quyền có thể từ chối việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn. Thông thường, thời điểm được quy định để thực hiện nghĩa vụ gắn liền với hoạt động của bên có quyền, và việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn có thể gây trở ngại cho bên có quyền. Do đó, bên có quyền có lợi ích chính đáng để từ chối việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng trước thời hạn. Về nguyên tắc, việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn được coi là không thực hiện hợp đồng.

Tuy nhiên, bên có quyền cũng có thể chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn trên cơ sở bảo lưu các quyền của mình liên quan đến việc không thực hiện hợp đồng. Bên có quyền cũng có thể chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn mà không có bảo lưu và trong trường hợp này, việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn không bị coi là không thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A đồng ý thực hiện việc bảo dưỡng hàng năm cho tất cả các thang máy tại tòa nhà văn phòng của B vào ngày 15 tháng 10. Nhân viên của A đến vào ngày 14 tháng 10, trong khi tại tòa nhà đó đang diễn ra các cuộc họp quan trọng với nhiều khách thăm quan. B có quyền từ chối việc thực hiện trước thời hạn vì việc này rõ ràng sẽ gây trở ngại cho B.

2. Bên có quyền chỉ được từ chối việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn khi có lợi ích chính đáng

Có những trường hợp lợi ích chính đáng của bên có quyền được thực hiện đúng thời hạn có thể không hiển nhiên và việc chấp nhận thực hiện trước thời hạn không gây thiệt hại đáng kể cho họ. Nếu bên đề nghị thực hiện trước thời hạn chứng minh được điều này thì bên kia không thể từ chối đề nghị đó.

VÍ DỤ

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, cả ngày 14 và 15 tháng 10 đều không có ý nghĩa đặc biệt gì đối với B. A có thể chứng minh rằng B không có lợi ích chính đáng để từ chối việc thực hiện trước thời hạn.

3. Hệ quả của việc bên có quyền chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn của bên kia đối với việc thực hiện nghĩa vụ của chính mình

Nếu một bên chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn của bên kia thì đặt ra vấn đề là liệu việc chấp nhận đó có ảnh hưởng đến thời điểm mà bên đó phải thực hiện nghĩa vụ của chính mình hay không. Khoản 2 quy định trường hợp nghĩa vụ phải được thực hiện vào một ngày xác định và không liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ của bên kia; ngày thực hiện nghĩa vụ đó không thay đổi.

Tuy nhiên, điều khoản này không giải quyết trường hợp ngược lại, nghĩa là khi việc thực hiện nghĩa vụ của các bên liên quan với nhau về mặt thời gian. Một số tình huống sau có thể phát sinh. Trường hợp này, bản thân nó, có thể có thể tạo ra lợi ích chính đáng để bên có quyền từ chối việc thực hiện trước thời hạn. Vì vậy, nếu việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn bị từ chối, thì thời điểm thực hiện nghĩa vụ của bên có quyền sẽ không bị ảnh hưởng. Nếu việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn được chấp nhận với tất cả các bảo lưu liên quan đến việc không thực hiện hợp đồng, thì bên có quyền cũng được bảo lưu các quyền của mình về thời điểm thực hiện nghĩa vụ của mình. Nếu bên có quyền chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn, thì đồng thời có thể quyết định chấp nhận hay không chấp nhận các hệ quả của việc đó đối với các nghĩa vụ của chính mình.

VÍ DỤ

3. B cam kết giao hàng cho A vào ngày 15 tháng 5 và A cam kết thanh toán tiền hàng vào ngày 30 tháng 6. B muốn giao hàng vào ngày 10 tháng 5 và A không có lợi ích chính đáng để từ chối việc giao hàng trước thời hạn như vậy. Tuy nhiên, việc giao hàng trước thời hạn không ảnh hưởng đến ngày thanh toán đã thỏa thuận và điều này được xác định không phụ thuộc vào ngày giao hàng.

4. B cam kết giao hàng cho A vào ngày 15 tháng 5 và A cam kết thanh toán tiền hàng "khi nhận hàng". Nếu B giao hàng vào ngày 10 tháng 5 thì tùy theo hoàn cảnh, A có thể từ chối việc giao hàng trước thời hạn vì không thể thanh toán vào ngày đó, nhận hàng với điều kiện tuân thủ thời hạn thanh toán được xác định ban đầu, hoặc nhận hàng và thanh toán ngay lập tức.

4. Các chi phí bổ sung phát sinh do việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn do bên có nghĩa vụ chịu

Nếu việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn được chấp nhận thì có thể làm phát sinh một số chi phí bổ sung đối với bên có quyền.

Trong mọi trường hợp, các chi phí này do bên có nghĩa vụ chịu. Nếu việc thực hiện trước thời hạn bị coi là không thực hiện hợp đồng (trường hợp thông thường) thì các chi phí đó được tính vào tiền bồi thường thiệt hại mà không ảnh hưởng đến các biện pháp khác có thể áp dụng. Nếu việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn không bị coi là không thực hiện hợp đồng (đã chứng minh được bên có quyền không có lợi ích chính đáng để từ chối đề nghị thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn, hoặc đề nghị đó được chấp nhận mà không có bảo lưu), thì bên có quyền chỉ được hoàn trả các chi phí đó.

VÍ DỤ

5. A không có lợi ích chính đáng để từ chối nhận hàng vào ngày 10 tháng 5 thay vì ngày 15 tháng 05, nhưng phải trả thêm một số chi phí lưu kho trong 5 ngày đó. Chi phí này do B chịu.

ĐIỀU 6.1.6

(Địa điểm thực hiện hợp đồng)

1. Nếu địa điểm thực hiện nghĩa vụ không được quy định trong hợp đồng hoặc không thể xác định được căn cứ vào hợp đồng thì nghĩa vụ phải được thực hiện:

a. Tại trụ sở của bên có quyền, nếu là nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền;

b. Tại trụ sở của bên có nghĩa vụ, nếu là nghĩa vụ khác.

2. Bên nào thay đổi trụ sở kinh doanh sau khi giao kết hợp đồng thì phải chịu các chi phí bị tăng thêm liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ do việc thay đổi trụ sở đó gây ra.

BÌNH LUẬN

1. Địa điểm thực hiện được quy định trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng

Địa điểm thực hiện thường được quy định bằng một điều khoản rõ ràng trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng. Ví dụ, nghĩa vụ xây dựng phải được thực hiện tại địa điểm được lựa chọn để tiến hành xây dựng, hoặc nghĩa vụ vận chuyển hàng hóa phải được thực hiện theo đúng lộ trình đã được lựa chọn.

2. Sự cần thiết của những quy định bổ sung

Tuy nhiên, phải có các quy định để giải quyết trường hợp hợp đồng không có quy định nào về vấn đề đó và hoàn cảnh không cho phép xác định nơi thực hiện. Khoản 1 đưa ra hai giải pháp.

Theo quy định chung, các bên phải thực hiện nghĩa vụ tại trụ sở hay địa điểm kinh doanh của mình. Quy định thứ hai liên quan đến nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền, theo đó áp dụng giải pháp ngược lại, nghĩa là bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ của mình tại trụ sở của bên có quyền (với điều kiện tuân thủ Điều 6.1.8 liên quan đến việc thanh toán bằng chuyển khoản).

Các giải pháp này có thể chưa hoàn toàn thỏa đáng trong tất cả các trường hợp nhưng thể hiện sự cần thiết phải có các quy định về địa điểm thực hiện nghĩa vụ trong trường hợp các bên không có thỏa thuận khác hoặc hoàn cảnh không cho phép xác định khác.

VÍ DỤ

1. A muốn một số kỹ sư của mình học tiếng của nước X nơi họ sẽ đến làm việc trong một thời gian. A đồng ý với trường ngoại ngữ B về việc tổ chức các buổi giảng cấp tốc. Nếu không có quy định

nào khác thì các buổi giảng sẽ được thực hiện tại trụ sở của B (xem Điều 6.1.6(1)(b)).

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1. Trường ngoại ngữ gửi hóa đơn cho A. Chi phí của các buổi giảng, về nguyên tắc, phải được thanh toán tại trụ sở của B (xem Điều 6.1.6 (1)(a)).

3. Hậu quả của việc thay đổi trụ sở của một bên sau khi giao kết hợp đồng

Trụ sở của các bên có ý nghĩa quan trọng đối với việc áp dụng Khoản 1; do đó, cần phải quy định trường hợp một bên thay đổi trụ sở sau khi giao kết hợp đồng, việc thay đổi trụ sở này có thể làm phát sinh chi phí bổ sung đối với bên phải thực hiện nghĩa vụ. Khoản 2 quy định là mỗi bên phải chịu các chi phí bị tăng thêm do sự thay đổi trụ sở của mình.

Hơn nữa, việc thay đổi trụ sở của một bên cũng có thể gây trở ngại cho bên kia. Nguyên tắc hành động thiện chí (Điều 1.7) và nghĩa vụ hợp tác (Điều 5.1.3) thường buộc bên thay đổi trụ sở phải có nghĩa vụ thông báo cho bên kia trong thời hạn hợp lý để bên kia tiến hành các biện pháp cần thiết.

VÍ DỤ

3. A ký hợp đồng hỗ trợ kỹ thuật với B, theo đó A cam kết đào tạo 10 kỹ sư của B trong thời hạn 2 tháng tại trụ sở của A. Các kỹ sư phải ăn nghỉ tại một khách sạn gần đó với giá cả rất hợp lý, vì trụ sở của A nằm ở vùng nông thôn. Sau khi hợp đồng được ký kết và trước khi các kỹ sư của B đến, A thông báo cho B là đã chuyển trụ sở đến thủ đô nơi giá phòng khách sạn cao hơn rất nhiều. Không phụ thuộc vào thỏa thuận ban đầu liên quan đến việc A hay B phải chịu các chi phí về khách sạn, các chi phí bổ sung phát sinh sẽ do A chịu.

4. Hàng năm, vào ngày 3 tháng 5, A phải thanh toán tiền thù lao cho B tại trụ sở của B. B chuyển trụ sở đến một nước khác mà việc thanh toán phải mất một thời gian mới đến được (ví dụ 2 tháng). Trước kia, A thường yêu cầu ngân hàng của mình chuyển

tiền vào khoảng ngày 15 tháng 4, nhưng nay họ phải yêu cầu ngân hàng chuyển tiền chậm nhất là vào cuối tháng 3, nếu muốn tránh tình trạng chậm thanh toán. B phải thông báo cho A địa chỉ mới của mình trong thời hạn hợp lý để A tiến hành các biện pháp cần thiết cho việc thanh toán và B phải chịu các chi phí bổ sung phát sinh.

ĐIỀU 6.1.7

(Thanh toán bằng séc hoặc bằng các công cụ khác)

1. Việc thanh toán có thể được thực hiện bằng bất kỳ phương thức nào được sử dụng theo các điều kiện thương mại thông thường tại địa điểm thanh toán.

2. Tuy nhiên, nếu bên có quyền chấp nhận séc, lệnh trả tiền khác hoặc cam kết trả tiền theo quy định tại khoản trên hoặc một cách tự nguyện thì chỉ được coi là đã làm việc đó khi công cụ thanh toán đó đã được thanh toán.

BÌNH LUẬN

Nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền thường được thực hiện bằng séc hoặc các công cụ tương tự, hoặc bằng chuyển khoản giữa các tổ chức tài chính. Tuy nhiên, các vấn đề liên quan đến hình thức thanh toán được pháp điển hóa rất ít, ngoại trừ *Luật mẫu của UNCITRAL về chuyển khoản quốc tế*. Mặc dù không nhằm mục đích đưa ra các quy định chi tiết vì điều đó có thể không phù hợp với sự phát triển nhanh chóng của các kỹ thuật trong lĩnh vực này, nhưng các Điều 6.1.7 và 6.1.8 cũng đã đưa ra một vài nguyên tắc cơ bản cần thiết cho việc thanh toán quốc tế.

1. Quy định chung liên quan đến hình thức thanh toán

Khoản 1 cho phép thực hiện việc thanh toán bằng bất kỳ phương thức thông thường nào tại địa điểm thanh toán. Với điều kiện tuân thủ quy định tại Khoản 2, bên có nghĩa vụ có thể thanh toán bằng tiền mặt, séc, hối phiếu ngân hàng, hối phiếu, thẻ tín dụng hoặc bất cứ hình thức nào khác, chẳng hạn như các phương tiện thanh toán điện tử đang phát triển hiện nay, nhưng phải lựa chọn một phương thức được sử dụng tại địa điểm thanh toán, thông thường là nơi có trụ sở của bên có quyền. Về nguyên tắc, bên có quyền phải chấp nhận việc thanh toán dưới hình thức thông thường tại nơi có trụ sở của mình.

VÍ DỤ

1. Nhà nhập khẩu A tại Luxembourg nhận được hóa đơn đối với hàng hóa mua của công ty B có trụ sở tại Trung Mỹ và gửi một tờ séc châu Âu để thanh toán. B có thể từ chối phương thức thanh toán này nếu các ngân hàng ở nước B không quen sử dụng séc châu Âu.

2. Suy đoán việc thanh toán sẽ được thực hiện như một điều kiện chấp nhận

Khoản 2 thiết lập một nguyên tắc đã được thừa nhận một cách phổ biến, theo đó, đối với các công cụ thanh toán phải được một tổ chức tài chính hoặc một người khác (người thứ ba hoặc chính bên có nghĩa vụ) thanh toán thì bên có quyền chỉ được coi là đã chấp nhận công cụ thanh toán đó nếu công cụ đó sẽ được thanh toán trên thực tế.

Đôi khi, suy đoán này có thể bị đảo ngược do tập quán. Ví dụ, có những nước mà việc chuyển giao các công cụ thanh toán như séc xác nhận, hối phiếu ngân hàng, séc phổ thông, được coi là có giá trị tương đương như việc thanh toán của bên có nghĩa vụ; do vậy, nguy

cơ ngân hàng không có khả năng thanh toán được chuyển sang cho bên có quyền. Ở các nước này, quy định tại Điều 6.1.7(2) chỉ được áp dụng cho séc cá nhân.

VÍ DỤ

2. Nhà thầu A phải thanh toán cho nhà thầu phụ B chi phí của công trình mà B đã hoàn thành tại địa điểm xây dựng. A bị khủng hoảng về tiền mặt vì khách hàng C của họ chậm thanh toán trong đợt thanh toán đầu tiên. Tuy nhiên, C đã giao cho A một số lệnh phiếu có giá trị tương đương với khoản nợ của họ. A đề nghị ký hậu một số lệnh phiếu đủ để thanh toán cho B. Nếu B chấp nhận các lệnh phiếu đó (trong trường hợp này, B không bắt buộc phải chấp nhận vì đây không phải là hình thức thanh toán thông thường), thì việc thanh toán của A cho B chỉ có hiệu lực khi C thanh toán các lệnh phiếu đó khi đến hạn.

ĐIỀU 6.1.8

(Thanh toán bằng chuyển khoản)

1. Trừ trường hợp bên có quyền chỉ định một tài khoản cụ thể, việc thanh toán có thể được thực hiện bằng cách chuyển khoản vào bất kỳ tổ chức tài chính nào mà bên có quyền cho biết là có tài khoản ở đó.

2. Trong trường hợp thanh toán bằng chuyển khoản, bên có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ vào ngày việc chuyển khoản vào tổ chức tài chính của bên có quyền có hiệu lực.

BÌNH LUẬN

1. Chấp nhận việc chuyển khoản

Theo nguyên tắc quy định tại Điều 6.1.6, việc thanh toán một khoản tiền phải được thực hiện tại nơi bên có quyền có trụ sở.

Mặc dù quy định này luôn có hiệu lực, nhưng Khoản 1 Điều 6.1.8 quy định là việc thanh toán cũng có thể được thực hiện tại một tổ chức tài chính nơi bên có quyền cho biết có tài khoản. Tuy nhiên, nếu bên có quyền chỉ định một tài khoản cụ thể thì việc thanh toán phải được thực hiện vào tài khoản đó. Đương nhiên, bên có quyền cũng có thể thông báo là không muốn thanh toán bằng chuyển khoản.

VÍ DỤ

1. Công ty đóng tàu thủy A, có trụ sở tại nước X, sửa chữa tàu của công ty B, một công ty của nước Y. Hóa đơn được gửi bằng thư trong đó, tiêu đề ghi tên một tài khoản ngân hàng tại nước X và một tài khoản khác tại nước Y. Trừ khi A cho biết là việc thanh toán phải được thực hiện vào tài khoản tại nước X, hoặc bằng một phương thức khác phương thức chuyển khoản ngân hàng, thì B có quyền thực hiện việc thanh toán vào tài khoản ngân hàng tại nước Y.

2. Thời điểm bên có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ bằng hình thức chuyển khoản

Khoản 2 Điều 6.1.8 giải quyết một vấn đề khó khăn, đó là xác định thời điểm mà việc thanh toán bằng chuyển khoản được coi là đã hoàn thành, nghĩa là khi nào bên có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ. Vấn đề này có ý nghĩa quan trọng, ví dụ: để xác định xem việc thanh toán có được thực hiện đúng thời hạn hay không, hoặc trong trường hợp một trong các ngân hàng không cho xử lý các khoản tiền mà mình nhận được. Việc lựa chọn một giải pháp thỏa đáng là vấn đề được tranh luận rất nhiều ở nhiều quốc gia và các tổ chức quốc tế. Nhiều giải pháp khác nhau đã được đề xuất để xác định thời điểm đó, như: ngày ghi nợ vào tài khoản của bên có nghĩa vụ, ngày ghi có vào tài khoản của bên có quyền, ngày thông báo có tiền trên tài khoản này, ngày có quyết định của ngân hàng của bên

có quyền chấp nhận việc chuyển khoản, ngày đăng ký có tiền vào tài khoản của bên có quyền, ngày thông báo có tiền cho bên có quyền... Vấn đề càng phức tạp hơn do có sự thay đổi trong các thủ tục chuyển khoản, bởi vì có các cơ chế chuyển khoản mới bằng phương tiện điện tử, và các nghiệp vụ ngân hàng cũng có thể khác nhau.

Do sự thiếu chắc chắn của các yếu tố này, nên việc thiết lập một quy định cụ thể xác định ngày mà việc thanh toán được thực hiện trên thực tế là hết sức khó khăn. Khoản 2 Điều 6.1.8 hữu hiệu ở chỗ nó thiết lập một nguyên tắc cơ bản để từ đó cho phép tìm được một quy định cụ thể hơn cho từng trường hợp. Việc thanh toán được thực hiện trên thực tế vào ngày mà việc chuyển khoản cho tổ chức tài chính của bên có quyền có hiệu lực. Giải pháp này dựa trên quan điểm là tổ chức tài chính hành động với tư cách là đại diện của bên có quyền. Điều đó có nghĩa là việc thanh toán chưa được thực hiện trên thực tế khi mới chỉ yêu cầu tổ chức tài chính của bên có nghĩa vụ thanh toán và tài khoản của bên có nghĩa vụ bị ghi nợ. Tuy nhiên, việc thanh toán sẽ được coi là được thực hiện trên thực tế trước khi bên có quyền nhận được thông báo có tiền hoặc đã được tổ chức tài chính của mình ghi có vào tài khoản, mặc dù ngày cụ thể để coi việc thanh toán cho tổ chức tài chính của bên có quyền đã được thực hiện trên thực tế phụ thuộc vào các nghiệp vụ ngân hàng trong trường hợp cụ thể.

VÍ DỤ

2. A, bên nhận chuyển nhượng li-xăng, yêu cầu ngân hàng của mình là C chuyển số tiền 5.000 đô la Mỹ để thanh toán tiền thù lao cho B. B có tài khoản tại ngân hàng D. C ghi nợ vào tài khoản của A, nhưng không chuyển số tiền này tới D, và sau đó, C bị phá sản. A chưa thanh toán cho B trên thực tế.

ĐIỀU 6.1.9

(Đồng tiền thanh toán)

1. Bên có nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền được xác định bằng một đồng tiền khác với đồng tiền của nơi thanh toán thì có thể giải phóng nghĩa vụ bằng đồng tiền của nơi thanh toán, trừ trường hợp:

a. Đồng tiền này không thể tự do chuyển đổi; hoặc

b. Các bên đã thỏa thuận là việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ hợp đồng.

2. Nếu bên có nghĩa vụ không thể thực hiện việc thanh toán bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ hợp đồng thì bên có quyền có thể yêu cầu thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán, kể cả trong trường hợp quy định tại Khoản 1 điểm b).

3. Việc thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán được thực hiện theo tỷ giá hối đoái quy định tại nơi đó khi đến hạn thanh toán.

4. Tuy nhiên, nếu bên có nghĩa vụ không thanh toán khi đến hạn thanh toán thì bên có quyền có thể yêu cầu thanh toán theo tỷ giá hối đoái quy định tại thời điểm đến hạn thanh toán hoặc tại thời điểm thanh toán.

BÌNH LUẬN

Nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền thường được thể hiện bằng một đồng tiền xác định (đồng tiền giao dịch) và việc thanh toán thường phải được thực hiện bằng đồng tiền đó. Tuy nhiên,

nếu đồng tiền của nơi thanh toán khác với đồng tiền giao dịch, các Khoản 1 và 2 Điều 6.1.9 quy định những trường hợp mà bên có nghĩa vụ có thể hoặc phải thực hiện việc thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán.

1. Nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền được thể hiện bằng một đồng tiền khác với đồng tiền của nơi thanh toán

Theo quy định chung, bên có nghĩa vụ có thể thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán, điều này có thể đem lại một số thuận lợi về mặt thực tiễn. Nếu đồng tiền này có thể tự do chuyển đổi thì không gây khó khăn gì cho bên có quyền.

Tuy nhiên, nếu đồng tiền của nơi thanh toán không thể tự do chuyển đổi thì quy định trên không được áp dụng. Các bên cũng có thể loại trừ việc áp dụng quy định đó bằng cách thỏa thuận là việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ thanh toán (điều khoản *effectivo*). Nếu bên có quyền có lợi ích để được thanh toán trên thực tế bằng đồng tiền giao dịch thì phải nêu rõ điều đó trong hợp đồng.

VÍ DỤ

1. Công ty A tại nước X nhận được đơn đặt mua máy của một công ty tại nước Y, giá cả được ghi bằng đô la Mỹ. Theo Điều 6.1.6, về nguyên tắc, việc thanh toán phải được thực hiện tại nơi bên có quyền có trụ sở, nghĩa là tại nước X. Nếu công ty của nước Y thấy rằng việc thanh toán bằng Euro, đồng tiền của nước X, là thuận lợi hơn thì có thể thanh toán bằng Euro (xem Điều 6.1.9(1)).
2. Công ty nói trên của nước X phải thường xuyên mua một số linh kiện máy móc từ nhà cung cấp ở nước Z và nêu rõ rằng bên mua ở nước Y chỉ được thanh toán bằng đô la Mỹ. Trong trường hợp này, việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng đô la Mỹ (xem Điều 6.1.9(1)(b)).

3. Công ty nói trên của Pháp có một nhà máy lắp ráp máy móc ở nước W. Hợp đồng quy định rằng bên mua ở nước Y phải thanh toán cho công ty con của công ty nước X tại nước W. Do đồng tiền của nước W không thể tự do chuyển đổi nên việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng đô la Mỹ (xem Điều 6.1.9(1)(a)).

2. Trường hợp bên có nghĩa vụ không thể thanh toán bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ hợp đồng

Trong một số trường hợp, bên có nghĩa vụ không thể thanh toán bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ hợp đồng. Điều này có thể là do việc áp dụng các quy định về hối đoái hoặc các quy định bắt buộc khác, hoặc do bất kỳ nguyên nhân nào khác khiến cho bên có nghĩa vụ không có đủ số tiền cần thiết để thanh toán bằng đồng tiền đó. Khoản 2 Điều 6.1.9 cho phép bên có quyền được yêu cầu thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán, ngay cả khi hợp đồng có điều khoản *effectivo*. Đây là quyền bổ sung của bên có quyền nếu thấy điều đó có thể chấp nhận được hoặc thậm chí có lợi hơn, tùy từng trường hợp. Quyền này không ảnh hưởng đến việc thực hiện các biện pháp khác có thể áp dụng trong trường hợp bên có nghĩa vụ không có khả năng thanh toán bằng đồng tiền giao dịch, trường hợp này bị coi như một trường hợp không thực hiện hợp đồng (ví dụ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại).

VÍ DỤ

4. Ngân hàng A của Thụy Sĩ cho B vay 1.000.000 đô la Mỹ và số tiền này phải được hoàn trả ở Geneva. Khi đến hạn trả nợ, B không thể có được số đô la Mỹ cần thiết. Khi biết B có tiền ký quỹ bằng đồng Franc Thụy Sĩ ở một ngân hàng địa phương khác, A có thể yêu cầu B thanh toán bằng đồng Franc Thụy Sĩ, ngay cả khi hợp đồng cho vay quy định là việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng đồng đô la Mỹ (xem Điều 6.1.9(2)).

3. Xác định tỷ giá hối đoái được áp dụng

Các Khoản 3 và 4 của điều này đề cập đến vấn đề xác định tỷ giá hối đoái được lựa chọn trong trường hợp việc thanh toán được thực hiện bằng đồng tiền của nơi thanh toán mà không bằng đồng tiền ghi trong hợp đồng. Điều này có thể xảy ra khi bên có nghĩa vụ muốn áp dụng Khoản 1 hoặc bên có quyền muốn áp dụng Khoản 2.

Có hai giải pháp được chấp nhận một cách rộng rãi đã được đưa ra. Trong các trường hợp thông thường, áp dụng tỷ giá hối đoái được quy định khi đến hạn thanh toán. Tuy nhiên, nếu bên có nghĩa vụ không thanh toán thì bên có quyền được lựa chọn giữa tỷ giá hối đoái quy định khi đến hạn thanh toán và tỷ giá hối đoái quy định tại thời điểm thanh toán.

Hai trường hợp nêu trên đều dẫn chiếu đến tỷ giá hối đoái "cố định" là do có thể có nhiều tỷ giá hối đoái tùy theo tính chất của giao dịch.

VÍ DỤ

5. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 4. A chọn phương thức thanh toán bằng đồng Franc Thụy Sĩ (CHF), hạn thanh toán là ngày 10 tháng 4 và việc thanh toán được thực hiện trên thực tế vào ngày 15 tháng 9. Tỷ giá hối đoái ngày 10 tháng 4 là 2 CHF đổi 1 đô la Mỹ. Ngày 15 tháng 9, tỷ giá hối đoái là 2,15 CHF đổi 1 đô la Mỹ. A có thể áp dụng tỷ giá sau. Nếu đô la Mỹ giảm giá chứ không tăng giá thì A sẽ chọn tỷ giá của ngày 10 tháng 4.

ĐIỀU 6.1.10

(Đồng tiền thanh toán không được quy định cụ thể)

Trong trường hợp đồng tiền thanh toán không được quy định cụ thể thì việc thanh toán được thực hiện bằng đồng tiền của nơi thanh toán cần được thực hiện.

BÌNH LUẬN

Việc xác định đồng tiền thanh toán đặt ra một vấn đề đặc biệt, đó là khi hợp đồng không quy định cụ thể đồng tiền thanh toán là đồng tiền nào. Mặc dù trường hợp này có thể không xảy ra thường xuyên nhưng vẫn tồn tại. *Ví dụ*: hợp đồng có thể quy định giá bán là "giá hiện hành" hoặc do bên thứ ba xác định, hoặc quy định rằng một số chi phí sẽ được một bên hoàn trả cho bên kia, mà không quy định cụ thể các khoản tiền đó sẽ được thanh toán bằng đồng tiền nào. Điều 6.1.10 quy định là trong các trường hợp này, việc thanh toán phải được thực hiện bằng đồng tiền của nơi thanh toán.

Điều 6.1.10 không quy định về đồng tiền mà thiệt hại được tính, vấn đề này được quy định tại Điều 7.4.12 trong trường hợp không thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

A, một khách hàng người Nhật Bản, yêu cầu B, người môi giới chứng khoán của mình, mua cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Thượng Hải. Nếu B thanh toán các cố phiếu đó bằng đồng Nhân dân tệ thì A phải thanh toán lại cho B bằng Nhân dân tệ hay bằng đồng Yên Nhật? Nếu A phải thanh toán cho B tại Nhật Bản thì sẽ thanh toán bằng đồng Yên Nhật.

ĐIỀU 6.1.11

(Chi phí thực hiện)

Mỗi bên chịu chi phí về việc thực hiện nghĩa vụ của mình.

BÌNH LUẬN

Việc thực hiện nghĩa vụ thường kéo theo nhiều loại chi phí khác nhau: phí vận chuyển để giao hàng, phí ngân hàng để chuyển ngân, lệ phí xin cấp phép... Về nguyên tắc, các chi phí này do bên phải thực hiện nghĩa vụ chịu.

Tất nhiên, các bên có thể áp dụng các biện pháp khác và không có gì ngăn cản bên thực hiện nghĩa vụ gộp các chi phí đó vào giá từ trước. Quy định của Điều 6.1.11 được áp dụng khi không có các biện pháp đó.

Điều 6.1.11 quy định đối tượng phải chịu chi phí, song lại không quy định đối tượng phải thanh toán chi phí đó. Thông thường, bên phải chịu chi phí cũng chính là bên phải thanh toán chi phí, nhưng có thể có nhiều trường hợp khác nhau, ví dụ pháp luật thuế có thể yêu cầu việc thanh toán, chi phí phải do một bên cụ thể thực hiện. Trong các trường hợp này, nếu người phải thanh toán không đồng thời là người phải chịu chi phí theo quy định tại Điều 6.1.11, thì người phải chịu chi phí sẽ phải hoàn trả cho người thanh toán chi phí đó.

VÍ DỤ

Công ty tư vấn A đồng ý gửi 5 chuyên gia đến thực hiện kiểm toán cho công ty B. Hợp đồng không quy định cụ thể về chi phí đi lại của các chuyên gia và A không tính đến chi phí này khi xác định phí dịch vụ. A không thể bổ sung các chi phí này trong hóa đơn.

ĐIỀU 6.1.12

(Khấu trừ các khoản thanh toán)

1. Nếu bên có nghĩa vụ phải thanh toán nhiều khoản tiền đối với cùng một bên có quyền thì vào thời điểm thanh toán, có thể nêu rõ khoản thanh toán đó được khấu trừ vào khoản nợ nào. Tuy nhiên, khoản thanh toán đó được khấu trừ theo thứ tự sau: chi phí, tiền lãi đến hạn và khoản nợ gốc.

2. Nếu bên có nghĩa vụ không nêu rõ việc khấu trừ thì bên có quyền có thể thông báo cho bên có nghĩa vụ, trong một thời hạn hợp lý sau khi thanh toán, là khoản thanh toán đó được khấu trừ vào khoản nợ nào, với điều kiện khoản nợ này phải đến hạn và không bị tranh chấp.

3. Nếu không xác định việc khấu trừ theo quy định tại hai khoản trên thì khoản thanh toán sẽ được khấu trừ vào khoản nợ đáp ứng một trong các điều kiện và theo thứ tự quy định dưới đây:

a. Khoản nợ đến hạn hoặc sắp đến hạn thanh toán đầu tiên;

b. Khoản nợ mà bên có quyền có bảo đảm thấp nhất;

c. Khoản nợ có giá trị cao nhất đối với bên có nghĩa vụ;

d. Khoản nợ cũ nhất.

Nếu không có điều kiện nào trên đây được áp dụng thì khoản thanh toán được khấu trừ theo tỷ lệ cho tất cả các khoản nợ.

BÌNH LUẬN

Các Điều 6.1.12 và Điều 6.1.13 đề cập đến một vấn đề quen thuộc, đó là vấn đề khấu trừ các khoản thanh toán. Nếu bên có nghĩa vụ phải thanh toán nhiều khoản nợ đối với cùng một bên có quyền và thanh toán một khoản tiền có giá trị không đủ để thanh toán tất cả các khoản nợ, thì vấn đề đặt ra là khoản tiền thanh toán đó được khấu trừ vào khoản nợ nào.

Điều 6.1.12 cho phép bên có nghĩa vụ khấu trừ khoản thanh toán vào một khoản nợ cụ thể, nhưng phải khấu trừ lần lượt theo thứ tự: chi phí, tiền lãi và cuối cùng là khoản nợ gốc. Nếu bên có nghĩa vụ không nêu rõ việc khấu trừ đó, thì Điều 6.1.12 cho phép bên có quyền có thể khấu trừ khoản thanh toán nhận được, nhưng không được khấu trừ vào một khoản nợ bị tranh chấp. Khoản 3 của Điều này quy định các điều kiện được áp dụng trong trường hợp các bên không nêu rõ việc khấu trừ.

VÍ DỤ

A nhận được ba khoản vay từ ngân hàng B theo ba hợp đồng khác nhau, mỗi khoản vay trị giá 100.000 đô la Mỹ và hạn thanh toán là ngày 31 tháng 12. B nhận được 100.000 đô la Mỹ từ A vào ngày 02 tháng 01 với một thông báo không cụ thể như sau: "Thanh toán khoản vay". B không chú ý đến vấn đề này và không phản ứng gì ngay lúc đó nhưng 3 tháng sau, B đòi A thanh toán 200.000 đô la Mỹ còn lại. Các bên không nhất trí với nhau về khoản vay đã được hoàn trả vào tháng 01. B có các bảo đảm giống nhau đối với các khoản vay, nhưng lãi suất của các khoản vay không giống nhau: 8% đối với khoản vay đầu tiên, 8,5% đối với khoản vay thứ hai và 9% đối với khoản vay thứ ba. Như vậy, khoản tiền thanh toán vào tháng 01 được khấu trừ vào khoản vay thứ ba.

ĐIỀU 6.1.13

(Khấu trừ đối với các nghĩa vụ phi tiền tệ)

Điều 6.1.12 cũng được áp dụng đối với việc khấu trừ trong trường hợp thực hiện các nghĩa vụ phi tiền tệ nhưng có sự điều chỉnh cần thiết.

BÌNH LUẬN

Vấn đề khấu trừ việc thực hiện nghĩa vụ thường liên quan đến nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền, nhưng các loại nghĩa vụ khác đôi khi cũng đặt ra một số khó khăn tương tự. Điều 6.1.13 quy định rằng các quy định về nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền cũng được áp dụng đối với các trường hợp này, nhưng có sự điều chỉnh cần thiết.

VÍ DỤ

A đang thi công một số công trình xây dựng ở một nước châu Phi và đã ký liên tục 5 hợp đồng riêng rẽ với B. Theo các hợp đồng này, A mua một số khối lượng xi-măng khác nhau. Tất cả số xi-măng này được giao tại Antwerp vào cùng một ngày và được xếp lên cùng một con tàu. Các hợp đồng nêu trên đều giống nhau, trừ hợp đồng thứ ba và hợp đồng thứ năm quy định một khoản tiền bồi thường thiệt hại rất cao trong trường hợp giao hàng chậm. Do một số khó khăn nhất định, B chỉ có thể giao một phần số hàng đã cam kết. Khi giao hàng, B có quyền nêu rõ khối lượng đã giao được khấu trừ vào các hợp đồng thứ ba và thứ năm.

ĐIỀU 6.1.14

(Xin phép cơ quan có thẩm quyền)

Trừ trường hợp có quy định khác hoặc hoàn cảnh cho phép xác định khác, nếu pháp luật của một nước yêu cầu phải có

giấy phép của cơ quan có thẩm quyền liên quan đến hiệu lực hoặc việc thực hiện hợp đồng thì:

a. Bên duy nhất có trụ sở ở nước đó phải thực hiện các biện pháp cần thiết để được cấp phép;

b. Trong các trường hợp khác, bên mà việc thực hiện nghĩa vụ phải được cấp phép phải thực hiện các biện pháp cần thiết.

BÌNH LUẬN

Nếu hiệu lực hoặc việc thực hiện hợp đồng phụ thuộc vào giấy phép của cơ quan có thẩm quyền thì đặt ra một số vấn đề, đó là ai phải nộp đơn xin cấp phép *(xem Điều 6.1.14)*, thủ tục xin cấp phép *(xem Điều 6.1.15)*, các hậu quả pháp lý của việc không được cơ quan hành chính cấp phép trong thời hạn quy định *(xem Điều 6.1.16)* hoặc từ chối cấp phép *(xem Điều 6.1.17)*.

1. Phạm vi của yêu cầu về giấy phép

Bộ Nguyên tắc này không đề cập đến tính xác đáng của yêu cầu về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền. Loại giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, nếu có, phải được xác định theo luật áp dụng, bao gồm cả các quy định về tư pháp quốc tế.

Các Tòa án thường có xu hướng chấp nhận yêu cầu về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền theo pháp luật của nước nơi có Tòa án thụ lý vụ việc, và đôi khi là yêu cầu được quy định trong pháp luật điều chỉnh hợp đồng. Trọng tài có thể được tự do hơn các Tòa án trong việc quyết định giấy phép nào của cơ quan có thẩm quyền là phù hợp với hợp đồng.

Theo các quy định liên quan về xung đột pháp luật, yêu cầu về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền theo pháp luật của các nước khác có liên quan đến hợp đồng cũng có thể giữ một vai trò nhất định *(xem Điều 9(3) Quy định CE số 593/2008 (Rome I); Điều 11(2) Công ước Liên châu Mỹ năm 1994 về luật áp dụng đối với các hợp đồng quốc tế)*. Các hệ thống pháp luật cho phép một nước thực thi chủ quyền đối với người không thường trú (*"long-arm statutes"*) ở một số nước thì cũng có thể áp dụng những điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền đối với các bên nhận chuyển nhượng li-xăng hoặc các công ty con đặt ở nước ngoài. Điều này quy định là các điều kiện được quy định trong luật áp dụng phải được tuân thủ.

a. Khái niệm rộng về "giấy phép của cơ quan có thẩm quyền"

Thuật ngữ "giấy phép của cơ quan có thẩm quyền" nên được giải thích theo nghĩa rộng. Khái niệm này bao gồm tất cả các điều kiện về giấy phép được quy định dựa trên các yêu cầu mang tính quản lý nhà nước như: y tế, an toàn hoặc các chính sách thương mại đặc biệt. Việc giấy phép được cấp bởi một cơ quan nhà nước hay một tổ chức được Nhà nước ủy quyền không quan trọng. *Ví dụ:* quyết định cho phép thanh toán của một ngân hàng tư nhân theo quy định pháp luật về ngoại hối có tính chất như "giấy phép của cơ quan có thẩm quyền" theo quy định tại Điều này.

b. Thời hạn của giấy phép của cơ quan có thẩm quyền

Các quy định về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền chủ yếu dẫn chiếu đến các quy định của luật áp dụng hoặc các quy định hiện hành khi giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, các quy định này cũng có thể áp dụng đối với các giấy phép của cơ quan có thẩm quyền được quy định sau khi giao kết hợp đồng.

c. Giấy phép của cơ quan có thẩm quyền có thể ảnh hưởng đến toàn bộ hoặc một phần hợp đồng

Các quy định về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền được áp dụng cả đối với các điều kiện ảnh hưởng đến toàn bộ hợp đồng và các điều kiện chỉ ảnh hưởng đến một vài điều khoản của hợp đồng. Tuy nhiên, trong trường hợp hậu quả pháp lý của việc không được cấp phép khác nhau tùy thuộc vào việc giấy phép ảnh hưởng đến toàn bộ hay một phần hợp đồng, thì có nhiều quy định khác nhau *(xem Điều 6.1.16 (2) và Điều 6.1.17).*

d. Giấy phép của cơ quan có thẩm quyền có thể ảnh hưởng đến hiệu lực hoặc việc thực hiện hợp đồng

Việc không có giấy phép được yêu cầu có thể ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng hoặc làm cho hợp đồng không thể thực hiện được. Mặc dù hậu quả pháp lý của việc không được cấp phép có thể khác nhau nhưng các vấn đề đặt ra liên quan đến việc xin cấp phép hoặc việc được cấp phép đều giống nhau. Đối với các hậu quả khác, Điều 6.1.17 (2) quy định rằng các quy tắc về việc không thực hiện hợp đồng được áp dụng trong trường hợp việc từ chối cấp phép làm cho toàn bộ hoặc một phần hợp đồng không thể thực hiện được.

2. Nghĩa vụ thông báo yêu cầu về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền

Về nguyên tắc, các bên không có nghĩa vụ cung cấp thông tin liên quan đến yêu cầu về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền. Tuy nhiên, nếu giấy phép đó là bắt buộc theo các quy định mà thông thường, không thể tiếp cận được, thì bên nào phải được cấp phép thì phải thông báo yêu cầu đó. Do vậy, nguyên tắc cơ bản về thiện chí *(xem Điều 1.7)* có thể bắt buộc bên có trụ sở ở nước yêu cầu phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền phải thông báo cho

bên kia biết yêu cầu đó. Nếu không làm việc đó thì Tòa án có thể không tính đến yêu cầu về giấy phép này hoặc có thể kết luận rằng bên không thông báo yêu cầu đó đã ngầm bảo đảm là được cấp phép.

3. Bên có nghĩa vụ thực hiện các biện pháp cần thiết để được cơ quan có thẩm quyền cấp phép

a. Bên có trụ sở ở nước yêu cầu phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền

Khoản a Điều này quy định là bên nào có trụ sở ở một nước quy định phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền thì phải tiến hành thủ tục xin cấp phép. Quy định này phản ánh đúng thực tiễn thương mại quốc tế hiện nay. Bên đó có điều kiện tốt nhất để tiến hành xin cấp phép một cách nhanh chóng, vì họ có thể quen với các thủ tục trong lĩnh vực này hơn.

Nếu một bên cần bên kia cung cấp thêm thông tin để tiến hành xin cấp phép (*Ví dụ:* các thông tin về nơi giao hàng cuối cùng, mục đích hoặc nội dung của hợp đồng), thì bên kia phải cung cấp các thông tin đó theo đúng nghĩa vụ hợp tác giữa các bên (*xem Điều 5.1.3*). Nếu bên đó không cung cấp thông tin thì không thể yêu cầu bên kia thực hiện các nghĩa vụ của mình. Nghĩa vụ hợp tác giữa các bên được áp dụng ngay cả khi hợp đồng quy định là một trong các bên phải tiến hành thủ tục xin phép cơ quan có thẩm quyền. Do đó, nếu các bên đã đưa vào hợp đồng điều khoản EXW, điều khoản ràng buộc rất nhiều nghĩa vụ cho bên mua, thì bên bán vẫn phải có trách nhiệm "giúp đỡ bên mua để được cấp giấy phép xuất khẩu hoặc mọi giấy phép chính thức khác cần thiết cho việc xuất khẩu hàng hóa, khi bên mua có yêu cầu và mọi rủi ro và phí tổn do bên mua chịu" (Incoterms 2000, A2, xem thêm B2).

b. Bên có nghĩa vụ mà việc thực hiện nghĩa vụ của bên đó phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền

Điểm b Điều 6.1.14 dự liệu trường hợp không bên nào có trụ sở ở nước yêu cầu phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền. Khoản này cũng quy định trường hợp hợp đồng thực sự mang tính quốc tế, ngay cả khi cả hai bên có trụ sở ở nước đó. Trong cả hai trường hợp này, bên nào mà việc thực hiện nghĩa vụ của bên đó phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền thì có trách nhiệm thực hiện các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép đó.

VÍ DỤ

1. Nhà thầu A có trụ sở ở nước X, bán một nhà máy theo phương thức chìa khóa trao tay cho B, B có trụ sở ở nước Y. Việc chấp nhận phải được thực hiện sau khi tiến hành vận hành thử ở nước Y. Một mặt, A phải xin cấp tất các giấy phép mà nước X cũng như các nước thứ ba (quá cảnh, các chuyến giao hàng phụ...) yêu cầu. Mặt khác, B phải xin cấp giấy phép nhập khẩu cũng như tất cả các giấy phép khác liên quan đến nhà máy, việc sử dụng dịch vụ địa phương và công nghệ được nhập khẩu vào nước Y. A cũng phải cung cấp các thông tin và tài liệu mà B cần để xin phép nhập khẩu và các giấy phép khác liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ của B. A không có trách nhiệm xin cấp phép ở nước Y, trừ trường hợp hợp đồng hoặc luật áp dụng quy định một cách rõ ràng hoặc ngầm định như vậy, hoặc hoàn cảnh cụ thể cho phép xác định như vậy (ví dụ, luật áp dụng có thể quy định một số giấy phép chuyên ngành ở nước Y phải do bên chuyển nhượng li-xăng xin cấp phép).

c. Tính chất bổ khuyết của các quy định về xin phép cơ quan có thẩm quyền

Mục đích của Điều 6.1.14 là xác định bên nào phải xin phép cơ quan có thẩm quyền trong trường hợp vấn đề đó không rõ ràng. Đây là một quy định bổ sung, được áp dụng trong trường hợp hợp đồng, pháp luật của nước có yêu cầu về giấy phép hoặc hoàn cảnh không cho phép xác định cụ thể bên nào phải xin cấp phép.

VÍ DỤ

2. Pháp luật của nước X quy định phải tiến hành khai báo có tuyên thệ về nước cuối cùng nhận máy vi tính thì mới cấp giấy phép xuất khẩu máy vi tính. Tuy nhiên, hợp đồng cũng như pháp luật của nước X không chỉ rõ bên nào phải tiến hành thủ tục xin phép. Trên cơ sở lập luận một cách hợp lý là chỉ có bên mua mới biết mình định làm gì với các máy tính đó, quy định bắt buộc phải có giấy phép kéo theo hệ quả là bên mua có nghĩa vụ xin cấp phép.

4. Tính chất của nghĩa vụ thực hiện "các biện pháp cần thiết"

Bên có nghĩa vụ xin cấp phép phải thực hiện "các biện pháp cần thiết" để có được giấy phép, nhưng không phải chịu trách nhiệm về kết quả của việc xin phép. Bên đó có nghĩa vụ sử dụng mọi phương tiện hiện có của địa phương để được cấp giấy phép, với điều kiện các phương tiện đó phải đảm bảo là đơn xin cấp phép có nhiều khả năng được chấp nhận và phải hợp lý so với hoàn cảnh cụ thể (ví dụ: giá trị của giao dịch, sức ép về thời gian).

Các biện pháp phải thực hiện phụ thuộc vào các quy định có liên quan và các trình tự, thủ tục hiện hành ở nước yêu cầu phải có giấy phép. Nghĩa vụ này có tính chất nghĩa vụ về phương tiện *(xem Điều 5.1.4(2))*.

VÍ DỤ

3. A có trụ sở tại nước X, ký hợp đồng với B, một đại lý độc lập, có trụ sở tại nước Y. B không có thẩm quyền ký kết các hợp đồng và là đại diện của A tại nước Y và Z. B có một số nghĩa vụ khác như trưng bày hàng hóa của A tại một hội chợ được tổ chức tại nước Z. B phải xin cấp tất cả các giấy phép cần thiết để tiến hành các hoạt động nghề nghiệp tại các nước Y và Z. Nghĩa vụ của B là thực hiện "các biện pháp cần thiết", bao gồm cả việc xin cấp các loại giấy phép cần thiết của cơ quan có thẩm quyền để tạm nhập hàng của A vào các nước Y và Z, cũng như mọi giấy phép cần thiết khác của cơ quan có thẩm quyền để B tham gia hội chợ. Tuy nhiên, trừ khi có quy định khác, B không có nghĩa

vụ xin cấp các giấy phép cần thiết của cơ quan có thẩm quyền đối với hàng hóa được nhập thông qua B bởi các khách hàng có trụ sở ở các nước Y và Z.

ĐIỀU 6.1.15

(Thủ tục xin cấp phép)

1. Bên phải thực hiện các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép phải thực hiện việc đó một cách không chậm trễ và phải chịu mọi chi phí liên quan.

2. Nếu cần thiết, bên đó phải thông báo không chậm trễ cho bên kia biết về việc cấp phép hoặc từ chối cấp phép đó.

BÌNH LUẬN

1. Thời điểm xin cấp phép

Bên có nghĩa vụ xin cấp phép phải tiến hành thủ tục xin phép ngay sau khi giao kết hợp đồng và phải theo đuổi công việc này, nếu hoàn cảnh buộc phải như vậy.

2. Chi phí

Theo quy định tại Điều 6.1.11, mỗi bên phải chịu chi phí liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ của mình. Quy định này được nhắc lại tại Khoản 1 Điều 6.1.15 để thể hiện rõ hơn điều đó.

3. Nghĩa vụ thông tin nhanh chóng về việc được cấp phép hoặc bị từ chối cấp phép

Các bên trong hợp đồng phải được biết sớm nhất có thể về việc có được cấp phép hay không được cấp phép. Do đó, Khoản 2 Điều

6.1.15 quy định là bên có nghĩa vụ thực hiện các biện pháp cần thiết phải thông báo cho bên kia kết quả của việc xin phép. Nghĩa vụ thông tin này còn được mở rộng cho các nội dung khác có liên quan như thời hạn và kết quả của việc xin phép, có quyền khiếu nại và có tiến hành khiếu nại quyết định từ chối cấp phép không.

4. Nghĩa vụ thông báo "nếu cần thiết"

Tính *"hợp lý"* của nghĩa vụ thông báo về việc cấp phép hoặc từ chối cấp phép thể hiện ở sự cần thiết của việc thông báo và phương thức thông báo. Việc thông báo rõ ràng là cần thiết trong trường hợp pháp luật quy định điều đó nhưng cũng có thể suy đoán như vậy mà chỉ dựa trên căn cứ là hợp đồng dẫn chiếu đến yêu cầu về giấy phép.

Tính *"hợp lý"* của nghĩa vụ thông báo cũng liên quan đến ý nghĩa của thông tin được cung cấp. Do đó, bên xin phép không có nghĩa vụ thông báo cho bên kia biết kết quả của việc xin phép trong trường hợp bên kia có được thông tin của cơ quan có thẩm quyền về việc cấp phép hoặc khi giấy phép thường được cấp. Trong trường hợp từ chối cấp phép không được cấp phép như thường lệ thì nghĩa vụ thông tin có tính chất bắt buộc hơn.

Điều 6.1.15 không quy định cụ thể về các trình tự, thủ tục thông báo *(xem Điều 1.10).*

5. Hậu quả của việc không thông báo

Việc không thông báo về việc cấp phép hoặc từ chối cấp phép bị coi là một trường hợp không thực hiện hợp đồng. Do đó, những hậu quả thông thường của việc không thực hiện hợp đồng, như quy định tại Chương 7, sẽ được áp dụng. Nghĩa vụ thông báo về việc

cấp phép hoặc từ chối cấp phép là một nghĩa vụ hợp đồng, phát sinh tại thời điểm giao kết hợp đồng. Nghĩa vụ thông báo về việc từ chối cấp phép là một phần của nghĩa vụ thực hiện *"các biện pháp cần thiết"* để được cấp giấy phép theo quy định tại Điều 6.1.14 *(xem B*ình luận 4).

VÍ DỤ

1. A có trụ sở ở nước X và B là một nhà thầu. Hai bên ký hợp đồng xây dựng một nhà máy tại nước X. Các bên thỏa thuận rằng B phải triển khai xây dựng nhà máy và A chỉ phải thanh toán các khoản tiền tạm ứng khi các cơ quan của nước X cấp giấy phép.

   A nộp đơn xin cấp phép và được cấp giấy phép nhưng không thông báo cho B. Hai tháng sau, B biết được thông tin từ các cơ quan của nước X là giấy phép đã được cấp và B bắt đầu triển khai xây dựng nhà máy.

   Mặc dù các bên đã thỏa thuận rằng nghĩa vụ của các bên phải được thực hiện vào thời điểm được cấp giấy phép, nhưng vì A đã không thông báo cho B biết rằng giấy phép đã được cấp nên A không thể viện dẫn lý do là B đã không thực hiện nghĩa vụ của mình vào ngày đó (xem Điều 7.1.2). Do vậy, thời hạn thực hiện hợp đồng bắt đầu được tính đối với B kể từ khi B biết rằng giấy phép đã được cấp.

   Ngoài ra, B còn có quyền đòi bồi thường thiệt hại nếu chứng minh được mình bị thiệt hại do đã không sử dụng năng lực sản xuất hoặc đã phải chịu các chi phí bổ sung phát sinh do phải lưu kho nguyên vật liệu trong thời gian 2 tháng.... (xem Điều 7.4.1 và các điều tiếp theo). A, do biết trước là giấy phép đã được cấp nên phải thực hiện nghĩa vụ của mình theo đúng thời hạn như quy định ban đầu trong hợp đồng. Nếu A không thanh toán khoản tiền tạm ứng sau 4 tuần kể từ khi được cấp giấy phép thì A phải trả tiền lãi kể từ ngày đó.

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, cơ quan có thẩm quyền thông báo đồng thời cho cả A và B là giấy phép đã được cấp. B không thể viện dẫn lý do là A đã không thông báo cho mình để chậm thực hiện nghĩa vụ của mình và không được quyền yêu cầu A bồi thường thiệt hại về việc đó.

ĐIỀU 6.1.16

(Không trả lời về việc xin cấp phép)

1. **Một bên có quyền chấm dứt hợp đồng nếu, mặc dù bên có nghĩa vụ xin cấp phép đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết nhưng vẫn không được trả lời về việc xin cấp phép trong thời hạn quy định, hoặc nếu không quy định thời hạn thì trong thời hạn hợp lý kể từ khi giao kết hợp đồng.**
2. **Không áp dụng khoản trên trong trường hợp giấy phép chỉ liên quan đến một số điều khoản của hợp đồng, và nếu thấy việc duy trì các điều khoản khác là hợp lý, ngay cả khi có thể bị từ chối cấp phép.**

BÌNH LUẬN

Điều 6.1.14 và Điều 6.1.15 liên quan đến nghĩa vụ của các bên giao kết hợp đồng, còn Điều 6.1.16 và Điều 6.1.17 quy định hậu quả pháp lý trong trường hợp không có quyết định nào về việc xin cấp phép trong thời hạn quy định hoặc trong trường hợp từ chối cấp phép.

1. Không có quyết định về việc cấp phép

Khoản 1 Điều 6.1.16 quy định trường hợp "không có gì xảy ra", đây nghĩa là trường hợp mà giấy phép không được cấp cũng không bị từ chối cấp trong thời hạn quy định, hoặc nếu không quy định thời hạn, trong một thời hạn hợp lý kể từ ngày giao kết hợp đồng. Lý do của việc không có quyết định có thể khác nhau tùy từng trường hợp, ví dụ thủ tục chậm trễ, có khiếu nại... Trong mọi trường hợp, không có bất kỳ lý do nào để buộc các bên phải chờ đợi và một trong các bên có quyền chấm dứt hợp đồng.

2. Chấm dứt hợp đồng

Ngoài biện pháp chấm dứt hợp đồng, các bên có thể lựa chọn các biện pháp thích hợp khác tùy thuộc giá trị pháp lý của giấy phép đối với việc phát sinh các nghĩa vụ hợp đồng. Đặc biệt trong trường hợp giấy phép là một điều kiện để hợp đồng có hiệu lực, bởi vì nếu không có giấy phép thì các bên có thể không thực hiện hợp đồng nữa. Lý do để Điều 6.1.16 quy định việc chấm dứt hợp đồng trong các trường hợp này là do có một số nghĩa vụ không thể kéo dài một cách vô thời hạn để được cấp giấy phép.

Bên có nghĩa vụ xin cấp phép chỉ được quyền chấm dứt hợp đồng theo quy định tại Điều 6.1.16 sau khi đã thực hiện "các biện pháp cần thiết" để được cấp phép.

VÍ DỤ

1. A có trụ sở tại nước X, bán súng trường cho B để B bán lại trong mùa săn bắn sẽ bắt đầu trong bốn tháng nữa. Hiệu lực của hợp đồng mua bán phụ thuộc vào giấy phép do cơ quan có thẩm quyền của nước X cấp. Các bên không có thỏa thuận về thời hạn để xin cấp phép. Mặc dù A đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để được cấp phép nhưng sau ba tháng, vẫn không có quyết định nào được đưa ra liên quan đến đơn xin cấp phép của A. Khi đó, mỗi bên có thể chấm dứt hợp đồng.

Việc chấm dứt hợp đồng quy định tại Điều 6.1.16 không ảnh hưởng đến các chi phí mà các bên đã bỏ ra để xin cấp phép. Chi phí này thuộc trách nhiệm của bên đã chịu rủi ro về việc không được cấp giấy phép.

3. Giấy phép chỉ liên quan đến một số điều khoản của hợp đồng

Trong trường hợp giấy phép chỉ liên quan đến một số điều khoản của hợp đồng, Khoản 2 Điều 6.1.16 không cho phép chấm

dứt hợp đồng trong trường hợp nếu thấy việc duy trì hợp đồng là hợp lý theo quy định tại Điều 6.1.17(1), ngay cả khi giấy phép có thể bị từ chối cấp phép.

VÍ DỤ

2. A có trụ sở tại nước X, ký một hợp đồng với B, trong đó có điều khoản phạt vi phạm trong trường hợp chậm thực hiện nghĩa vụ và hiệu lực của điều khoản đó phụ thuộc vào giấy phép do cơ quan của nước X cấp. Mặc dù A đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép nhưng thời gian trôi qua mà không có quyết định nào được đưa ra. Căn cứ vào hoàn cảnh thì thấy rằng việc duy trì hợp đồng là hợp lý. Do đó, ngay cả khi có thể bị từ chối cấp phép thì cũng không bên nào được quyền chấm dứt hợp đồng.

ĐIỀU 6.1.17

(Từ chối cấp phép)

1. Việc từ chối cấp phép liên quan đến hiệu lực của hợp đồng có thể làm cho hợp đồng vô hiệu. Hợp đồng chỉ bị vô hiệu một phần trong trường hợp việc từ chối cấp phép chỉ làm vô hiệu một số điều khoản của hợp đồng và nếu hoàn cảnh cho thấy việc duy trì các điều khoản khác là hợp lý.

2. Các quy định về không thực hiện hợp đồng được áp dụng trong trường hợp việc từ chối cấp phép làm cho không thể thực hiện được toàn bộ hoặc một phần hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Đơn xin cấp phép bị từ chối

Điều 6.1.17 quy định trường hợp đơn xin cấp phép bị từ chối một cách rõ ràng. Do tính chất nghĩa vụ của bên chịu trách nhiệm

xin cấp phép nên việc khiếu nại quyết định từ chối cấp phép theo quy định tại điều này không thể bảo đảm một cách hợp lý là khiếu nại đó được chấp nhận *(xem Bình luận số 4 về Điều 6.1.14)*. Ngoài ra, tất cả các phương thức khiếu nại không cần thiết phải tiến hành trong trường hợp bị từ chối cấp phép, nếu quyết định cuối cùng về việc cấp phép được đưa ra sau khi việc thực hiện hợp đồng không còn ý nghĩa nữa.

2. Hậu quả pháp lý của việc từ chối cấp phép

Hậu quả của việc từ chối cấp phép khác nhau tùy thuộc vào việc giấy phép có ảnh hưởng đến hiệu lực hợp đồng hay đến việc thực hiện hợp đồng.

a. Việc từ chối cấp giấy phép ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng

Nếu giấy phép ảnh hưởng đến hiệu lực của toàn bộ hợp đồng thì việc từ chối cấp phép sẽ làm cho hợp đồng bị vô hiệu toàn bộ, nghĩa là hợp đồng được coi như chưa từng tồn tại.

VÍ DỤ

1. A có trụ sở tại nước X, ký một hợp đồng với B, theo đó hiệu lực của hợp đồng phụ thuộc vào giấy phép của các cơ quan của nước X. Mặc dù A đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép nhưng đơn xin cấp phép của A vẫn bị từ chối. Hợp đồng được coi như chưa từng tồn tại.

Tuy nhiên, nếu việc từ chối cấp phép chỉ ảnh hưởng đến hiệu lực của một số điều khoản của hợp đồng thì chỉ có những điều khoản đó bị vô hiệu, trong khi phần còn lại của hợp đồng có thể được duy trì, nếu hoàn cảnh cho thấy việc duy trì các điều khoản đó là hợp lý.

VÍ DỤ

2. A có trụ sở tại nước X, ký một hợp đồng với B, trong đó có một điều khoản phạt vi phạm mà hiệu lực của điều khoản này phụ thuộc vào giấy phép do các cơ quan của nước X cấp. Mặc dù A đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép nhưng đơn xin cấp phép của A vẫn bị từ chối. Nếu hoàn cảnh cho thấy việc duy trì hợp đồng mà không có điều khoản phạt vi phạm là hợp lý thì hợp đồng sẽ được duy trì.

b. Việc từ chối cấp phép làm cho không thể thực hiện được hợp đồng

Nếu việc từ chối cấp phép làm cho không thể thực hiện được toàn bộ hoặc một phần hợp đồng, thì Khoản 2 Điều 6.1.17 dẫn chiếu đến các quy định về không thực hiện hợp đồng tại Chương 7.

VÍ DỤ

3. Theo hợp đồng đã giao kết với B, A phải trả B 100.000 đô la Mỹ. Việc chuyển khoản số tiền này được thực hiện từ nước X, nơi A có trụ sở, đến tài khoản ngân hàng của B, có trụ sở tại nước Y, phụ thuộc vào giấy phép của Ngân hàng trung ương của nước X. Mặc dù A đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép, nhưng đơn xin cấp phép của A vẫn bị từ chối. Việc từ chối cấp phép làm cho việc thanh toán của A cho B không thể thực hiện được. Hậu quả của việc không thực hiện hợp đồng của A được xác định theo quy định tại Chương 7.

Việc từ chối cấp phép có thể chỉ làm cho việc thực hiện nghĩa vụ của một bên không thể thực hiện được tại nước yêu cầu phải có giấy phép, trong khi bên đó có thể thực hiện nghĩa vụ đó ở nơi khác. Trong trường hợp này, nguyên tắc chung về thiện chí *(xem Điều 1.7)* không cho phép bên đó viện dẫn lý do là giấy phép bị từ chối để không phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện hợp đồng của mình.

VÍ DỤ

4. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 3, nhưng ở đây, A có đủ ngân quỹ ở nước Z để trả cho B mà nước Z không yêu cầu phải có giấy phép. A không thể viện dẫn lý do là giấy phép bị cơ quan của nước X từ chối cấp để không thanh toán cho B.

MỤC 2: HARDSHIP

ĐIỀU 6.2.1

(Tuân thủ hợp đồng)

Các bên có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ của mình, ngay cả khi chi phí thực hiện nghĩa vụ đó tăng lên, với điều kiện tuân thủ các quy định dưới đây về hardship.

BÌNH LUẬN

1. Nguyên tắc chung: Hiệu lực bắt buộc của hợp đồng

Điều 6.2.1 nhằm mục đích khẳng định rõ ràng rằng, dựa trên nguyên tắc chung về hiệu lực bắt buộc của hợp đồng *(xem Điều 1.3)*, hợp đồng phải được thực hiện một cách lâu dài nhất có thể mà không tính đến gánh nặng mà việc đó có thể đặt ra cho bên có nghĩa vụ. Nói cách khác, ngay cả khi một bên bị thua lỗ nặng nề chứ không thu được lợi nhuận như dự kiến, hoặc khi việc thực hiện hợp đồng không còn ý nghĩa đối với bên đó, thì các điều khoản của hợp đồng vẫn phải được tôn trọng.

VÍ DỤ

A, bên nhận ủy thác vận chuyển, đã ký hợp đồng vận chuyển đường biển với công ty vận tải B trong thời hạn 2 năm. Theo hợp đồng, B có nghĩa vụ vận chuyển một số hàng hóa từ nước X đến nước Y với một giá cố định hàng tháng trong thời gian 2 năm. Do cuộc khủng hoảng chính trị trong vùng, giá dầu tăng lên rất cao nên B viện dẫn lý do này để yêu cầu tăng giá 5%. B không có quyền yêu cầu tăng giá như vậy, vì B phải chịu rủi ro về việc chi phí thực hiện nghĩa vụ của mình có thể tăng lên.

2. Sự thay đổi của hoàn cảnh chỉ được tính đến trong các trường hợp ngoại lệ

Tuy nhiên, nguyên tắc hiệu lực bắt buộc của hợp đồng không phải là một nguyên tắc tuyệt đối. Khi xảy ra những hoàn cảnh làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng thì sẽ làm phát sinh một trường hợp ngoại lệ, được gọi là *"harship"*, trong Bộ Nguyên tắc này và được điều chỉnh tại các điều tiếp theo của Mục này.

Sự kiện hardship đã được thừa nhận trong nhiều hệ thống pháp luật theo các khái niệm khác như *"frustration of purpose", "Wegfall der Geschaftsgrundlage",* không dự kiến trước*, "excessive one Rosita sopravvenuta"*,... Thuật ngữ *"hardship"* được sử dụng trong bản tiếng Pháp của Bộ Nguyên tắc, vì đã được chấp nhận rộng rãi trong thực tiễn thương mại quốc tế và đã được thừa nhận trong phần mở đầu của nhiều hợp đồng quốc tế dưới tên gọi *"Điều khoản hardship"*.

ĐIỀU 6.2.2

(Định nghĩa về hardship)

Hoàn cảnh hardship được xác lập khi xảy ra các sự kiện làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng, hoặc do chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên, hoặc do giá trị của nghĩa vụ đối trừ giảm xuống, và:

a. Các sự kiện này xảy ra hoặc được bên bị thiệt hại biết đến sau khi giao kết hợp đồng;

b. Bên bị bất lợi đã không thể tính một cách hợp lý đến các sự kiện đó khi giao kết hợp đồng;

c. Các sự kiện này nằm ngoài tầm kiểm soát của bên bị bất lợi; và

d. Rủi ro về các sự kiện này không được bên bị bất lợi gánh chịu.

BÌNH LUẬN

1. Định nghĩa hardship

Điều 6.2.2 định nghĩa hardship là một hoàn cảnh trong đó xảy ra các sự kiện làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng, với điều kiện các sự kiện đó phải đáp ứng các điều kiện quy định tại các khoản từ (a) đến (d).

2. Sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng bị thay đổi cơ bản

Nguyên tắc chung là sự thay đổi của hoàn cảnh không xâm hại đến việc thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng *(xem Điều 6.2.1)*. Từ đó suy ra, hardship không thể được viện dẫn, trừ khi sự cân bằng giữa các nghĩa vụ trong hợp đồng bị thay đổi một cách cơ bản. Tất nhiên, trong một trường hợp cụ thể, việc xác định xem sự thay đổi đó có phải là "cơ bản" hay không sẽ phụ thuộc vào hoàn cảnh.

VÍ DỤ

1. Tháng 9 năm 1989, A, một công ty kinh doanh hàng điện tử có trụ sở tại Cộng hòa Dân chủ Đức cũ, mua hàng của B, có trụ sở tại nước X, cũng là một nước xã hội chủ nghĩa cũ. B phải giao hàng vào tháng 12 năm 1990. Tháng 11 năm 1990, A thông báo cho B là A không biết dùng hàng hóa đó vào việc gì nữa với lý do là sau khi thống nhất Cộng hòa Liên bang Đức và việc mở cửa cho thị trường quốc tế của Cộng hòa Dân chủ Đức trước đây, không còn thị trường cho hàng hóa nhập khẩu từ nước X đó nữa. Trừ khi hoàn cảnh cho phép xác định khác, A được quyền viện dẫn điều khoản về hardship.

a. Chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên

Trong thực tiễn, một sự thay đổi cơ bản trong trạng thai cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng có thể được thể hiện theo hai cách khác nhau nhưng có liên quan với nhau. Cách thứ nhất được đặc

trưng bởi sự gia tăng đáng kể các chi phí đối với một bên khi thực hiện các nghĩa vụ của mình. Thông thường, đó là bên phải thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ. Chẳng hạn, sự gia tăng đáng kể về chi phí có thể là do giá nguyên vật liệu cần thiết cho việc sản xuất hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ tăng mạnh, hoặc do các quy định mới về an toàn khiến chi phí cho quy trình sản xuất tăng lên rất nhiều.

b. Giá trị của nghĩa vụ đối trừ giảm xuống

Hình thức thể hiện thứ hai của hardship là giá trị của nghĩa vụ đối trừ giảm mạnh, bao gồm cả trường hợp việc thực hiện nghĩa vụ không còn giá trị gì đối với bên có quyền. Nghĩa vụ này có thể là nghĩa vụ trả bằng tiền hoặc nghĩa vụ phi tiền tệ. Việc giảm mạnh giá trị, hoặc mất toàn bộ hoặc một phần giá trị của việc thực hiện nghĩa vụ có thể là do sự thay đổi cơ bản các điều kiện thị trường (*ví dụ:* hệ quả của việc tăng lạm phát đột ngột đối với giá thỏa thuận trong hợp đồng), hoặc là do mục đích của hợp đồng không còn nữa (*ví dụ*, hệ quả của việc cấm xây dựng đối với một mảnh đất đã được mua để xây dựng, hệ quả của lệnh cấm vận đối với việc xuất khẩu hàng hóa).

Tất nhiên, việc giảm giá trị của nghĩa vụ đối trừ phải được đánh giá một cách khách quan: sự thay đổi nhận định của bên có quyền đối với giá trị của việc thực hiện nghĩa vụ không được coi là một căn cứ xác đáng. Đối với trường hợp mục đích của hợp đồng không còn nữa, thì căn cứ này chỉ được xem xét nếu các bên biết hoặc lẽ ra phải biết về mục đích đó.

3. Các điều kiện bổ sung để xác định hardship

a. Các sự kiện xảy ra hoặc được biết đến sau khi giao kết hợp đồng

Theo Khoản a Điều 6.2.2, các sự kiện tạo ra hardship phải xảy ra hoặc phải được bên bị bất lợi biết đến sau khi giao kết hợp đồng. Nếu bên này đã biết các sự kiện đó ở thời điểm khi giao kết hợp đồng, thì lẽ ra họ phải tính đến các sự kiện này vào thời điểm đó. Trong trường hợp này, bên đó không thể viện dẫn điều khoản về hardship.

b. Bên bị bất lợi đã không thể tính đến các sự kiện đó một cách hợp lý

Ngay cả khi sự thay đổi của hoàn cảnh xảy ra sau khi giao kết hợp đồng, Khoản b Điều 6.2.2 vẫn quy định rằng hoàn cảnh đó không thể được coi là hoàn cảnh hardship nếu bên bị bất lợi có thể tính đến hoàn cảnh đó một cách hợp lý ở thời điểm khi giao kết hợp đồng.

VÍ DỤ

2. A đồng ý cung cấp cho B dầu thô từ nước X với giá cố định trong thời gian 5 năm, mặc dù tình hình chính trị trong khu vực rất căng thẳng. Hai năm sau khi giao kết hợp đồng, chiến tranh xảy ra giữa các thế lực xung đột tại các nước láng giềng. Chiến tranh dẫn đến một cuộc khủng hoảng năng lượng trên thế giới và giá dầu thô tăng mạnh. A không có quyền viện dẫn hardship, vì việc tăng giá dầu như vậy không phải là không thể dự kiến trước.

Đôi khi, sự thay đổi hoàn cảnh diễn ra một cách từ từ, nhưng kết quả cuối cùng của quá trình thay đổi đó có thể được coi là một trường hợp hardship. Nếu sự thay đổi đó bắt đầu trước khi giao kết hợp đồng thì sẽ không có hardship, trừ khi sự thay đổi đó mang tính đột biến trong quá trình thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

3. Trong một hợp đồng mua bán giữa A và B, giá trị hợp đồng được ghi bằng đồng tiền của nước X, đồng tiền này mất giá chậm so với các đồng tiền mạnh khác vào thời điểm trước khi giao kết hợp đồng. Một tháng sau, khủng hoảng chính trị xảy ra tại nước X, làm cho đồng tiền của nước này mất giá đến 80%. Trừ khi hoàn cảnh cho phép xác định khác, việc mất giá này được coi là một trường hợp hardship, vì sự mất giá đột biến của đồng tiền nước X là không thể dự kiến trước được.

c. Các sự kiện nằm ngoài sự kiểm soát của bên bị bất lợi

Theo Khoản c Điều 6.2.2, trường hợp hardship chỉ xảy ra khi các sự kiện tạo ra trường hợp đó nằm ngoài sự kiểm soát của bên bị bất lợi.

d. Rủi ro không được bên bị bất lợi gánh chịu

Khoản d Điều 6.2.2 cho rằng sẽ không có hardship nếu bên bị bất lợi chấp nhận gánh chịu rủi ro từ sự thay đổi hoàn cảnh đó. Thuật ngữ *"gánh chịu"* được hiểu rõ là rủi ro không nhất thiết đã được gánh chịu một cách rõ ràng; điều đó có thể được suy ra từ chính tính chất của hợp đồng. Một bên thực hiện một hoạt động đầu cơ thì được coi là đã gánh chịu một mức độ rủi ro nhất định ngay cả khi họ không nhận thức được đầy đủ các rủi ro đó tại thời điểm khi giao kết hợp đồng.

VÍ DỤ

4. Công ty bảo hiểm hàng hải A yêu cầu các khách hàng có hợp đồng liên quan đến rủi ro về chiến tranh và bạo động trong nước, đóng một khoản phí bảo hiểm bổ sung. Thực tế, A phải chịu nguy cơ cao do chiến tranh và bạo động xảy ra đồng thời ở 3 nước trong khu vực. A không có quyền sửa đổi hợp đồng như vậy, vì theo điều khoản thông thường về rủi ro chiến tranh và bạo động trong nước, các công ty bảo hiểm phải chịu trách nhiệm về loại rủi ro đó, kể cả trường hợp có 3 nước bị ảnh hưởng cùng một lúc.

4. Hardship chỉ được chấp nhận nếu nghĩa vụ chưa được thực hiện

Xét về bản chất, hardship chỉ được xác lập đối với các nghĩa vụ chưa được thực hiện: nếu một bên đã thực hiện nghĩa vụ thì không thể viện dẫn sự gia tăng đáng kể các chi phí thực hiện nghĩa vụ của mình cũng như sự giảm mạnh giá trị của nghĩa vụ đối trừ, như một hậu quả của sự thay đổi của hoàn cảnh xảy ra sau khi thực hiện nghĩa vụ đó.

Nếu sự thay đổi cơ bản ảnh hưởng đến sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng xảy ra khi nghĩa vụ mới chỉ được thực hiện một phần, thì hardship chỉ được xác lập đối với phần nghĩa vụ còn lại phải thực hiện.

VÍ DỤ

5. A ký hợp đồng với công ty xử lý chất thải B, có trụ sở tại nước X, về việc lưu trữ chất thải của mình. Hợp đồng quy định thời hạn 4 năm và xác định mức giá cố định đối với mỗi tấn rác. Hai năm sau khi ký hợp đồng, hoạt động môi trường phát triển mạnh ở nước X và Chính phủ nước này quy định phí dịch vụ lưu trữ chất thải cao gấp 10 lần mức phí cũ. B chỉ có thể viện dẫn hoàn cảnh hardship đối với 2 năm cuối của thời hạn hợp đồng.

5. Hardship thường được chấp nhận đối với các hợp đồng dài hạn

Mặc dù Điều 6.2.2 không loại trừ một cách rõ ràng khả năng viện dẫn hardship đối với các loại hợp đồng khác, nhưng hardship thường được chấp nhận đối với các hợp đồng dài hạn.

6. Hardship và sự kiện bất khả kháng

Căn cứ vào các định nghĩa về hardship tại Điều 6.2.2 và sự kiện bất khả kháng *(xem Điều 7.1.7)*, trong Bộ Nguyên tắc này có thể tồn tại những hoàn cảnh thực tế đồng thời được coi là trường hợp

hardship và sự kiện bất khả kháng. Trong trường hợp này, bên bị ảnh hưởng bởi các sự kiện đó phải quyết định viện dẫn lý do nào. Nếu bên đó viện dẫn sự kiện bất khả kháng thì nó có nghĩa là họ lý giải cho việc không thực hiện nghĩa vụ của mình. Mặt khác, nếu viện dẫn hardship thì trước hết, họ muốn đàm phán lại các điều khoản của hợp đồng để hợp đồng tiếp tục được duy trì với các điều khoản được sửa đổi.

7. Hardship và thực tiễn hợp đồng

Định nghĩa về hardship tại Điều 6.2.2 chỉ mang tính chất là một định nghĩa chung. Các hợp đồng thương mại quốc tế thường có các quy định cụ thể hơn về vấn đề này. Do đó, các bên có thể thấy cần thiết phải điều chỉnh nội dung của điều này cho phù hợp với các đặc trưng của từng hoạt động cụ thể.

ĐIỀU 6.2.3

(Hậu quả của hardship)

1. **Trong trường hợp hardship, bên bị bất lợi có quyền yêu cầu tiến hành đàm phán lại hợp đồng. Yêu cầu này phải được đưa ra một cách không chậm trễ và phải có căn cứ rõ ràng.**
2. **Việc yêu cầu đàm phán lại hợp đồng, bản thân nó, không cho phép bên bị bất lợi có quyền tạm đình chỉ thực hiện nghĩa vụ của mình**.
3. **Nếu các bên không thỏa thuận được trong một thời hạn hợp lý thì mỗi bên có quyền yêu cầu Tòa án giải quyết.**
4. **Nếu xác định có hoàn cảnh hardship và nếu thấy hợp lý, Tòa án có thể:**

a. Chấm dứt hợp đồng vào một ngày và theo các điều kiện do Tòa án quyết định; hoặc

b. Sửa đổi hợp đồng nhằm thiết lập lại sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Yêu cầu đàm phán lại hợp đồng của bên bị bất lợi

Do hardship là sự thay đổi cơ bản trạng thái cân bằng giữa các nghĩa vụ của hợp đồng, Khoản 1 Điều 6.2.3 cho phép bên bị bất lợi yêu cầu bên kia đàm phán lại các điều khoản ban đầu của hợp đồng để điều chỉnh chúng thích ứng với hoàn cảnh mới đã thay đổi.

VÍ DỤ

1. Công ty xây dựng A, có trụ sở tại nước X, ký một hợp đồng theo phương thức thanh toán trọn gói với cơ quan nhà nước B để xây dựng một nhà máy tại nước Y. Phần lớn các máy móc hiện đại đều phải nhập khẩu từ nước ngoài. Do sự mất giá không lường trước được của đồng tiền của nước Y, là đồng tiền thanh toán trong hợp đồng, nên giá máy tăng lên rất nhiều. A có quyền yêu cầu B đàm phán lại giá cả được quy định trong hợp đồng ban đầu để thích ứng với hoàn cảnh mới.

Yêu cầu đàm phán lại hợp đồng không thể được chấp nhận nếu bản thân hợp đồng có một điều khoản quy định việc điều chỉnh hợp đồng đương nhiên (*ví dụ:* điều khoản quy định việc điều chỉnh đương nhiên giá trị hợp đồng trong trường hợp xảy ra một số sự kiện nhất định).

VÍ DỤ

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, hợp đồng có một điều khoản về việc điều chỉnh giá trị hợp đồng liên quan đến sự biến động chi phí vật liệu và nhân công. A không thể yêu cầu đàm phán lại giá trị hợp đồng.

Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp này, các bên vẫn có thể đàm phán lại hợp đồng vì lý do hardship, nếu điều khoản về điều chỉnh hợp đồng đã không dự liệu các sự kiện dẫn đến hoàn cảnh hardship.

VÍ DỤ

3. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 2, nhưng ở đây, sự tăng lên cơ bản chi phí của A là do có các quy định mới về an toàn tại nước Y. A có quyền yêu cầu B đàm phán lại giá quy định trong hợp đồng ban đầu để thích ứng với hoàn cảnh mới.

2. Yêu cầu không chậm trễ đàm phán lại hợp đồng

Yêu cầu đàm phán lại hợp đồng phải được đưa ra sớm nhất có thể, ngay sau các bên khi suy đoán là có hardship (Khoản 1). Thời hạn yêu cầu đàm phán lại hợp đồng phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể; ví dụ, thời hạn này có thể dài hơn nếu sự thay đổi hoàn cảnh diễn ra một cách từ từ *(xem Bình luận 3(b) về Điều 6.2.2).*

Bên bị bất lợi không mất quyền yêu cầu đàm phán lại hợp đồng vì lý do duy nhất là đã không đưa ra yêu cầu đó trong thời hạn sớm nhất có thể. Tuy nhiên, thời hạn để yêu cầu đàm phán lại hợp đồng có thể ảnh hưởng đến sự tồn tại thực sự của hoàn cảnh hardship và các hậu quả của hoàn cảnh đó đối với hợp đồng.

3. Căn cứ yêu cầu đàm phán lại hợp đồng

Khoản 1 Điều 6.2.3 cũng quy định là bên bị bất lợi phải nêu rõ lý do yêu cầu đàm phán lại hợp đồng để bên kia có thể biết rõ hơn

là yêu cầu đó có căn cứ hay không. Nếu yêu cầu đó không đầy đủ thì bị coi là không được đưa ra đúng lúc, trừ khi các căn cứ để suy đoán có hoàn cảnh hardship rõ ràng đến mức không cần trình bày lý do trong yêu cầu đàm phán lại hợp đồng.

Nếu bên bị bất lợi không nêu rõ lý do yêu cầu đàm phán lại hợp đồng thì có thể có hệ quả tương tự như trong trường hợp chậm yêu cầu đàm phán lại hợp đồng mà không có lý do chính đáng *(xem Bình luận 2 về Điều 6.2.3)*.

4. Yêu cầu đàm phán lại hợp đồng và tạm đình chỉ thực hiện nghĩa vụ

Khoản 2 Điều 6.2.3 quy định rằng bản thân yêu cầu đàm phán lại hợp đồng không cho phép bên bị bất lợi tạm đình chỉ thực hiện nghĩa vụ của mình. Lý do ở đây là vì tính chất đặc biệt của hoàn cảnh hardship và nguy cơ lạm dụng có thể xảy ra. Việc tạm đình chỉ thực hiện nghĩa vụ chỉ được chấp nhận trong những trường hợp ngoại lệ.

VÍ DỤ

4. A ký hợp đồng với B để xây dựng một nhà máy ở nước X. Sau khi ký kết hợp đồng, nước X ban hành một số quy định mới về an toàn. Các quy định mới này yêu cầu phải có thiết bị bổ sung; và do đó, làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng, làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ của A tăng lên nhiều. A có quyền yêu cầu đàm phán lại hợp đồng và tạm đình chỉ thực hiện nghĩa vụ của mình, do cần có thời gian để thực hiện các quy định mới về an toàn, nhưng A cũng có thể chưa giao thiết bị bổ sung chừng nào mà việc điều chỉnh giá một cách tương ứng chưa được quyết định.

5. Đàm phán lại hợp đồng một cách thiện chí

Mặc dù Điều 6.2.3 không nhắc lại một cách rõ ràng nhưng yêu cầu đàm phán lại hợp đồng của bên bị bất lợi và xử sự của hai bên

trong quá trình đàm phán lại hợp đồng phải tuân thủ nguyên tắc chung về thiện chí *(xem Điều 1.7)* và nghĩa vụ hợp tác *(xem Điều 5.1.3)*. Do đó, bên bị bất lợi phải trung thực khi cho rằng thực sự có hoàn cảnh hardship và không được yêu cầu đàm phán lại hợp đồng như một chiến thuật. Cũng tương tự như vậy, khi có yêu cầu đàm phán lại hợp đồng thì hai bên phải tiến hành đàm phán lại hợp đồng một cách tích cực, đặc biệt là không được gây bất kỳ trở ngại nào và phải cung cấp tất cả các thông tin cần thiết.

6. Yêu cầu Tòa án giải quyết khi các bên không thỏa thuận được với nhau

Nếu các bên không thỏa thuận được với nhau về việc điều chỉnh hợp đồng thích ứng với hoàn cảnh mới trong một thời hạn hợp lý, thì Khoản 3 Điều 6.2.3 cho phép một trong các bên yêu cầu Tòa án giải quyết. Tình huống này có thể xảy ra vì bên không bị bất lợi hoàn toàn không chấp nhận yêu cầu đàm phán lại hợp đồng, hoặc việc đàm phán lại hợp đồng đã được các bên tiến hành một cách thiện chí nhưng không thành công.

Thời gian chờ đợi của các bên trước khi yêu cầu Tòa án giải quyết phụ thuộc vào mức độ phức tạp của các vấn đề cần giải quyết và phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể.

7. Các biện pháp của Tòa án trong trường hợp hardship

Theo Khoản 4 Điều 6.2.3, nếu kết luận có hoàn cảnh hardship thì Tòa án có thể có nhiều cách giải quyết khác nhau.

Cách thứ nhất là chấm dứt hợp đồng. Tuy nhiên, vì việc chấm dứt hợp đồng trong trường hợp này không phải là do một bên không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, nên hệ quả của việc chấm dứt

hợp đồng đó đối với các nghĩa vụ đã được thực hiện có thể khác với hệ quả của việc chấm dứt hợp đồng theo các quy định chung *(Điều 7.3.1 và các điều tiếp theo).* Do đó, điểm a Khoản 4 quy định là việc chấm dứt hợp đồng xảy ra "vào ngày và theo các điều kiện do Tòa án quyết định".

Một giải pháp khác là Tòa án điều chỉnh hợp đồng nhằm thiết lập lại sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng (điểm b Khoản 4). Khi áp dụng giải pháp này, Tòa án sẽ cố gắng tiến hành phân chia một cách công bằng tổn thất giữa các bên. Tùy theo từng trường hợp, điều này có thể có hoặc không tham gia vào việc điều chỉnh giá hợp đồng thích ứng với điều kiện hardship. Tuy nhiên, nếu phải điều chỉnh giá thì việc điều chỉnh không nhất thiết phải phản ánh toàn bộ tổn thất do thay đổi hoàn cảnh gây ra, bởi vì Tòa án sẽ phải xem xét trong chừng mực nào một bên đã gánh chịu rủi ro và trong chừng mực nào bên có quyền lợi có thể được hưởng lợi từ điều đó.

Khoản 4 của Điều này quy định rõ rằng Tòa án chỉ có thể chấm dứt hợp đồng hay điều chỉnh hợp đồng nếu Tòa án cho rằng điều đó là hợp lý. Trong một số hoàn cảnh, khi mà cả việc chấm dứt hay điều chỉnh hợp đồng đều không hợp lý thì giải pháp duy nhất phù hợp đối với Tòa án sẽ là, hoặc buộc hai bên đàm phán lại nhằm đạt được thỏa thuận điều chỉnh hợp đồng, hoặc khẳng định các điều khoản hiện tại của hợp đồng.

VÍ DỤ

5. Nhà xuất khẩu A cam kết sẽ giao bia trong vòng 3 năm cho nhà nhập khẩu B ở nước X. Hai năm sau khi ký hợp đồng, nước X ban hành một quy định mới cấm bán và tiêu thụ đồ uống có cồn. Ngay lập tức, B viện dẫn trường hợp hardship và yêu cầu A đàm phán lại hợp đồng. A công nhận sự tồn tại của một trường

hợp hardship, nhưng không chấp nhận những sửa đổi hợp đồng do B đề xuất. Sau một tháng đàm phán không có kết quả, B kiện A ra Tòa án.

Nếu B có khả năng bán bia sang một nước láng giềng, dù là với giá thấp hơn rất nhiều, Tòa án có thể quyết định duy trì hợp đồng đồng thời với việc giảm giá.

Ngược lại, nếu B không có khả năng làm như vậy, một cách hợp lý, Tòa án có thể chấm dứt hợp đồng và yêu cầu B trả cho A tiền của chuyến hàng cuối cùng đang trên đường vận chuyển.

CHƯƠNG 7

KHÔNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

MỤC 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG VỀ KHÔNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 7.1.1

(Định nghĩa về không thực hiện hợp đồng)

Không thực hiện hợp đồng là việc một bên không thực hiện một nghĩa vụ nào đó phát sinh từ hợp đồng, kể cả việc thực hiện hợp đồng không đúng, hoặc chậm trễ trong việc thực hiện hợp đồng.

BÌNH LUẬN

Điều 7.1.1 định nghĩa khái niệm *"không thực hiện hợp đồng"* theo cách hiểu của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Chúng ta cần đặc biệt chú ý đến hai yếu tố của định nghĩa này.

Yếu tố thứ nhất đó là *"không thực hiện hợp đồng"* được định nghĩa theo cách thức bao hàm tất cả các hình thức không thực hiện và cả thiếu sót trong việc thực hiện. Do đó, một nhà thầu xây dựng

bị coi là không thực hiện hợp đồng, nếu tòa nhà mà anh ta xây có một phần phù hợp và một phần không phù hợp với hợp đồng, hoặc nếu anh ta chậm trễ trong việc hoàn thành công trình xây dựng.

Yếu tố thứ hai là theo ý nghĩa của Bộ Nguyên tắc này, khái niệm *"không thực hiện"* bao gồm tất cả các trường hợp không thực hiện, dù cho việc này có do lỗi của bên có nghĩa vụ hay không.

Việc không thực hiện hợp đồng có thể được bào chữa bởi lý do thực hiện hợp đồng của bên kia *(xem các Điều 7.1.2 (Lỗi của bên có quyền) và 7.1.3 (Hoãn thực hiện nghĩa vụ) và các bình luận),* hoặc vì những sự kiện bên ngoài không lường trước được *(xem Điều 7.1.7 (Bất khả kháng) và bình luận)*. Một bên không có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại hoặc yêu cầu việc thực hiện hợp đồng thực sự trong trường hợp không thực hiện hợp đồng xảy ra không phải do lỗi của bên kia. Tuy nhiên, theo quy tắc chung, bên này có quyền chấm dứt hợp đồng dù có xảy ra trường hợp miễn trách nhiệm hay không *(xem Điều 7.3.1 và các điều khoản tiếp theo,* v*à những bình luận)*.

Không có quy định chung điều chỉnh việc áp dụng đồng thời nhiều biện pháp. Giả thuyết cơ bản của Bộ Nguyên tắc này là có thể áp dụng đồng thời tất cả các biện pháp nếu theo lô-gíc, chúng không mâu thuẫn với nhau. Như vậy, nhìn chung, một bên đã yêu cầu thực hiện đúng hợp đồng và đạt được điều đó sẽ không có quyền đòi bồi thường thiệt hại. Tuy nhiên, trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, không có lý do nào cản trở việc một bên chấm dứt hợp đồng cùng với việc đòi bồi thường thiệt hại *(xem các Điều 7.2.5 (Thay đổi biện pháp), Điều 7.3.5 (Hậu quả của việc hủy hợp đồng) và Điều 7.4.1 (Quyền đòi bồi thường thiệt hại))*.

ĐIỀU 7.1.2

(Lỗi của bên có quyền)

Một bên không thể đòi bồi thường do bên kia không thực hiện hợp đồng trong chừng mực mà việc không thực hiện là do một hành vi hay sự sơ suất của chính mình hoặc do một sự kiện mà mình phải chịu rủi ro.

BÌNH LUẬN

1. Không thực hiện do một hành vi hay sự sơ suất của bên có quyền

Có thể thấy Điều 7.1.2 quy định hai trường hợp miễn trách nhiệm khi không thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, nội dung của Điều này không chỉ dừng lại ở đó. Khi áp dụng Điều này, cách xử sự có liên quan không những được miễn trách mà còn không bị coi là không thực hiện hợp đồng. Vì vậy, bên kia không thể chấm dứt hợp đồng vì lý do không thực hiện hợp đồng.

Hai trường hợp khác nhau được xem xét. Trong trường hợp thứ nhất, một bên không thể thực hiện tất cả hay một phần nghĩa vụ bởi vì bên kia đã làm cho việc thực hiện toàn bộ hay một phần nghĩa vụ là không thể được.

VÍ DỤ

1. A đồng ý đảm nhận việc xây dựng trên phần đất của B ngày 01 tháng 02. Nếu B khóa cửa và không cho phép A vào, B không thể khiếu nại về việc A không bắt đầu công việc. Cách xử sự của B đồng nghĩa với một việc không thực hiện được miễn trách, có thể vì đã có điều khoản rõ ràng trong hợp đồng cho phép A được vào phần đất của B, hoặc vì cách xử sự của B đã vi phạm các nghĩa vụ theo nguyên tắc thiện chí và hợp tác. Tuy nhiên, kết luận này không phụ thuộc vào việc B có phải chịu trách nhiệm về không thực hiện hay không. Sẽ có kết luận tương tự ngay cả khi B được miễn trách, ví dụ vì lối vào phần đất đã bị chắn bởi những người đình công.

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT dự kiến cả khả năng hành vi người có quyền chỉ cản trở một phần việc thực hiện hợp đồng của bên kia; trong trường hợp này, cần phải xem xét trong chừng mực nào, việc không thực hiện hợp đồng bị ảnh hưởng bởi lỗi của người có quyền và bởi các yếu tố khác.

2. Không thực hiện do một sự kiện mà bên có quyền phải chịu rủi ro

Một khả năng khác là việc không thực hiện là hậu quả của một sự kiện mà người có quyền phải chịu rủi ro theo quy định rõ ràng hay ngầm hiểu trong hợp đồng.

VÍ DỤ

2. Chủ thầu A ký hợp đồng xây dựng được thực hiện trên phần đất của B. Trên phần đất này, B có nhiều tòa nhà và đã mua bảo hiểm cho các tổn thất xảy ra đối với các tòa nhà này. Nếu các bên thỏa thuận rằng, rủi ro cho tổn thất bất thường phải do B chịu với tư cách là người được bảo hiểm thì không có lý do gì để bác bỏ một sự phân chia rủi ro mà các bên đã thỏa thuận, bởi vì thông thường những rủi ro như vậy sẽ được bảo hiểm bồi thường. Do đó, ngay cả khi một sự cố xảy ra do bất cẩn của A, rủi ro này có thể được B gánh chịu, mặc dù, để có được điều này, các bên cần quy định rõ trong hợp đồng rằng nếu sự cố gây tổn thất cho tòa nhà không phải do lỗi của một trong các bên gây ra.

ĐIỀU 7.1.3

(Tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ)

1. Khi một bên phải thực hiện nghĩa vụ đồng thời với bên kia thì có quyền tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ của mình khi bên kia chưa chuẩn bị thực hiện nghĩa vụ của họ.

2. Khi một bên phải thực hiện nghĩa vụ sau bên kia thì có quyền tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ của mình khi bên kia chưa thực hiện nghĩa vụ của họ.

BÌNH LUẬN

Điều 7.1.3 cần phải được kết hợp với Điều 6.1.4 (Thứ tự thực hiện nghĩa vụ). Điều 7.1.3 liên quan đến các biện pháp mà trên thực tế tương ứng với khái niệm *exceptio adimpleti contractus* trong hệ thống "dân luật".

VÍ DỤ

A đồng ý bán cho B 1.000 tấn bột mì theo điều kiện CAF Rotterdam, thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng có xác nhận được mở bằng đồng Euro tại một ngân hàng của nước X. A sẽ không phải chuyên chở hàng hóa khi mà B chưa mở thư tín dụng phù hợp với các nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng.

Điều 7.1.3 không đề cập rõ ràng đến trường hợp khi một bên thực hiện một phần chứ chưa phải là toàn bộ các nghĩa vụ của mình. Trong trường hợp như vậy, bên có quyền chỉ được tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ của mình khi trong những điều kiện thông thường, cách xử sự như vậy là phù hợp với nguyên tắc thiện chí và trung thực *(xem Điều 1.7)*.

ĐIỀU 7.1.4

(Sự khắc phục của bên có nghĩa vụ)

1. Bên có nghĩa vụ có thể áp dụng mọi biện pháp để khắc phục việc không thực hiện bằng chi phí của mình, miễn là:

a. Bên này thông báo không chậm trễ về biện pháp đó và chỉ rõ nó sẽ được thực hiện khi nào và như thế nào;

b. Biện pháp đó là phù hợp với hoàn cảnh;

c. Bên có quyền không có lợi ích chính đáng nào để từ chối biện pháp đó; và

d. Biện pháp này được áp dụng không chậm trễ.

2. Thông báo hủy hợp đồng không ảnh hưởng đến quyền khắc phục này.

3. Khi thông báo khắc phục có hiệu lực, các quyền của bên có quyền mà không phù hợp với việc thực hiện các nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ sẽ bị tạm ngừng cho đến khi hết thời hạn quy định.

4. Bên có quyền có thể tạm ngừng thực hiện các nghĩa vụ của mình khi mà việc khắc phục chưa được thực hiện.

5. Mặc dù đã có sự khắc phục, bên có quyền vẫn có thể đòi bồi thường thiệt hại cho sự chậm trễ cũng như cho những tổn thất xảy ra hoặc những tổn thất không thể ngăn chặn được.

BÌNH LUẬN

1. Nguyên tắc chung

Khoản 1 của Điều 7.1.4 quy định rằng, khi đáp ứng được một số điều kiện, bên có nghĩa vụ có thể áp dụng các biện pháp nhằm khắc phục việc không thực hiện hợp đồng. Trên thực tế, nếu đáp ứng những điều kiện này, bên có nghĩa vụ có thể kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ thêm một thời gian ngắn so với thời hạn được quy định trong hợp đồng, trừ phi hợp đồng hay hoàn cảnh đòi hỏi phải thực hiện hợp đồng vào một thời điểm nào đó. Như vậy, Điều 7.1.4 khuyến khích việc duy trì hợp đồng, đồng thời phản ánh chính sách giảm thiểu sự lãng phí về mặt kinh tế, một chính sách được ghi nhận tại Điều 7.4.8 (Hạn chế thiệt hại) và nguyên tắc cơ bản về thiện chí và trung thực được nêu tại Điều 1.7. Điều 7.1.4 có mối liên hệ với các quy định về khắc phục được nêu tại các Điều 37

và 48 của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, và trong một số hệ thống luật quốc gia điều chỉnh hợp đồng và điều chỉnh việc mua bán. Trong các hệ thống luật không có quy định tương tự thì thông thường cũng có nhiều điều khoản đề cập đến một đề nghị khắc phục hợp lý khi tính toán khoản thiệt hại phải bồi thường.

2. Thông báo về biện pháp khắc phục

Việc khắc phục chỉ được thực hiện sau khi bên có nghĩa vụ thông báo về biện pháp đó. Thời gian, nội dung và cách thức thông báo phải hợp lý. Thông báo phải được đưa ra không chậm trễ sau khi bên có nghĩa vụ biết về việc không thực hiện. Nếu có thể, thông báo phải chỉ rõ biện pháp khắc phục sẽ được thực hiện khi nào và như thế nào. Thông báo cũng phải được chuyển đến bên có quyền theo một cách thức hợp lý, có tính đến hoàn cảnh.

Thông báo về biện pháp khắc phục được coi là "có hiệu lực" khi các điều kiện nêu tại các điểm a) đến c) của Khoản 1 được đáp ứng.

3. Tính phù hợp của biện pháp khắc phục

Một biện pháp khắc phục được xem là phù hợp với hoàn cảnh khi căn cứ vào tính chất của hợp đồng, sẽ là hợp lý khi cho phép bên có nghĩa vụ có một cơ hội khác để thực hiện hợp đồng. Như Khoản 2 của Điều này đã chỉ rõ, việc khắc phục hợp đồng sẽ không bị ảnh hưởng chỉ bởi vì thiếu sót có tính chất của một việc không thực hiện chủ yếu. Những yếu tố được tính đến để xác định tính phù hợp của biện pháp khắc phục bao gồm việc xem xét liệu biện pháp dự tính có đem lại một giải pháp tích cực cho vấn đề hay không, và liệu sự chậm trễ để biện pháp khắc phục có trở nên vô lý

hay cấu thành một việc không thực hiện chủ yếu hay không. Tuy vậy, việc bên có quyền sau đó thay đổi ý định không ảnh hưởng đến quyền khắc phục. Nếu bên có nghĩa vụ đã có thông báo khắc phục có hiệu lực thì quyền thay đổi ý kiến của bên có quyền bị tạm ngừng. Tuy nhiên, hoàn cảnh có thể sẽ khác nếu bên có quyền thay đổi ý kiến trước khi nhận được thông báo về biện pháp khắc phục từ bên có nghĩa vụ.

4. Lợi ích của bên có quyền

Bên có nghĩa vụ không thể thực hiện việc khắc phục nếu bên có quyền cho thấy có lợi ích chính đáng để từ chối việc khắc phục. Tuy nhiên, nếu thông báo khắc phục được đưa ra theo đúng quy định và biện pháp khắc phục là phù hợp với hoàn cảnh thì có thể coi bên có nghĩa vụ cần phải được khắc phục. Bên có nghĩa vụ được coi là có lý do chính đáng, ví dụ, khi bên có nghĩa vụ có thể gây ra những thiệt hại về người hay tài sản khi cố gắng khắc phục. Mặt khác, sẽ không được coi là có lợi ích chính đáng nếu bên có quyền chỉ viện vào việc không thực hiện khắc phục mà quyết định là không mong muốn tiếp tục quan hệ hợp đồng nữa.

VÍ DỤ

1. A cam kết xây dựng một con đường trên phần đất của B. Khi công việc hoàn thành, B phát hiện độ nghiêng của đường là lớn hơn mức cho phép trong hợp đồng. B cũng phát hiện ra rằng trong quá trình thi công, xe tải của A đã gây thiệt hại cho cây cối của B. A thông báo sẽ khắc phục độ nghiêng của đường. Dù việc khắc phục là phù hợp với hoàn cảnh, mong muốn của B ngăn chặn những thiệt hại khác cho cây cối có thể được coi là một lợi ích chính đáng để từ chối việc khắc phục.

5. Thời điểm khắc phục

Biện pháp khắc phục cần phải được thực hiện không chậm trễ sau khi đưa ra thông báo. Thời gian là yếu tố quan trọng khi thực hiện quyền khắc phục. Bên có nghĩa vụ không thể buộc bên có quyền chờ đợi trong một thời hạn dài. Bên có nghĩa vụ không thể khắc phục một cách chậm trễ dù cho việc này không gây ra bất lợi cho bên có quyền.

6. Hình thức hợp lý của việc khắc phục

Việc khắc phục có thể bao gồm việc sửa chữa và thay thế cũng như tất cả các cách thức khác nhằm khắc phục việc không thực hiện và đem lại cho bên có quyền những gì mà họ có quyền chờ đợi từ hợp đồng. Việc sửa chữa chỉ được coi là một biện pháp khắc phục nếu sau khi sửa chữa không còn dấu vết của việc không thực hiện trước đó và không tạo ra một mối đe dọa đối với giá trị hay chất lượng của toàn bộ sản phẩm. Tòa án sẽ có quyền xác định bên có nghĩa vụ có thể thực hiện việc khắc phục bao nhiêu lần.

VÍ DỤ

2. A đồng ý lắp đặt một dây chuyền sơn trên đồ sứ ở nhiệt độ cao tại nhà máy của B. Các động cơ được lắp đặt với quá ít dầu nhờn và chúng đã bị nghẽn sau vài giờ vận hành. A thay thế các động cơ nhưng từ chối kiểm tra và thử nghiệm phần còn lại của thiết bị để đảm bảo các bộ phận khác của dây chuyền không bị thiệt hại. A thực tế đã không thực hiện một biện pháp khắc phục.

7. Tạm ngừng các biện pháp khác

Khi bên có nghĩa vụ đã thông báo việc khắc phục một cách có hiệu lực, theo quy định tại Khoản 4, bên có quyền có thể tạm ngừng việc thực hiện các nghĩa vụ của mình. Tuy vậy, theo Khoản 3,

bên này không thể thực hiện một biện pháp không phù hợp với quyền khắc phục của bên kia cho đến khi có thể khẳng định một cách rõ ràng rằng một biện pháp khắc phục hợp lý và kịp thời đã hoặc sẽ không được thực hiện. Các biện pháp không phù hợp bao gồm thông báo hủy hợp đồng, việc ký các hợp đồng thay thế và yêu cầu bồi thường thiệt hại hay hoàn trả.

8. Hậu quả của thông báo hủy hợp đồng

Nếu bên có quyền hủy hợp đồng một cách chính đáng, phù hợp với các Điều 7.3.1(1) và 7.3.2(1), các hậu quả của việc hủy hợp đồng *(xem các Điều 7.3.5, 7.3.6 và 7.3.7)* cũng bị tạm ngừng khi thông báo khắc phục có hiệu lực. Nếu việc không thực hiện đã được khắc phục, thông báo hủy hợp đồng sẽ không còn hiệu lực nữa. Ngược lại, việc hủy hợp đồng sẽ có hiệu lực nếu thời hạn cho việc khắc phục đã hết và việc không thực hiện chủ yếu không được khắc phục.

9. Quyền đòi bồi thường thiệt hại của bên có quyền

Theo quy định tại Khoản 5 của Điều 7.1.4, bên có nghĩa vụ đã thực hiện thành công việc khắc phục vẫn phải chịu trách nhiệm về thiệt hại do không thực hiện hợp đồng gây ra trước khi khắc phục, cũng như những thiệt hại bổ sung do việc khắc phục gây ra, hoặc tất cả các thiệt hại mà biện pháp khắc phục không thể ngăn chặn được. Nguyên tắc bồi thường toàn bộ thiệt hại được quy định tại Điều 7.4.2 là nguyên tắc cơ bản của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

10. Nghĩa vụ của bên có quyền

Quyết định có áp dụng Điều 7.1.4 hay không thuộc về bên có nghĩa vụ. Khi bên có quyền nhận được thông báo khắc phục có hiệu lực,

bên này phải cho phép điều đó và hợp tác với bên có nghĩa vụ, theo quy định tại Điều 5.1.3. *Ví dụ*, bên có quyền phải cho phép giám định nếu, một cách hợp lý, điều này là cần thiết để bên kia có thể thực hiện việc khắc phục. Nếu bên có quyền từ chối việc khắc phục do bên kia đề nghị, mọi thông báo hủy hợp đồng sẽ không có hiệu lực. Mặt khác, bên có quyền không thể khiếu kiện về việc không thực hiện nếu việc này có thể được khắc phục.

VÍ DỤ

3. A đồng ý xây dựng một nhà kho trên phần đất của B để bảo vệ các máy móc của B chống lại mưa gió. Chất lượng của mái không tốt. Trong một cơn dông, nước chảy vào trong nhà kho và máy móc của B bị thiệt hại. B thông báo hủy hợp đồng. A thông báo việc khắc phục trong thời gian cho phép. B không muốn tiếp tục làm ăn với A và từ chối việc khắc phục. Nếu việc khắc phục là phù hợp với hoàn cảnh và nếu các điều kiện khác cho việc khắc phục được đáp ứng, B không thể kiện tụng về chất lượng của công trình, nhưng anh ta có thể được bồi thường các thiệt hại đối với máy móc trước khi việc khắc phục được thực hiện. Nếu việc khắc phục là không phù hợp với hoàn cảnh, hoặc nếu việc khắc phục được đề xuất không thể giải quyết được vấn đề, B có quyền thông báo hủy hợp đồng.

ĐIỀU 7.1.5

(Thời hạn bổ sung để thực hiện nghĩa vụ)

1. Trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, bên có quyền có thể thông báo gia hạn thêm cho bên có nghĩa vụ một thời hạn bổ sung để bên này thực hiện nghĩa vụ.

2. Trong suốt thời gian trước khi thời hạn này kết thúc, bên có quyền có thể dừng thực hiện các nghĩa vụ liên quan của mình và đòi bồi thường thiệt hại, nhưng không được viện dẫn bất kỳ biện pháp giải quyết nào khác. Tuy nhiên,

bên có quyền có thể viện dẫn các biện pháp khác được quy định tại chương này khi bên có nghĩa vụ thông báo cho bên này biết về việc sẽ không hoàn thành nghĩa vụ trong thời hạn bổ sung; hoặc trong khoảng thời hạn bổ sung này, việc thực hiện đúng hợp đồng không diễn ra.

3. **Bên có quyền, trong thông báo, gia hạn bổ sung một khoảng thời gian hợp lý, có thể chấm dứt hợp đồng khi thời hạn này kết thúc nếu việc chậm thực hiện không phải là một trường hợp không thực hiện chủ yếu. Một thời hạn bổ sung có thời gian không hợp lý có thể được điều chỉnh cho hợp lý. Bên có quyền có thể, trong thông báo, quy định việc không thực nghĩa vụ trong thời hạn đã được bổ sung sẽ đương nhiên chấm dứt hợp đồng.**
4. **Khoản trên không được áp dụng khi việc không thực hiện hợp đồng có vai trò rất nhỏ đối với toàn bộ nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ.**

BÌNH LUẬN

Điều 7.1.5 điều chỉnh trường hợp khi một bên thực hiện chậm trễ nghĩa vụ và bên kia có mong muốn dành cho bên này một thời hạn bổ sung. Điều này chịu ảnh hưởng của khái niệm *Nachfirst* trong luật pháp của Cộng hòa Liên bang Đức, mặc dù vậy hệ quả pháp lý đạt được tương tự như những khái niệm khác trong các hệ thống pháp luật khác.

1. Các đặc điểm riêng biệt của việc thực hiện chậm trễ

Điều 7.1.5 công nhận sự khác biệt rất lớn của việc chậm thực hiện với các hình thức thực hiện không đầy đủ khác. Việc thực hiện chậm trễ không bao giờ có thể cứu vãn được, bởi vì ngày thực hiện đã trôi qua thì không thể quay trở lại nữa. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, bên có quyền mong muốn có việc thực hiện chậm trễ còn hơn là không có một việc thực hiện nào. Thứ hai là vào thời điểm mà một bên không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn được bổ sung, việc thực hiện chậm trễ thường sẽ không được biết trước. Do đó, tùy thuộc vào lợi ích thương mại của bên có quyền mà việc thực hiện, mặc dù chậm, vẫn có thể được coi là nhanh và sẽ hoàn toàn được chấp nhận, nhưng việc thực hiện không được trì hoãn quá lâu. Quy định cho phép một bên cho bên kia một cơ hội thứ hai mà không làm phương hại đến các biện pháp xử lý khác của mình.

2. Hậu quả của việc gia hạn bổ sung để thực hiện hợp đồng

Bên cho phép gia hạn thực hiện không thể chấm dứt hợp đồng hay yêu cầu việc thực hiện hợp đồng trong thời gian gia hạn. Quyền được yêu cầu bồi thường thiệt hại phát sinh từ việc thực hiện chậm trễ không bị ảnh hưởng.

Tình huống vào cuối thời hạn bổ sung phụ thuộc vào việc xem xét sự chậm trễ trong việc thực hiện hợp đồng là một trường hợp không thực hiện chủ yếu tại thời điểm thời hạn bổ sung được cho phép. Trong trường hợp này, nếu hợp đồng không được thực hiện toàn bộ đúng thời hạn, quyền chấm dứt hợp đồng vì không thực hiện chủ yếu lại phát sinh vào ngay khi thời hạn bổ sung kết thúc. Mặt khác, nếu việc thực hiện chậm trễ không là một trường hợp không thực hiện chủ yếu thì chỉ có thể chấm dứt hợp đồng khi thời hạn bổ sung kết thúc và thời hạn này là một khoảng thời gian hợp lý.

VÍ DỤ

1. A đồng ý xây dựng một khung sườn đặc biệt chống đạn cho xe Mercedes của B. Hợp đồng quy định rằng khung sườn này được hoàn tất vào ngày 01 tháng 02 để xe có thể được gửi đến nước mà B đang cư trú. Vào ngày 31 tháng 01, chiếc xe vẫn chưa được hoàn tất. A đảm bảo với B rằng có thể hoàn tất công việc, nếu được cho thêm một tuần nữa và B đồng ý gia hạn thêm thời hạn một tuần. Nếu chiếc xe được hoàn tất trong vòng một tuần, B phải chấp nhận chiếc xe, nhưng có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại, chẳng hạn như chi phí bổ sung cho việc vận chuyển. Nếu công việc không hoàn tất khi một tuần gia hạn kết thúc, B có thể từ chối nhận hàng và chấm dứt hợp đồng.
2. A, một công ty tại nước X, ký kết hợp đồng với B, một công ty tại nước Y, để xây dựng 100 km xa lộ tại nước Y. Hợp đồng quy định rằng xa lộ phải được hoàn tất trong vòng hai năm kể từ lúc bắt đầu công việc. Sau hai năm, A xây dựng được thực tế 85 km đường và rõ ràng A cần tối thiểu ba tháng nữa để có thể hoàn thành đoạn đường. B gửi A một thông báo cho phép gia hạn thêm một tháng để hoàn tất công trình. B không có quyền chấm dứt hợp đồng vào cuối tháng này, bởi vì thời gian gia hạn là không hợp lý, thời hạn sẽ được kéo dài là khoảng thời gian hợp lý ba tháng.

ĐIỀU 7.1.6

(Điều khoản miễn trừ)

Mỗi bên không thể viện dẫn điều khoản hạn chế hay miễn trừ trách nhiệm trong trường hợp không thực hiện nghĩa vụ, hoặc điều khoản cho phép thực hiện nghĩa vụ thực chất khác với nghĩa vụ mà bên kia có thể chờ đợi một cách hợp lý, nếu tính đến mục đích của hợp đồng, thì rõ ràng không thể chấp nhận việc thực hiện đó.

BÌNH LUẬN

1. Sự cần thiết của quy định đặc biệt về các điều khoản miễn trừ

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không có quy định chung cho phép thẩm phán loại bỏ các điều khoản lạm dụng (*"unconscionable"*). Trừ nguyên tắc về thiện chí và trung thực *(xem Điều 1.7)* mà rất hiếm khi được áp dụng ở đây, trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT chỉ có một điều khoản cho phép, vào bất kỳ thời điểm nào, chấm dứt toàn bộ hợp đồng hoặc một điều khoản đơn lẻ nào nếu nó làm cho một bên được lợi quá mức mà không có lý do *(xem Điều 3.2.7)*.

Việc đưa quy định đặc biệt về các điều khoản miễn trừ là do các điều khoản đó thường xuyên được sử dụng trong các hợp đồng quốc tế và có khuynh hướng làm phát sinh nhiều tranh cãi giữa các bên.

Cuối cùng, Điều 7.1.6 đã được soạn thảo nhằm cho phép thẩm phán một *"quyền hòa giải"* lớn dựa trên tính công bằng. Các điều khoản quy định về hậu quả của việc không thực hiện nói chung có hiệu lực, nhưng thẩm phán có thể loại bỏ các điều khoản rõ ràng bất bình đẳng.

2. "Các điều khoản miễn trừ" liên quan

Theo Điều 7.1.6, đây trước tiên là các điều khoản giới hạn hoặc miễn trừ trực tiếp trách nhiệm của bên có nghĩa vụ trong trường hợp không thực hiện. Các điều khoản này có thể được thể hiện bằng nhiều cách khác nhau (ví dụ như một khoản tiền cố định, mức tiền tối đa, tỷ lệ phần trăm, tiền đặt cọc).

Những điều khoản cho phép một bên thực hiện một công việc mà thực chất khác với những gì mà bên kia có thể mong đợi một cách hợp lý cũng được coi là điều khoản miễn trừ. Trong thực tế, điều đó liên quan đặc biệt đến các điều khoản nhằm mục đích

hoặc có hệ quả cho phép bên có nghĩa vụ đơn phương sửa đổi tính chất của việc thực hiện hợp đồng như đã thỏa thuận tới mức làm thay đổi hợp đồng. Các điều khoản như vậy cần được phân biệt với những điều khoản chỉ dừng ở định nghĩa các công việc mà bên có nghĩa vụ đã cam kết.

VÍ DỤ

1. Một văn phòng du lịch đề xuất một chuyến du lịch trọn gói tại khách sạn cao cấp, được ấn định cụ thể, với giá cao. Hợp đồng có điều khoản quy định công ty có thể thay đổi chỗ nghỉ tùy theo hoàn cảnh. Nếu công ty tổ chức sắp xếp cho khách hàng của họ nghỉ tại các khách sạn hạng hai, thì họ sẽ phải chịu trách nhiệm, bất kể điều khoản trên, vì các khách hàng mong đợi được xếp chỗ ăn ở tại các khách sạn có tiêu chuẩn tương tự như đã được hứa hẹn.
2. Một người quản lý khách sạn thông báo rằng khách sạn có trách nhiệm đối với các xe ô tô để trong gara, nhưng không có trách nhiệm đối với các vật dụng trong xe đó. Đây không phải là một điều khoản miễn trừ trong phạm vi điều chỉnh của Điều 7.1.6, vì mục đích của nó chỉ nhằm xác định phạm vi nghĩa vụ của người quản lý.

3. Các điều khoản miễn trừ và các điều khoản giải ước

Các điều khoản miễn trừ cần được phân biệt với các điều khoản giải ước ở chỗ những điều khoản giải ước cho phép một bên rút khỏi hợp đồng bằng việc thanh toán bồi thường cho bên kia. Tuy nhiên, trong thực tế có thể khác vì điều khoản giải ước, theo ý chí của các bên, là một điều khoản hạn chế trách nhiệm trá hình.

4. Các điều khoản miễn trừ và bồi thường thiệt hại được ấn định trong hợp đồng

Một điều khoản hợp đồng quy định rằng bên không thực hiện nghĩa vụ phải trả một khoản tiền cụ thể cho bên có quyền vì không

thực hiện *(xem Điều 7.4.13)* cũng có thể có hậu quả giới hạn bồi thường thiệt hại phải trả cho bên có quyền. Trong trường hợp này, bên có nghĩa vụ không thể dựa vào điều khoản nói trên nếu các điều kiện nêu trong Điều 7.1.6 được thỏa mãn.

VÍ DỤ

3. A giao kết hợp đồng với B về việc xây dựng một nhà máy. Hợp đồng có một điều khoản phạt vi phạm quy định khoản tiền 10.000 AUD (đô la Úc) cho mỗi tuần trễ hạn. Công trình không hoàn tất trong thời hạn đã thỏa thuận vì A sau khi cân nhắc đã trì hoãn công việc để thi công một công trình khác có lợi hơn mà tiền phạt cho việc trễ hạn cao hơn. Thiệt hại thực sự mà B phải chịu do trễ hạn là 20.000 AUD mỗi tuần. A không có quyền dựa vào điều khoản phạt vi phạm và B có quyền yêu cầu bồi thường toàn bộ thiệt hại phát sinh, vì việc áp dụng điều khoản phạt vi phạm, trong hoàn cảnh này, sẽ rõ ràng là bất bình đẳng vì việc cố tình không thực hiện nghĩa vụ của A.

5. Các trường hợp trong đó các điều khoản miễn trừ bị loại bỏ

Theo cách tiếp cận được chấp nhận ở hầu hết các hệ thống pháp luật các nước, Điều 7.1.6 khởi điểm từ giả thiết thừa nhận việc áp dụng thuyết tự do thỏa thuận hợp đồng (*Điều 1.1*), các điều khoản miễn trừ về nguyên tắc là có hiệu lực. Tuy nhiên, một bên không thể viện dẫn điều khoản đó, nếu việc áp dụng sẽ rõ ràng bất bình đẳng.

Trước hết, đó là trường hợp khi bản thân điều khoản đó là bất bình đẳng, bởi việc áp dụng nó sẽ dẫn tới một sự mất cân bằng hiển nhiên giữa các nghĩa vụ của các bên. Mặt khác, thực tế có thể tồn tại những hoàn cảnh mà theo đó sẽ không thể viện dẫn một điều khoản ngay cả khi bản thân điều khoản đó không bất bình đẳng, chẳng hạn như: khi việc không thực hiện là kết quả của một hành vi rõ ràng cẩu thả hoặc khi bên có quyền đã không thể ngăn ngừa được các hậu quả của việc hạn chế hay miễn trừ trách nhiệm bằng cách mua bảo hiểm phù hợp.

Trong tất cả các trường hợp, chúng ta cần xem xét đến mục đích của hợp đồng và đặc biệt là đến mong muốn chính đáng của mỗi bên từ việc thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

4. A, chuyên viên kế toán, cam kết làm báo cáo tài chính cho B. Hợp đồng có một điều khoản loại trừ mọi trách nhiệm của A đối với các hậu quả phát sinh do bất kỳ một sự không chính xác nào trong việc thực hiện hợp đồng của A. Do một sai lầm nghiêm trọng của A, B trả 100% khoản tiền thuế nhiều hơn khoản lẽ ra phải trả. A không thể viện dẫn điều khoản miễn trừ, điều khoản mà bản thân nó đã không bình đẳng.
5. A, giám đốc công ty điều hành kho bãi, ký một hợp đồng với B về việc giám sát các địa điểm của B. Hợp đồng bao gồm một điều khoản giới hạn trách nhiệm của B. Các vụ trộm xảy ra tại kho bãi và gây ra thiệt hại vượt quá giới hạn. Mặc dù bản thân điều khoản giới hạn trách nhiệm được thỏa thuận giữa hai bên không bất bình đẳng, B không thể viện dẫn điều khoản này, nếu việc trộm cắp là do những nhân viên thừa hành của B thực hiện trong quá trình làm việc của họ.

6. Hậu quả của việc không thể viện dẫn các điều khoản miễn trừ

Nếu một bên không có quyền viện dẫn điều khoản miễn trừ, trách nhiệm của bên này không bị ảnh hưởng và bên có quyền có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại toàn bộ do việc không thực hiện. Khác với nguyên tắc quy định tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng do việc không thực hiện tại Điều 7.4.13, Tòa án không có quyền sửa đổi điều khoản miễn trừ.

ĐIỀU 7.1.7

(Trường hợp bất khả kháng)

1. Bên có nghĩa vụ được miễn trừ hậu quả do việc không thực hiện của bên mình, nếu chứng minh được rằng việc

không thực hiện là do một trở ngại vượt khỏi tầm kiểm soát của mình, và không thể mong chờ một cách hợp lý ở mình khi xem xét được những trở ngại này vào thời điểm ký kết hợp đồng, dự đoán hay vượt qua được trở ngại, hoặc dự đoán được hay vượt qua được hậu quả của trở ngại đó.

2. Khi trở ngại chỉ có ý nghĩa tạm thời, sự miễn trừ có hiệu lực trong một thời hạn hợp lý có tính đến các hậu quả của trở ngại đối với việc thực hiện hợp đồng.

3. Bên có nghĩa vụ phải thông báo cho bên có quyền về sự tồn tại của trở ngại và ảnh hưởng của chúng đối với khả năng thực hiện của mình. Nếu thông báo không đến tay người nhận trong khoảng thời hạn hợp lý kể từ khi bên có nghĩa vụ biết hoặc buộc phải biết về trở ngại, bên có nghĩa vụ phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại gây ra do không nhận được thông báo.

4. Những quy định của điều khoản này không ngăn cấm các bên thực hiện quyền hủy hợp đồng, hoãn thực hiện nghĩa vụ hoặc yêu cầu thanh toán tiền lãi cho khoản tiền đến hạn.

BÌNH LUẬN

1. Khái niệm về bất khả kháng

Khái niệm bất khả kháng quy định trong Điều 7.1.7 tương tự Học thuyết *frustration* và Học thuyết về việc không thể thực hiện nghĩa vụ trong các nước theo hệ thống luật Anglo-Saxon, hay trường hợp bất khả kháng (*force majeure*), *Unmoglichkeit*… trong hệ thống *"luật dân sự"*. Tuy nhiên, khái niệm này không trùng lặp

với bất kỳ khái niệm nào trên đây. Thuật ngữ *"bất khả kháng – force majeure"* được chọn bởi vì nó được biết đến một cách rộng rãi trong thực tiễn thương mại quốc tế, cũng như được khẳng định trong nhiều hợp đồng quốc tế dưới tên gọi là các điều khoản "*force majeure*".

VÍ DỤ

1. A, một nhà xây dựng tại nước X, bán một trạm năng lượng nguyên tử cho B, một công ty dịch vụ công cộng tại nước Y. Theo các điều khoản của hợp đồng, A cam kết cung cấp tất cả các nhu cầu về Uranium cho trạm năng lượng này trong vòng 10 năm, với giá cố định trong thời hạn này, được tính bằng đồng đô la Mỹ và thanh toán tại New York. Những sự kiện khác nhau sau đây xảy ra:

   (i) Năm năm sau, đồng tiền của nước Y mất giá 1% so với đồng đô la Mỹ tại thời điểm ký kết hợp đồng. B không được miễn trách nhiệm của mình vì các bên đã phân bố rủi ro này trong các quy định về thanh toán.

   (ii) Năm năm sau, Chính quyền nước Y tăng cường kiểm soát ngoại hối làm cản trở việc B thanh toán bằng bất kỳ đồng tiền nào khác ngoài đồng tiền của nước Y. B được miễn thanh toán bằng đô la Mỹ. A có quyền chấm dứt hợp đồng cung cấp Uranium.

   (iii) Năm năm sau, thị trường Uranium thế giới bị lũng đoạn bởi một nhóm đầu cơ ở Tiểu bang Texas. Giá của Uranium trên thị trường thế giới tăng gấp 10 lần so với dự tính trong hợp đồng. A không được miễn trừ trong việc giao Uranium, vì đây là rủi ro có thể dự đoán trước vào thời điểm giao kết hợp đồng.

2. Hậu quả của sự kiện bất khả kháng đối với các quyền và nghĩa vụ của các bên

Điều 7.1.7 không giới hạn quyền chấm dứt hợp đồng của bên không nhận được việc thực hiện, nếu là việc không thực hiện là chủ yếu. Mục đích của Điều này, khi được áp dụng, là miễn trừ trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên có nghĩa vụ.

Trong một số trường hợp, trở ngại sẽ gây nên việc không thể thực hiện hợp đồng, nhưng cũng có nhiều trường hợp nó chỉ trì hoãn việc thực hiện hợp đồng nên Điều 7.1.7 có hệ quả là cho phép một thời hạn bổ sung để thực hiện. Cần lưu ý là, trong sự kiện này, thời hạn bổ sung có thể lâu hơn (hoặc ngắn hơn) khoảng thời gian bị gián đoạn bởi vì vấn đề mấu chốt là phải xem xét ảnh hưởng của sự gián đoạn tới tiến trình thực hiện hợp đồng.

VÍ DỤ

2. A hợp đồng lắp đặt ống dẫn khí gas qua nước X. Theo các điều kiện về thời tiết, thông thường không thể làm việc từ ngày 01 tháng 11 đến ngày 31 tháng 03. Hợp đồng được định thời gian hoàn tất vào 31 tháng 10 nhưng ngày bắt đầu công việc bị hoãn lại một tháng, do có nội chiến tại một nước láng giềng, làm cho việc chuyên trở các đường ống không thể đến đúng hạn. Nếu hậu quả hợp lý của sự kiện là công việc bị cản trở cho đến khi nó trở lại bình thường vào mùa Xuân năm sau, A có quyền được gia hạn thêm 5 tháng, mặc dù việc chậm trễ chỉ kéo dài 1 tháng.

3. Bất khả kháng và điều khoản hardship

Điều 7.1.7 phải được đọc cùng với Chương 6, Mục 2 của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT liên quan đến điều khoản hardship *(xem Bình luận 6 về Điều khoản 6.2.2)*.

4. Bất khả kháng và thực tiễn hợp đồng

Trong Khoản 1 Điều 7.1.7, khái niệm về trường hợp bất khả kháng được định nghĩa một cách khá chung chung. Hợp đồng thương mại quốc tế thường bao gồm nhiều điều khoản cụ thể và chi tiết hơn về vấn đề này. Do đó, các bên có thể thích ứng nội dung của điều này cho phù hợp với những đặc điểm riêng biệt của từng giao dịch cá biệt.

5. Hợp đồng dài hạn

Bất khả kháng, cũng như hardship, là những điều cần đặc biệt lưu ý đối với hợp đồng dài hạn (*xem Bình luận 5 về Điều 6.2.2*) và những tình tiết như nhau có thể được coi là bất khả kháng hoặc hardship (*xem Bình luận 6 về Điều 6.2.2*). Trong trường hợp hardship, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT khuyến khích các bên đàm phán với nhau để tiếp tục quan hệ, thay vì chấm dứt quan hệ với nhau (*xem Điều 6.2.3*).

Tương tự, trong trường hợp bất khả kháng, các bên trong hợp đồng dài hạn có thể hiểu rằng, tính đến khoảng thời gian và bản chất của quan hệ, và đôi khi khoản đầu tư lớn ban đầu chỉ có thể được khấu trừ theo thời gian, các bên sẽ có lợi ích khi tiếp tục quan hệ thương mại giữa họ thay vì chấm dứt quan hệ đó. Các bên có thể sẽ muốn quy định trong hợp đồng rằng, quan hệ thương mại sẽ được duy trì đến khi nào có thể, bao gồm cả trường hợp bất khả kháng và rằng việc chấm dứt quan hệ sẽ chỉ được xem xét như là phương án cuối cùng. Những quy định như vậy có thể tồn tại dưới nhiều dạng khác nhau.

VÍ DỤ

3. Một hợp đồng dài hạn chứa đựng một quy định mà theo đó, trừ khi ngay từ đầu việc một bên bị ngăn cản thực hiện nghĩa vụ của mình là thường xuyên, các nghĩa vụ của bên bị ngăn cản đó được tạm dừng trong khoảng thời gian bị ngăn cản, nhưng tối đa là 30 ngày và quyền của các bên chấm dứt hợp đồng cũng bị tạm dừng. Điều khoản này cũng quy định rằng, khi kết thúc thời gian tạm dừng, nếu một bên nào đó tiếp tục bị ngăn cản, các bên sẽ thương lượng để kéo dài khoảng thời gian tạm dừng trong các điều kiện sẽ được hai bên cùng thỏa thuận. Điều khoản đó cũng có thể quy định các vấn đề không được giải quyết bằng thương lượng sẽ được giải quyết bởi một ủy ban giải quyết tranh chấp tuân theo Quy tắc giải quyết tranh chấp của ICC. Các bên bị ràng buộc bởi thủ tục này.

MỤC 2: QUYỀN YÊU CẦU THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 7.2.1

(Thực hiện nghĩa vụ thanh toán)

Khi bên có nghĩa vụ không thực hiện nghĩa vụ thanh toán, thì bên có quyền có thể yêu cầu thanh toán.

BÌNH LUẬN

Điều 7.2.1 phản ánh một nguyên tắc được chấp nhận phổ biến mà theo đó căn cứ vào nghĩa vụ hợp đồng, việc thanh toán khoản tiền nợ luôn có thể được yêu cầu, nếu yêu cầu này không được thỏa mãn, chủ nợ có thể khởi kiện trước Tòa. Thuật ngữ *"yêu cầu"* được dùng trong Điều này bao gồm cả việc yêu cầu thanh toán của một bên đối với bên kia và biện pháp cưỡng chế thực hiện nghĩa vụ đó theo phán quyết của Tòa án.

Điều 7.2.1 được áp dụng một cách độc lập đối với đồng tiền cho khoản tiền nợ hoặc có thể được thanh toán. Nói một cách khác, quyền yêu cầu thanh toán của bên có quyền cũng bao gồm các trường hợp thanh toán bằng ngoại tệ. Để xác định đồng tiền của nghĩa vụ thanh toán đến hạn hoặc có thể được thanh toán, xem các Điều 6.1.9, Điều 6.1.10 và Điều 7.4.12.

Trong một số trường hợp ngoại lệ, quyền yêu cầu thanh toán đối với tài sản hoặc dịch vụ sẽ được giao hay cung cấp có thể được miễn trừ. Nhất là khi bên mua không nhận hàng cũng như không thanh toán tiền, thì theo tập quán bên bán hàng phải bán lại hàng hóa cho bên thứ ba. Về việc áp dụng các tập quán, xem Điều 1.9.

ĐIỀU 7.2.2

(Thực hiện nghĩa vụ phi tiền tệ)

Khi bên có nghĩa vụ không thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán, bên có quyền có thể yêu cầu nghĩa vụ phải thực hiện, trừ khi:

a. Không thể thực hiện nghĩa vụ theo quy định của pháp luật hay trên thực tế;

b. Việc thực hiện nghĩa vụ hoặc, nếu có thể, các phương thức thực hiện nghĩa vụ đòi hỏi cố gắng hoặc những khoản chi phí bất hợp lý;

c. Bên có quyền có thể một cách hợp lý đạt được việc thực hiện nghĩa vụ bằng phương pháp khác;

d. Việc thực hiện mang tính cá nhân tuyệt đối; hay

e. Bên có quyền không yêu cầu thực hiện nghĩa vụ trong một thời hạn hợp lý kể từ thời điểm bên này đã biết hoặc lẽ ra phải biết về việc không thực hiện nghĩa vụ.

BÌNH LUẬN

1. Quyền yêu cầu thực hiện các nghĩa vụ phi tiền tệ

Theo tắc chung về tính chất ràng buộc của hợp đồng *(xem Điều 1.3)*, mỗi bên có quyền yêu cầu bên kia thực hiện không chỉ nghĩa vụ thanh toán, mà còn cả nghĩa vụ phi tiền tệ của bên này. Vấn đề này không gây tranh cãi ở các nước theo hệ thống luật "dân sự" (Common law); tuy nhiên, hệ thống Common law chỉ cho phép việc thực hiện nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ phi tiền tệ trong một số hoàn cảnh đặc biệt.

Tương tự quy định cơ bản của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (Điều 46), Điều 7.2.2 của Bộ Nguyên tắc UNDROIT áp dụng nguyên tắc về việc thực hiện nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ chịu sự điều chỉnh bởi một số hạn chế nhất định.

Nguyên tắc này đặc biệt quan trọng đối với các hợp đồng không phải là hợp đồng mua bán hàng hóa. Khác với nghĩa vụ giao vật, các nghĩa vụ phải thực hiện hay không được thực hiện một công việc đôi khi chỉ được thực hiện bởi phía bên kia của hợp đồng. Trong các trường hợp này, biện pháp cưỡng chế là biện pháp duy nhất để khiến cho bên không có ý định thực hiện phải thực hiện nghĩa vụ.

2. Biện pháp không tùy ý quyết định

Trong khi Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế quy định rằng: *"Tòa án chỉ phải ra quyết định buộc việc thực hiện nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ căn cứ vào luật của nước mình về những hợp đồng mua bán tương tự mà không được Công ước điều chỉnh"* (Điều 28), Bộ Nguyên tắc UNIDROIT quy định việc thực hiện nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ không phải là một biện pháp tùy ý quyết định, nghĩa là Tòa án phải buộc yêu cầu các bên thực hiện nghĩa vụ này, trừ khi một trong những trường hợp ngoại lệ quy định tại Điều này được áp dụng.

3. Một số ngoại lệ đối với quyền yêu cầu thực hiện

a. Không thể thực hiện được

Một nghĩa vụ không thể thực hiện được trên thực tế hay theo luật thì không thể bị cưỡng chế thực hiện (điểm a). Tuy nhiên, việc không thể thực hiện được không làm hợp đồng vô hiệu: bên có quyền có thể tiến hành các biện pháp xử lý khác *(xem các Điều 3.1.3 và 7.1.7(4)).*

Việc từ chối giấy cấp phép cần thiết của cơ quan có thẩm quyền theo luật quốc nội và có tác động đến hiệu lực của hợp đồng làm cho hợp đồng vô hiệu *(xem Điều 6.1.17(1))*; do vậy, vấn đề bắt buộc thực hiện nghĩa vụ không thể được đưa ra. Tuy nhiên, nếu việc từ chối cấp phép chỉ đơn giản làm cho nghĩa vụ không thể thực hiện được mà không gây ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng *(xem Điều 6.1.17(2))*, thì áp dụng điểm a của Điều này và việc thực hiện nghĩa vụ không thể bị cưỡng chế.

b. Cố gắng bất hợp lý

Trong một số trường hợp ngoại lệ, đặc biệt khi có sự thay đổi căn bản về hoàn cảnh sau khi hợp đồng được ký kết, thì việc thực hiện, mặc dù vẫn có thể được, có thể trở nên quá tốn kém đến nỗi việc yêu cầu thực hiện nghĩa vụ sẽ đi ngược lại nguyên tắc chung về thiện chí và trung thực *(xem Điều 1.7)*.

VÍ DỤ

1. Một tàu chở dầu bị chìm trong lãnh hải do bão lớn. Mặc dù có thể trục vớt tàu, chủ hàng không thể yêu cầu việc thực hiện hợp đồng vận chuyển nếu như việc thực hiện hợp đồng đòi hỏi chủ tàu phải bỏ ra một khoản chi phí lớn hơn nhiều so với giá trị lượng dầu (xem Điều 7.2.2(b)).

Cụm từ *"khi […], nếu có thể, các phương thức thực hiện nghĩa vụ"* có tính đến một thực tế là ở các nước theo hệ thống Common law, Tòa án chứ không phải bên có quyền giám sát quyết định buộc thực hiện một nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ. Do đó, trong một số trường hợp, đặc biệt là khi việc thực hiện có thể kéo dài trong một thời gian, Tòa án tại các nước này có thể từ chối ra quyết định yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ nếu việc giám sát thực hiện làm cho Tòa án phải chịu những chi phí bất hợp lý.

Về các hậu quả có thể xảy ra do sự thay đổi căn bản hoàn cảnh tương tự như tình huống hardship, xem Điều 6.2.1 và tiếp theo.

c. Hợp đồng thay thế

Nhiều tài sản hoặc dịch vụ là cùng loại, nghĩa là cùng một loại tài sản hoặc dịch vụ được chào hàng bởi nhiều nhà cung cấp. Nếu một hợp đồng có đối tượng là các tài sản hoặc dịch vụ như thế không được thực hiện, phần lớn các khách hàng không muốn mất thời gian và công sức yêu cầu bên kia thực hiện nghĩa vụ. Trái lại, họ sẽ ra thị trường mà ở đó họ sẽ có được các tài sản hoặc dịch vụ và họ sẽ yêu cầu bồi thường thiệt hại cho việc không thực hiện.

Từ thực tế kinh tế trên, điểm c Điều này loại trừ quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bằng vật hay dịch vụ khi mà bên có quyền có thể đạt được việc thực hiện nghĩa vụ bằng cách khác. Bên có quyền có thể chấm dứt hợp đồng và ký kết một hợp đồng thay thế *(xem Điều 7.4.5).*

Từ *"một cách hợp lý"* thể hiện một thực tế đơn giản là việc thực hiện nghĩa vụ có thể đạt được bằng cách khác thì bản thân nó không đủ vì chúng ta có thể chờ đợi một cách hợp lý bên có quyền tìm đến một nhà cung cấp trong những hoàn cảnh nhất định.

VÍ DỤ

2. A, ở một nước đang phát triển – nơi ngoại tệ rất hiếm, mua một chiếc máy loại đạt tiêu chuẩn của B, một nhà sản xuất tại nước phát triển X. Theo hợp đồng, A thanh toán 100.000 đô la Mỹ cho B trước khi giao hàng. B không giao hàng. Mặc dù A có thể mua được chiếc máy bằng cách khác từ nước X, căn cứ vào sự hiếm ngoại tệ và tỷ giá hối đoái cao ở nước của A, sẽ là bất hợp lý khi yêu cầu A hành động theo hướng này. Hệ quả là A có quyền yêu cầu B phải thực hiện việc giao chiếc máy.

d. Tính tuyệt đối cá nhân của việc thực hiện

Khi việc thực hiện nghĩa vụ có tính tuyệt đối cá nhân, việc cưỡng chế thực hiện sẽ can thiệp vào tự do cá nhân của bên có nghĩa vụ. Hơn nữa, việc cưỡng chế thực hiện thường ảnh hưởng xấu tới chất lượng của công việc. Việc giám sát thực hiện nghĩa vụ mang tính cá nhân có thể gây ra các khó khăn thực tế không thể khắc phục được, điều này thể hiện qua kinh nghiệm của nhiều nước đã dồn cho Tòa án của họ loại trách nhiệm này. Với tất cả các lý do trên, điểm d của Điều 7.2.2 loại trừ việc thực hiện nghĩa vụ mang tính tuyệt đối cá nhân.

Nội dung chính xác của ngoại lệ này chủ yếu phụ thuộc vào ý nghĩa của câu *"tính tuyệt đối cá nhân"*. Xu hướng hiện nay nhằm vào hạn chế của khái niệm này với các việc thực hiện nghĩa vụ mang tính độc nhất. Ngoại lệ này không áp dụng cho các nghĩa vụ đảm bảo bởi một công ty. Các hoạt động thông thường của luật sư, bác sĩ phẫu thuật hay kỹ sư không thuộc phạm vi của câu này bởi vì chúng có thể được thực hiện bởi người khác có cùng đào tạo và kinh nghiệm. Việc thực hiện mang tính tuyệt đối cá nhân nếu nó không thể được giao cho người khác và đòi hỏi những khả năng cá biệt mang tính nghệ thuật hay khoa học, hoặc có liên quan đến một quan hệ mật và riêng tư.

VÍ DỤ

3. Một công ty kiến trúc cam kết thực hiện thiết kế một dãy 10 tòa nhà, nghĩa vụ này có thể bị bắt buộc thực hiện vì công ty có thể giao phó nhiệm vụ đó cho một thành viên của mình hoặc một kiến trúc sư khác thực hiện.
4. Ngược lại, cam kết của một kiến trúc sư nổi tiếng trên thế giới về việc thiết kế một tòa thị chính mới mang biểu tượng của một thành phố của thế kỷ 21 không thể bị bắt buộc thực hiện, bởi vì nó có tính độc nhất và công việc này còn đòi hỏi một số kỹ năng đặc biệt.

Việc thực hiện các nghĩa vụ không làm một việc không nằm trong phạm vi điều chỉnh của điểm d Điều 7.2.2.

e. Yêu cầu trong một thời hạn hợp lý

Việc thực hiện một hợp đồng thông thường đòi hỏi sự chuẩn bị và những nỗ lực đặc biệt của bên có nghĩa vụ. Nếu thời hạn thực hiện đã qua nhưng bên có quyền vẫn không yêu cầu thực hiện trong một khoảng thời gian hợp lý, bên có nghĩa vụ có quyền giả định rằng bên có quyền sẽ không cố yêu cầu để đạt được việc thực hiện. Nếu bên có quyền để cho bên có nghĩa vụ rơi vào tình trạng không chắc chắn về vấn đề xem mình có bị buộc phải thực hiện nghĩa vụ hay không, thì rủi ro có thể là rõ ràng khi bên có quyền đầu cơ theo sự biến động của thị trường một cách không thiện chí gây bất lợi cho bên có nghĩa vụ.

Vì những lý do trên, điểm e Điều 7.2.2 loại trừ quyền buộc thực hiện, nếu bên có quyền không yêu cầu thực hiện trong một thời hạn hợp lý, sau khi họ đã biết hoặc buộc phải biết về việc không thực hiện.

Đối với quy tắc tương tự liên quan đến việc mất quyền hủy hợp đồng (*xem Điều 7.3.2(2)*).

ĐIỀU 7.2.3

(Sửa chữa và thay thế)

Tùy từng trường hợp, quyền yêu cầu thực hiện bao gồm yêu cầu sửa chữa hoặc thay thế vật cũng như tất cả các biện pháp khắc phục việc thực hiện không đúng. Các quy định của các Điều 7.2.1 và 7.2.2 cũng áp dụng trong trường hợp này.

BÌNH LUẬN

1. Quyền yêu cầu thực hiện trong trường hợp thực hiện không đúng

Điều 7.2.3 áp dụng các nguyên tắc chung của các Điều 7.2.1 và Điều 7.2.2 cho một trường hợp đặc biệt của không thực hiện, mặc dù khá phổ biến, đó là việc thực hiện không đúng. Điều này quy định rõ rằng quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ của bên bị ảnh hưởng bởi việc thực hiện không đúng bao gồm quyền yêu cầu sửa chữa sai sót.

2. Điều chỉnh lại việc thực hiện không đúng

Theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, việc điều chỉnh lại đem đến cho bên có nghĩa vụ quyền sửa chữa việc thực hiện nghĩa vụ của mình *(xem Điều 7.1.4)* và cho bên có quyền quyền được yêu cầu sửa chữa đối với bên thực hiện không đúng. Điều khoản trên quy định quyền của bên có quyền.

Điều 7.2.3 chỉ rõ hai ví dụ về các biện pháp điều chỉnh lại, đó là sửa chữa và thay thế. Việc sửa chữa hàng hóa không đúng (hoặc việc hoàn thiện một dịch vụ không đầy đủ) là trường hợp phổ biến nhất, song thay thế cho việc thực hiện không đúng cũng là trường hợp thường gặp. Quyền yêu cầu sửa chữa hoặc thay thế đối với việc thực hiện không đúng cũng có thể tồn tại dưới dạng trả một khoản tiền, ví dụ trong trường hợp khoản tiền trả không đủ, hoặc trả bằng đồng tiền khác với dự kiến, hoặc trả vào một tài khoản khác với tài khoản được các bên thỏa thuận.

Ngoài việc sửa chữa và thay thế, các biện pháp khắc phục khác có thể được sử dụng cho việc thực hiện không đúng, chẳng hạn như là việc hủy bỏ quyền của người thứ ba đối với tài sản, hoặc việc hủy bỏ cấp giấy phép cần thiết của cơ quan nhà nước.

3. Giới hạn

Quyền yêu cầu điều chỉnh lại việc thực hiện không đúng được giới hạn trong các giới hạn áp dụng cho quyền yêu cầu việc thực hiện nói chung.

Phần lớn các ngoại lệ đối với quyền yêu cầu thực hiện trình bày trong Điều 7.2.2 được áp dụng dễ dàng cho nhiều biện pháp điều chỉnh lại việc thực hiện không đúng. Riêng việc áp dụng Khoản b của Điều này đòi hỏi một bình luận đặc biệt. Trong nhiều trường hợp liên quan đến những sai sót nhỏ hay sai sót không đáng kể, thì việc thay thế hay sửa chữa có thể bao hàm "sự cố gắng và những chi phí bất hợp lý" và như vậy bị loại trừ.

VÍ DỤ

Một chiếc xe ô tô mới được bán với một lỗi nhỏ về nước sơn và điều đó làm giảm giá trị chiếc xe là 0,01% so với giá bán. Sơn lại sẽ tốn 0,5% giá bán. Việc yêu cầu sửa chữa bị loại trừ, nhưng người mua có quyền yêu cầu giảm giá bán của chiếc xe.

ĐIỀU 7.2.4

(Tiền phạt do Tòa án quyết định)

1. Tòa án quyết định bên có nghĩa vụ phải hoàn thành nghĩa vụ của mình, đồng thời cũng có thể buộc bên có nghĩa vụ trả một khoản tiền phạt nếu bên này không tuân thủ quyết định của Tòa.

2. Tiền phạt có thể được thanh toán cho bên có quyền, trừ trường hợp những quy định bắt buộc ở nơi xét xử có quy định khác. Việc thanh toán tiền phạt không làm mất đi quyền đòi bồi thường thiệt hại của người có quyền.

BÌNH LUẬN

1. Tiền phạt do Tòa án quyết định

Kinh nghiệm ở một số hệ thống pháp luật cho thấy, nguy cơ bị phạt tiền do Tòa án quyết định cho việc không thực hiện là một biện pháp rất hữu hiệu để đảm bảo sự tôn trọng các quyết định yêu cầu thực hiện nghĩa vụ hợp đồng (phạt vi phạm do Tòa quyết định). Trái lại, một số hệ thống khác không quy định loại chế tài này bởi các chế tài này bị coi là sự xâm phạm không thể chấp nhận được đến quyền tự do cá nhân.

Điều 7.2.4 sử dụng giải pháp trung gian bằng cách quy định một chế tài chỉ mang tính tiền tệ, áp dụng cho mọi quyết định buộc thực hiện kể cả những quyết định về việc thanh toán một khoản tiền.

2. Ấn định phạt tiền tùy theo Tòa án

Việc sử dụng thuật ngữ *"có thể"* tại Khoản 1 của Điều này quy định rõ việc ấn định một hình phạt là tùy vào sự suy xét của Tòa án. Việc áp dụng hình phạt phụ thuộc vào loại nghĩa vụ phải được thực hiện. Trong trường hợp phán quyết của Tòa án yêu cầu việc thanh toán thì chế tài chỉ được áp dụng trong các trường hợp ngoại lệ, đặc biệt khi việc thanh toán nhanh mang tính cốt yếu đối với bên có quyền. Tương tự như vậy đối với nghĩa vụ giao hàng, các nghĩa vụ thanh toán hoặc giao hàng thông thường dễ dàng được thực hiện bằng các phương thức thực hiện thông thường. Ngược lại, trong các trường hợp nghĩa vụ phải thực hiện hoặc không được thực hiện đối với một công việc mà không thể thực hiện bởi người thứ ba, việc thực hiện với các chế tài do Tòa án ấn định là giải pháp thích hợp nhất.

3. Người thụ hưởng

Ở các nước khác nhau, hệ thống luật pháp có quy định khác nhau về các khoản tiền phạt do Tòa án ấn định, khoản tiền này phải được thanh toán cho bên có quyền, cho Nhà nước, hay cho cả hai. Một số hệ thống pháp luật cho rằng, việc thanh toán cho bên có quyền là làm cho bên này được hưởng lợi *"từ trên trời rơi xuống"*, đi ngược lại với trật tự công cộng.

Hoàn toàn bác bỏ quan niệm trên đây, Khoản 2 Điều 7.2.2 quy định rằng, bên có quyền là người được thụ hưởng tiền phạt, nhưng cũng quy định rõ về khả năng theo đó các quy phạm bắt buộc trong pháp luật của quốc gia - nơi có Tòa án thụ lý - không cho phép một giải pháp như vậy và chỉ định những người thụ hưởng khác được nhận tiền phạt vi phạm do Tòa án quyết định.

4. Phân biệt tiền phạt vi phạm do Tòa án quyết định với tiền bồi thường thiệt hại và tiền bồi thường được ấn định trước trong hợp đồng

Câu thứ hai của Khoản 2 Điều 7.2.4 quy định cụ thể tiền phạt vi phạm do Tòa án quyết định được thanh toán cho bên có quyền không làm mất đi quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên này. Việc thanh toán một khoản tiền phạt vi phạm được coi là một khoản bù đắp cho những bất lợi mà không được các quy tắc thông thường về bồi thường thiệt hại điều chỉnh. Mặt khác, vì việc thanh toán tiền bồi thường thiệt hại thường xảy ra sau việc thanh toán tiền phạt do Tòa án quyết định, trong một chừng mực nào đó, Tòa có thể tính đến biện pháp phạt tiền vi phạm khi xác định mức bồi thường thiệt hại.

Hơn nữa, tiền phạt vi phạm do Tòa án quyết định cũng khác với tiền bồi thường được ấn định trước trong hợp đồng do không

thực hiện nghĩa vụ mà Điều 7.4.13 điều chỉnh, mặc dù chúng có chức năng như nhau. Nếu Tòa án xét thấy rằng các điều khoản thỏa thuận trong hợp đồng về việc thanh toán một khoản tiền cho trường hợp không thực hiện nghĩa vụ là đủ để các bên thực hiện nghĩa vụ thì Tòa án có thể không quyết định bất kỳ loại tiền phạt nào.

5. Hình thức và thủ tục

Khoản tiền phạt do Tòa án quyết định có thể được áp dụng theo hình thức thanh toán một lần hoặc thanh toán nhiều lần.

Thủ tục để ra một quyết định như trên được *lex fori* (luật tại nơi tiến hành tố tụng) điều chỉnh.

6. Tiền phạt vi phạm do trọng tài quyết định

Vì như đã biết, theo Điều 1.11, thuật ngữ "Tòa án" bao gồm một ủy ban trọng tài, câu hỏi được đặt ra là liệu các trọng tài viên cũng có thể được phép quyết định tiền phạt vi phạm hay không.

Trong khi phần lớn các hệ thống pháp luật dường như phủ quyền đó đối với các trọng tài, thì một số hệ thống pháp luật hiện đại và thực tiễn xét xử gần đây của Tòa án đã công nhận quyền này. Giải pháp này, phù hợp với vai trò ngày càng quan trọng của trọng tài như là một phương án giải quyết tranh chấp thay thế, đặc biệt là trong thương mại quốc tế, đã được Bộ Nguyên tắc UNIDROIT thừa nhận. Bởi vì như đã biết, việc áp dụng một hình thức phạt vi phạm chỉ có thể thực hiện được bởi các trọng tài hoặc nhờ sự hỗ trợ của Tòa án, nên cần có sự giám sát thích hợp để ngăn ngừa bất kỳ khả năng lạm dụng quyền lực nào có thể xảy ra trong quyền hạn của trọng tài.

7. Công nhận và thi hành các quy định về phạt vi phạm

Vấn đề cần lưu tâm là việc công nhận và thi hành các bản án, các quyết định của Tòa án hay các phán quyết của trọng tài về tiền phạt vi phạm tại những quốc gia khác với quốc gia tiến hành giải quyết tranh chấp. Đôi khi, những quy tắc đặc biệt về vấn đề này được tìm thấy trong luật pháp của một số quốc gia và ở một chừng mực nào đó trong một số điều ước quốc tế.

ĐIỀU 7.2.5

(Thay đổi biện pháp)

1. **Bên có quyền, sau khi đã yêu cầu thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán mà vẫn không nhận được việc thực hiện trong thời hạn ấn định, hoặc nếu không có thời gian ấn định, trong một thời hạn hợp lý, có thể viện dẫn đến các biện pháp xử lý khác.**
2. **Khi quyết định của Tòa án về việc thực hiện một nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán không thể được cưỡng chế thực hiện, bên có quyền có thể viện dẫn mọi biện pháp khác.**

BÌNH LUẬN

1. Quyền thay đổi biện pháp

Điều 7.2.5 giải quyết một vấn đề đặc biệt đối với quyền yêu cầu thực hiện. Bên có quyền có thể từ chối yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán và lựa chọn một hoặc nhiều biện pháp khác.

Sự lựa chọn này được cho phép từ thực tế về những khó khăn thường gặp trong việc thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán. Ngay cả khi bên có quyền quyết định, trước tiên, viện dẫn quyền buộc thực hiện nghĩa vụ, thì sẽ là không công bằng nếu bên có quyền chỉ có một sự lựa chọn duy nhất này. Bên có nghĩa vụ sau đó có thể không còn đủ khả năng thực hiện nghĩa vụ hoặc có thể mất khả năng trong quá trình tố tụng.

2. Chủ ý thay đổi biện pháp

Hai trường hợp sau đây cần phải được giải quyết.

Trường hợp thứ nhất, bên có quyền đã yêu cầu thực hiện nhưng thay đổi ý định trước khi thi hành một phán quyết có lợi cho mình, có lẽ bởi vì bên có quyền đã phát hiện ra rằng bên có nghĩa vụ đang ở trong tình trạng không có khả năng thực hiện được nghĩa vụ. Như vậy, bên có quyền mong muốn được viện dẫn một hay nhiều biện pháp khắc phục hậu quả khác. Việc chủ ý thay đổi biện pháp khắc phục như trên chỉ có thể được chấp nhận khi lợi ích của bên có nghĩa vụ được đảm bảo một cách hợp lý theo đúng pháp luật. Trường hợp thứ hai, bên có nghĩa vụ có thể đã chuẩn bị cho việc thực hiện, đã thực hiện những nỗ lực và chịu các khoản chi phí.

Vì lý do trên, Khoản 1 của Điều 7.2.5 đã quy định rõ rằng bên có quyền chỉ có thể viện dẫn biện pháp khắc phục khác khi chưa nhận được việc thực hiện trong thời hạn đã ấn định hoặc, khi không có thời hạn ấn định, trong một thời hạn hợp lý.

Khoảng thời gian bổ sung cho bên có nghĩa vụ phụ thuộc vào mức độ khó khăn trong việc thực hiện. Bên có nghĩa vụ có quyền thực hiện nghĩa vụ của mình với điều kiện phải thực hiện trước khi thời hạn bổ sung kết thúc.

Đối với các điều kiện tương tự hạn chế quyền hủy hợp đồng trong trường hợp chậm thực hiện nghĩa vụ, xem Điều 7.3.2(2).

3. Phán quyết không thể là đối tượng cho một cưỡng chế thực hiện

Khoản 2 Điều 7.2.5 quy định trường hợp thứ hai ít khó khăn hơn, trong đó bên có quyền đã cố gắng mà không đạt được việc thực hiện phán quyết của Tòa án hay trọng tài buộc bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ của mình. Trong trường hợp này, đương nhiên là bên có quyền có thể ngay lập tức viện dẫn đến các biện pháp khác.

4. Thời hạn

Trong trường hợp có sự thay đổi biện pháp về sau, thời hạn quy định cho thông báo hủy hợp đồng theo Điều 7.3.2(2) dĩ nhiên phải được kéo dài theo hoàn cảnh. Trong trường hợp chủ ý thay đổi biện pháp, thời hạn hợp lý để thông báo bắt đầu được tính kể từ khi bên có quyền đã biết hoặc lẽ ra phải biết việc không thực hiện cho đến khi hết thời hạn bổ sung cho bên có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ của mình; trong trường hợp của Khoản 2 Điều 7.2.5, nó sẽ bắt đầu được tính từ khi bên có quyền đã biết hoặc phải biết về việc phán quyết buộc thực hiện của Tòa án hoặc trọng tài là không thể cưỡng chế thi hành được.

MỤC 3: HỦY HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 7.3.1

(Quyền hủy hợp đồng)

1. Một bên có thể hủy hợp đồng nếu xảy ra trường hợp việc không thực hiện chủ yếu của bên kia.

2. Để xác định yếu tố cấu thành việc không thực hiện chủ yếu, đặc biệt căn cứ vào những tình tiết sau đây:

a. Việc không thực hiện làm mất đi chủ yếu những gì người có quyền được mong đợi từ hợp đồng, trừ trường hợp bên có nghĩa vụ đã không dự tính trước hoặc đã không thể dự tính trước một cách hợp lý hậu quả này;

b. Việc thực hiện nghiêm ngặt nghĩa vụ là bản chất của hợp đồng;

c. Việc không thực hiện là cố ý hoặc không tính đến hậu quả;

d. Việc không thực hiện khiến cho bên có quyền tin rằng không thể tin cậy vào việc thực hiện hợp đồng trong tương lai;

e. Trong trường hợp hủy hợp đồng, bên có nghĩa vụ có thể sẽ phải chịu những tổn thất quá mức do sự chuẩn bị hoặc do việc thực hiện hợp đồng;

3. Trong trường hợp chậm trễ, bên có quyền cũng có thể hủy hợp đồng nếu bên có nghĩa vụ không thực hiện trong thời hạn bổ sung được quy định tại Điều 7.1.5.

BÌNH LUẬN

1. Hủy hợp đồng ngay cả trong trường hợp việc không thực hiện do lỗi của bên có nghĩa vụ

Những quy định được nêu trong Mục 3 nhằm áp dụng cho trường hợp bên có nghĩa vụ chịu trách nhiệm về việc không thực hiện cũng như cho trường hợp mà bên này được miễn trừ trách nhiệm về việc không thực hiện và bên có quyền không thể yêu cầu việc thực hiện bằng hiện vật cũng như đòi bồi thường thiệt hại do việc không thực hiện gây ra.

VÍ DỤ

1. A, một công ty ở nước X, mua rượu vang của B, có trụ sở ở nước Y. Sau đó, Chính phủ nước X áp dụng việc cấm nhập khẩu những mặt hàng nông nghiệp từ nước Y. Mặc dù cản trở này không thể quy kết cho A, nhưng B vẫn có thể chấm dứt hợp đồng.

2. Hủy hợp đồng và việc không thực hiện chủ yếu

Câu hỏi được đặt ra là trong trường hợp một bên không thực hiện thì việc bên kia có thể chấm dứt hợp đồng sẽ phụ thuộc vào một số yếu tố. Một mặt, việc thực hiện có thể quá trễ hoặc không đúng đến mức dẫn tới bên có quyền không thể đạt được mục đích đã mong muốn, hoặc là hành vi của bên có nghĩa vụ có thể, về một vài phương diện nào đó, cho phép bên có quyền có thể chấm dứt hợp đồng.

Mặt khác, việc hủy hợp đồng thường gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với bên có nghĩa vụ, bên này sẽ không thể phục hồi lại những chi phí cho việc chuẩn bị và thực hiện nghĩa vụ.

Bởi vì những lý do trên, Khoản 1 của Điều 7.3.1 quy định rằng bên có quyền chỉ có thể hủy hợp đồng khi việc không thực hiện của

bên kia là *"chủ yếu"*, nghĩa là việc không thực hiện không mang tầm vóc nhỏ *(xem thêm các Điều 7.3.3 và* Điều *7.3.4).*

3. Các tình tiết cần lưu ý để xác định việc không thực hiện là chủ yếu hay không

Khoản 2 của Điều 7.3.1 liệt kê một số các tình tiết cần lưu ý để xác định, cho từng trường hợp cụ thể, yếu tố cấu thành việc không thực hiện chủ yếu.

a. Việc không thực hiện tước đi một cách chủ yếu mong đợi của bên kia

Yếu tố đầu tiên được đề cập trong Điểm a Khoản 2 là việc không thực hiện chủ yếu đến mức bên có quyền bị tước đi một cách cơ bản những gì họ được quyền mong đợi vào thời điểm giao kết hợp đồng.

VÍ DỤ

2. Vào ngày 01 tháng 5, A ký một hợp đồng theo đó A phải giao một phần mềm máy tính đạt tiêu chuẩn trước ngày 15 tháng 5 cho B mà bên này yêu cầu việc giao hàng nhanh. Nếu A giao hàng vào ngày 15 tháng 6, B có thể từ chối việc giao hàng và chấm dứt hợp đồng.

Bên có quyền không thể chấm dứt hợp đồng nếu như bên có nghĩa vụ chứng minh được mình đã không dự tính hay đã không thể dự tính một cách hợp lý rằng việc không thực hiện là chủ yếu đối với bên kia.

VÍ DỤ

3. A cam kết thu nhặt phế thải ở khu đất của B trong thời hạn 30 ngày mà không xác định thời điểm bắt đầu thực hiện. B không thông báo cho A là đã thuê một số máy xúc với giá cao để bắt đầu công trình tại khu vực vào ngày 02 tháng 01. B không thể chấm dứt hợp đồng với A với lý do bên này đã không vệ sinh khu vực vào ngày 02 tháng 01.

b. Việc thực hiện nghiêm ngặt nghĩa vụ là bản chất của hợp đồng

Điểm b Khoản 2 không lưu ý đến tính nghiêm trọng thực sự của việc không thực hiện nhưng bản chất của nghĩa vụ hợp đồng mà việc thực hiện nghiêm ngặt sẽ có thể là chủ yếu. Những nghĩa vụ yêu cầu thực hiện nghiêm ngặt theo hợp đồng không phải là không thường xuyên trong các hợp đồng thương mại. Ví dụ, trong hợp đồng mua bán hàng hóa, thời điểm giao hàng thường được xem là chủ yếu và trong một giao dịch về tín dụng chứng từ thì bộ hồ sơ phải tuân thủ nghiêm ngặt theo những điều khoản ghi trong thư tín dụng.

c. Không thực hiện cố ý

Điểm c Khoản 2 quy định tình huống mà theo đó việc không thực hiện là có chủ ý hay cố tình. Tuy vậy, trái với nguyên tắc thiện chí, trung thực *(xem Điều 1.7)*, việc hủy hợp đồng khi việc không thực hiện, dù là có chủ đích, không quan trọng.

d. Không có hy vọng về việc thực hiện trong tương lai

Theo điểm d Khoản 2, việc không thực hiện khiến bên có quyền tin rằng không thể trông chờ vào việc thực hiện hợp đồng trong tương lai của bên kia là điều quan trọng. Nếu một bên phải thực hiện nghĩa vụ nhiều lần, và nếu rõ ràng rằng sai sót trong số lần thực hiện trước được lặp lại trong tất cả những lần thực hiện hợp đồng, thì bên có quyền có thể hủy hợp đồng, ngay cả khi bản thân những sai phạm trong những lần trước không phải là cho phép huỷ hợp đồng.

Đôi khi, một thiếu sót có chủ đích chứng tỏ bên này không thể tin cậy vào bên kia.

VÍ DỤ

4. A, làm đại diện cho B, có quyền được B hoàn trả mọi chi phí, đã đưa cho B những hóa đơn giả. Mặc dù, khoản tiền trong hóa đơn là không đáng kể, B có thể coi hành vi của A là một trường hợp không thực hiện chủ yếu và hủy hợp đồng đại diện với A.

- Tổn thất quá mức

Điểm e Khoản 2 điều chỉnh các tình huống trong đó bên không thực hiện nghĩa vụ đã dựa vào hợp đồng và đã chuẩn bị cho việc thực hiện hay đã đề nghị thực hiện. Trong những trường hợp này, chúng ta cần phải tính đến khả năng mà trong đó bên không thực hiện chịu một tổn thất quá mức nếu việc không thực hiện được coi như chủ yếu. Việc không thực hiện ít có khả năng bị coi là chủ yếu nếu nó xảy ra sau việc chuẩn bị hay việc thực hiện hơn là nó xảy ra trước việc chuẩn bị hay việc thực hiện. Câu hỏi cũng quan trọng được đặt ra là liệu việc thực hiện đã được đề nghị hay đã được hoàn thành có thể có lợi cho bên có nghĩa vụ hay không nếu nó bị từ chối hay bị trả lại cho bên này.

VÍ DỤ

5. Ngày 01 tháng 05, A thỏa thuận giao một chương trình phần mềm vi tính được sản xuất đặc biệt cho B. Hai bên thỏa thuận việc giao hàng sẽ vào trước ngày 31 tháng 12. A đề nghị giao hàng vào ngày 31 tháng 01, thời điểm B vẫn cần chương trình phần mềm mà A không thể bán cho bất kỳ người sử dụng nào khác. B có thể yêu cầu A bồi thường thiệt hại, nhưng không thể hủy hợp đồng.

4. Hủy hợp đồng sau Nachfrist

Khoản 3 dẫn chiếu đến Điều 7.1.5 mà Khoản 3 quy định bên có quyền có thể sử dụng thủ tục *Nachfrist* để huỷ hợp đồng nếu như không thể chấm dứt hợp đồng bằng hình thức nào khác trong trường hợp chậm trễ *(xem Bình luận 2 về Điều 7.1.5).*

ĐIỀU 7.3.2

(Thông báo hủy hợp đồng)

1. Quyền hủy hợp đồng của một bên được thực hiện bằng việc thông báo cho bên kia.

2. Khi việc thực hiện bị chậm trễ hoặc không đúng, bên có quyền mất quyền hủy hợp đồng nếu không thông báo cho bên kia trong một thời hạn hợp lý kể từ khi bên họ đã biết hoặc lẽ ra phải biết về việc đề nghị hay việc thực hiện không đúng.

BÌNH LUẬN

1. Nghĩa vụ thông báo

Khoản 1 của Điều 7.3.2 khẳng định lại một nguyên tắc theo đó quyền hủy hợp đồng của một bên được thực hiện bằng việc thông báo cho bên kia. Điều kiện về việc thông báo sẽ cho phép bên có nghĩa vụ tránh được tất cả các thiệt hại do không biết là bên có quyền có chấp nhận thực hiện hay không. Đồng thời, nó còn ngăn không cho bên có quyền lợi dụng tăng hoặc giảm giá trị của việc thực hiện làm phương hại đến người có nghĩa vụ.

2. Quá kỳ hạn

Khi nghĩa vụ đến thời hạn mà vẫn chưa được thực hiện, bên có quyền sẽ ứng xử tùy theo những gì bên này muốn và biết.

Có thể là bên có quyền không biết bên kia có ý định thực hiện nghĩa vụ hay không còn muốn việc thực hiện nữa, hay vẫn còn chưa quyết định điều gì. Trong trường hợp này, bên có quyền có thể đợi

và xem xét liệu việc đề nghị thực hiện có được đưa ra hay không, rồi sau đó quyết định tùy theo từng trường hợp *(xem Khoản 2).* Bên có quyền cũng có thể tiếp tục muốn bên kia thực hiện nghĩa vụ và trong trường hợp đó phải yêu cầu việc thực hiện trong một thời hạn hợp lý kể từ khi đã biết hoặc lẽ ra phải biết việc không thực hiện *(xem Điều 7.2.2(e)).*

Điều 7.3.2 không điều chỉnh tình huống theo đó bên có nghĩa vụ hỏi bên có quyền rằng liệu họ có chấp nhận việc thực hiện chậm trễ không. Điều này cũng không điều chỉnh trường hợp theo đó bên có quyền biết, từ một nguồn thông tin khác, rằng bên có nghĩa vụ vẫn có ý định thực hiện nghĩa vụ. Trong những trường hợp như vậy, nguyên tắc thiện chí, trung thực *(xem Điều 1.7)* có thể đòi hỏi bên có quyền phải thông báo cho bên kia nếu như không muốn chấp nhận việc thực hiện chậm trễ. Nếu không làm điều này, bên có quyền có thể phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại.

3. "Thời hạn hợp lý"

Nếu bên có quyền mong muốn chấm dứt hợp đồng thì phải thông báo cho bên kia trong một thời hạn hợp lý kể từ khi đã biết hoặc lẽ ra phải biết về việc không thực hiện (Khoản 2).

Tính chất "hợp lý" phụ thuộc vào từng hoàn cảnh cụ thể. Trong những trường hợp mà bên có quyền có thể dễ dàng có được việc thực hiện khác, và do đó có thể đầu cơ theo việc tăng hoặc giảm giá, thì việc thông báo phải được tiến hành ngay lập tức. Khi bên này cần tìm hiểu xem có thể đạt được việc thực hiện từ những nguồn thay thế khác hay không thì thời hạn hợp lý sẽ lâu hơn.

4. Sự cần thiết của việc nhận được thông báo

Thông báo do bên có quyền phải gửi có hiệu lực khi bên có nghĩa vụ nhận được nó *(xem Điều 1.10)*.

ĐIỀU 7.3.3

(Không thực hiện trước thời hạn)

Một bên có căn cứ để hủy hợp đồng nếu trước thời hạn thực hiện, rõ ràng sẽ có việc không thực hiện chủ yếu từ phía bên kia.

BÌNH LUẬN

Điều 7.3.3 quy định một nguyên tắc theo đó việc không thực hiện mà phải đợi cần được coi như một trường hợp không thực hiện đến thời hạn. Các bên phải rõ ràng là sẽ không có việc thực hiện; một nghi ngờ, kể cả khi có căn cứ, cũng chưa được coi là đầy đủ. Ngoài ra, việc không thực hiện phải là chủ yếu và bên có quyền phải thông báo việc hủy hợp đồng.

Trường hợp trong đó một bên tuyên bố sẽ không thực hiện hợp đồng là một ví dụ về việc không thực hiện trước thời hạn; tuy vậy, một số hoàn cảnh khác cũng có thể chỉ ra rằng việc không thực hiện chủ yếu sẽ xảy ra.

VÍ DỤ

A hứa sẽ giao dầu cho B bằng tàu M/S Paul ở kho bãi tại nước X vào ngày 03 tháng 02. Ngày 25 tháng 01, tàu M/S Paul vẫn còn cách kho bãi 2.000 km. Với tốc độ đang chạy, tàu sẽ không thể đến được kho bãi vào ngày 03 tháng 02 mà sớm nhất là ngày 08 tháng 02. Vì thời gian là yếu tố chủ yếu của hợp đồng, và chắc chắn có sự chậm trễ quan trọng, B có thể hủy hợp đồng trước ngày 03 tháng 02.

ĐIỀU 7.3.4

(Bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng)

Nếu một bên tin tưởng một cách hợp lý rằng không thực hiện chủ yếu của bên kia sẽ xảy ra thì có thể yêu cầu bên này những bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng, và trong khoảng thời gian đó có thể tạm dừng việc thực hiện nghĩa vụ của riêng mình. Họ có thể hủy hợp đồng nếu những bảo đảm này không được đáp ứng trong một thời hạn hợp lý.

BÌNH LUẬN

1. Dự kiến hợp lý về việc không thực hiện chủ yếu

Điều 7.3.4 bảo vệ lợi ích của một bên khi họ có lý do để tin rằng bên kia sẽ không thể hay sẽ không muốn thực hiện hợp đồng đúng hạn nhưng không thể viện dẫn Điều 7.3.3 vì vẫn có khả năng là bên kia sẽ có thể hoặc sẽ muốn thực hiện hợp đồng. Khi không có quy định đưa ra trong điều trên đây, bên thứ nhất sẽ đối mặt với hai tình thế khác nhau nhưng cùng một hệ quả. Nếu bên này đợi đến hết hạn hợp đồng mà vẫn không có việc thực hiện, thì sẽ có thể phải chịu thiệt hại. Mặt khác, nếu bên này chấm dứt hợp đồng, nhưng sau đó bên kia tiếp tục thực hiện hợp đồng, thì hành động chấm dứt hợp đồng tương đương với một trường hợp không thực hiện hợp đồng và sẽ khiến cho bên này phải bồi thường thiệt hại.

2. Quyền dừng thực hiện trong khi chờ đợi những bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng

Chính vì vậy, khi một bên tin tưởng một cách hợp lý rằng việc không thực hiện chủ yếu của bên kia sẽ xảy ra, Điều 7.3.4 cho phép

họ yêu cầu bên này những bảo đảm cho việc thực hiện đúng, và trong thời gian đó, dừng việc thực hiện nghĩa vụ của mình. Câu hỏi được đặt ra thế nào là những bảo đảm đầy đủ phụ thuộc vào hoàn cảnh. Trong một số trường hợp chỉ cần bên kia tuyên bố sẽ thực hiện hợp đồng là đủ, trong khi ở một số trường hợp khác lại cần phải có một yêu cầu đảm bảo hoặc bảo lãnh của bên thứ ba mới đủ.

VÍ DỤ

A – một công ty đóng tàu chỉ có một ụ tàu, hứa sẽ đóng một du thuyền cho B và giao hàng muộn nhất vào ngày 01 tháng 05. Ngay sau đó, B biết được C cho biết rằng A cũng đã hứa đóng một du thuyền cho C trong cùng thời kỳ. B có quyền yêu cầu A những bảo đảm đầy đủ về việc du thuyền sẽ được giao đúng hạn, và A phải cung cấp lời giải thích thỏa đáng cho B về cách thức mà A có ý định thực hiện hợp đồng với B.

3. Hủy hợp đồng

Nếu không có bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng hợp đồng, bên kia có thể hủy hợp đồng.

ĐIỀU 7.3.5

(Hậu quả của việc hủy hợp đồng)

1. Việc hủy hợp đồng giải phóng các bên khỏi những nghĩa vụ của mình trong tương lai.

2. Việc hủy hợp đồng không loại trừ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại cho việc không thực hiện.

3. Việc hủy hợp đồng không ảnh hưởng tới các điều khoản hợp đồng về giải quyết tranh chấp hay tới mọi điều khoản khác có hiệu lực kể cả trong trường hợp hủy hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Chấm dứt nghĩa vụ trong tương lai

Khoản 1 của Điều 7.3.5 đưa ra nguyên tắc chung theo đó việc hủy hợp đồng gây hậu quả cho tương lai về việc nó giải phóng các bên khỏi nghĩa vụ tương lai của mỗi bên.

2. Quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại

Việc hợp đồng chấm dứt bởi bị hủy hợp đồng không làm mất đi quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên có quyền cho việc không thực hiện theo đúng những quy định tại Mục 4 của Chương này.

VÍ DỤ

1. A bán cho B một số máy móc để phục vụ cho một dây chuyền sản xuất đặc biệt. Sau khi B bắt đầu cho vận hành máy móc, những khiếm khuyết nghiêm trọng của máy móc khiến B phải đóng cửa nhà máy lắp ráp. B tuyên bố hủy hợp đồng và còn có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại (xem Khoản 2 Điều 7.3.5).

3. Các điều khoản hợp đồng không bị ảnh hưởng bởi việc hủy hợp đồng

Ngoài quy tắc được quy định tại Khoản 1, có thể một số điều khoản hoặc nghĩa vụ tiếp tục tồn tại sau việc hủy hợp đồng. Đặc biệt, đó là những điều khoản hay nghĩa vụ liên quan đến việc giải quyết tranh chấp, đến luật áp dụng, ngoài ra cũng thể có một số điều khoản hay nghĩa vụ khác, mà do bản chất của chúng, sẽ có hiệu lực kể cả sau khi hợp đồng bị hủy, hoặc chỉ có hiệu lực sau khi hợp đồng bị hủy. Đó có thể là các điều khoản về bảo mật, về không cạnh tranh, về thanh toán các lợi ích hoặc xử lý việc chấm dứt quan hệ thương mại (quy định việc hoàn trả các khoản dự trữ, các văn

bản hoặc tài liệu quảng cáo; hoàn trả hàng tồn kho, tài liệu hoặc các ấn phẩm chứa đựng thông tin mật khác, các khoản bồi thường, xử lý quyền sở hữu trí tuệ hoặc cơ sở dữ liệu, các khoản phí chấm dứt…).

VÍ DỤ

2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, A đã tiết lộ cho B những thông tin bí mật cần thiết cho việc sản xuất, và B thỏa thuận sẽ không tiết lộ những bí mật ấy cho tới khi nó thuộc tài sản công cộng. Hợp đồng còn có thêm một điều khoản quy định rằng việc giải quyết tranh chấp sẽ được đưa ra trước Tòa án của nước A. Thậm chí, sau khi hủy hợp đồng, B vẫn có nghĩa vụ không được tiết lộ những thông tin bí mật, và bất kỳ một tranh chấp nào liên quan đến hợp đồng và hiệu lực của nó phải được giải quyết trước Tòa án của nước A (xem Khoản 3 Điều 7.3.5).

3. A, một công ty thuê mua được thành lập tại nước X, cho B, một hãng hàng không khai thác các chuyến bay trong vùng tại nước Z, thuê một máy bay thương mại. Chiếc máy bay được đăng ký quốc tịch tại nước Z, theo danh nghĩa của B, người khai thác. Vì các quy định của hàng không dân dụng quốc tế yêu cầu xóa bỏ đăng ký quốc tịch nước Z để máy bay có thể sẽ được tiếp tục tái khai thác, B đã cam kết sẽ tiến hành việc xóa bỏ đăng ký này khi hợp đồng kết thúc. B quyết định hài hòa hóa đội bay của mình và chấm dứt hợp đồng thuê. A đã không nhận được sự ủy quyền trước để tiến hành việc xóa bỏ đăng ký và khai thác máy bay. B có nghĩa vụ hợp tác với A để thực hiện việc xóa đăng ký và đạt được các giấy phép cần thiết để giúp A có thể đưa máy bay sang nước khác.

4. Nghĩa vụ sau khi hủy hợp đồng dài hạn

Câu hỏi về các nghĩa vụ sau khi hủy hợp đồng thường được đặt ra đối với các hợp đồng dài hạn. Vì đó là các điều khoản tiếp tục tồn tại sau khi hợp đồng bị hủy, các bên có nên xem xét xử lý các khía cạnh sau đây: điều khoản nào sẽ phát sinh hiệu lực sau khi hủy hợp đồng; điều khoản đó liên quan đến một bên hay cả hai bên; khoảng thời gian mà điều khoản đó có hiệu lực là bao lâu; bên nào phải chịu các khoản phí phát sinh; các chế tài có thể sử dụng trong

trường hợp không thực hiện… Các quy định tiếp tục tồn tại sau khi hủy hợp đồng có thể được xử lý theo các cách khác nhau: bằng một điều khoản chung tuyên bố rằng tất cả các quy định mà về bản chất sẽ có hiệu lực sau khi hủy hợp đồng sẽ tiếp tục được áp dụng; bằng cách liệt kê các điều khoản sẽ tiếp tục phát sinh hiệu lực; hoặc bằng tuyên bố, trong điều khoản có liên quan, rằng điều khoản đó sẽ tiếp tục được áp dụng sau khi hủy hợp đồng. Khi soạn thảo hợp đồng, các bên nên đặc biệt quam tâm đến sự tương thích của các nghĩa vụ tiếp tục tồn tại sau khi hủy hợp đồng với các quy phạm mệnh lệnh của pháp luật trong nước (ví dụ như các quy định về các hạn chế liên quan đến hạn chế cạnh tranh).

VÍ DỤ

4. Các tình tiết như trong Ví dụ 3. Hợp đồng giữa A và B chứa đựng một điều khoản theo đó B bồi thường cho A đối với các thiệt hại gây ra từ việc B chậm chễ trong việc xóa đăng ký máy bay và điều khoản này sẽ tiếp tục có hiệu lực sau khi hợp đồng bị hủy. Điều khoản bồi thường này là hợp pháp và phát sinh hiệu lực độc lập với bất kỳ yêu cầu bồi thường thiệt hại nào theo hợp đồng bị hủy, ngay cả khi việc thanh toán được thực hiện theo điều khoản này sẽ tác động đến việc tính toán các thiệt hại theo hợp đồng.
5. A cam kết cung cấp các dịch vụ tư vấn về một sản phẩm mới cho khách hàng B trong một khoảng thời gian không xác định. Quyền sở hữu trí tuệ phát sinh từ các dịch vụ của A thuộc về B – người sẽ phải thanh toán một khoản tiền bản quyền trong thời gian 15 năm kể từ lần bán hàng đầu tiên. Các khoản phí bản quyền đó đã được B thanh toán cho A trong 5 năm. Hợp đồng bị hủy trên cơ sở áp dụng Điều 5.1.8. Nghĩa vụ của B thanh toán phí bản quyền sẽ tiếp tục tồn tại trong khoảng thời gian 10 năm còn lại.
6. Khách hàng A và Nhà cung cấp B là hai bên của một hợp đồng cung cấp hệ thống viễn thông. Hợp đồng quy định khi hủy hợp đồng, B phải giúp A di chuyển các dịch vụ tới một nhà cung cấp khác và A sẽ phải chịu các khoản chi phí ra đi. Hợp đồng bị hủy, B có nghĩa vụ giúp A trong việc chuyển đổi hệ thống và A phải chịu các chi phí ra đi.

ĐIỀU 7.3.6

(Hoàn trả trong trường hợp hợp đồng thực hiện một lần)

1. Sau khi hủy hợp đồng được thực hiện một lần, mỗi bên có thể yêu cầu bên kia hoàn trả những gì mình đã cung cấp khi thực hiện hợp đồng, với điều kiện là đồng thời hoàn trả cho bên kia những gì đã nhận.

2. Nếu việc hoàn trả bằng hiện vật không thể thực hiện được hoặc không thích đáng thì phải hoàn trả bằng giá trị tương đương nếu việc làm đó là hợp lý.

3. Bên đã tiếp nhận việc thực hiện nghĩa vụ không phải hoàn lại bằng giá trị nếu việc không thể hoàn lại bằng hiện vật là do lỗi của bên kia.

4. Có thể đòi bồi thường cho những chi phí hợp lý để duy trì hoặc bảo quản những gì đã nhận được.

BÌNH LUẬN

1. Hợp đồng thực hiện một lần

Khoản 1 Điều 7.3.6 chỉ liên quan đến những hợp đồng được thực hiện một lần hoặc các hợp đồng mà nghĩa vụ đặc trưng được thực hiện một lần, trong khi hợp đồng dài hạn được điều chỉnh bằng một quy tắc khác *(xem Khoản 1 Điều 7.3.7).* Ví dụ điển hình nhất của hợp đồng được thực hiện một lần là hợp đồng mua bán mà đối tượng mua bán phải được chuyển giao toàn bộ vào một thời điểm cụ thể.

Trong hợp đồng thương mại, một bên thường xuyên phải trả một khoản tiền cho những gì mà mình nhận được. Nghĩa vụ này

không phải là nghĩa vụ đặc trưng của hợp đồng. Do đó, ngay cả khi việc thanh toán giá mua hàng được thực hiện thành nhiều lần, hợp đồng mua bán vẫn thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 7.3.6, khi việc giao hàng của người bán được thực hiện một lần duy nhất.

2. Các bên được quyền yêu cầu hoàn trả sau việc hủy hợp đồng

Khoản 1 Điều 7.3.6 quy định quyền của mỗi bên có quyền yêu cầu hoàn trả những gì mà mình cung cấp theo hợp đồng, đồng thời phải hoàn trả lại cho bên kia những gì mình đã nhận.

VÍ DỤ

1. Khi nhận sáp nhập một công ty, cổ đông đa số A thỏa thuận bán và chuyển nhượng cho B các cổ phần có giá trị là 1.000.000 bảng Anh. B chỉ trả 600.000 bảng Anh sau khi các cổ phần đã được chuyển nhượng, nên A đã chấm dứt hợp đồng. A có thể yêu cầu B trả lại số cổ phần đã nhận. Đồng thời, A phải trả lại số tiền 600.000 bảng Anh cho B.

Quy tắc này cũng áp dụng khi bên có quyền đã sai lầm. Nếu như trong Ví dụ 1, giá trị thị trường của số cổ phần này là 1.200.000 bảng Anh, A vẫn có thể yêu cầu trả lại số cổ phần đó cho mình.

Điều 7.3.6 cũng áp dụng cho tình huống theo đó bên có quyền đã đưa tiền mua tài sản, dịch vụ hoặc cho các công việc khác nhưng không nhận được, hoặc nhận được tài sản hoặc dịch vụ không đúng.

VÍ DỤ

2. A, người buôn bán các tác phẩm nghệ thuật, bán một bức tranh của họa sĩ Constable cho người buôn bán các tác phẩm nghệ thuật B với giá 600.000 Euro. B chỉ trả 200.000 Euro khi nhận bức tranh và A chấm dứt hợp đồng. Sau đó, bức tranh bị phát hiện ra chỉ là bản sao của một tác phẩm thuộc về Constable. Khi hợp đồng bị hủy, B có thể yêu cầu hoàn trả cho mình khoản tiền mà họ đã thanh toán và phải trả lại bức tranh cho A.

Đối với các chi phí phát sinh từ việc hoàn lại, Điều 6.1.11 sẽ được áp dụng.

3. Việc hoàn trả bằng hiện chất không thể thực hiện được hoặc không thích đáng

Việc hoàn trả về nguyên tắc phải được thực hiện bằng hiện vật. Tuy nhiên, có những trường hợp thay vì hoàn trả bằng hiện vật, các bên có thể hoàn trả bằng giá trị. Đó trước tiên là trường hợp khi việc hoàn trả bằng hiện vật là không thể. Giá trị của khoản hoàn trả phải tương ứng với giá trị của nghĩa vụ nhận được.

VÍ DỤ

3. Công ty A, ký hợp đồng đào đắp trong khu đất của B, ngừng công việc sau khi mới thực hiện được một phần. B chấm dứt hợp đồng và phải thanh toán cho A một khoản tiền tương ứng với khối lượng công việc đã hoàn thành. Đồng thời, B có thể yêu cầu A bồi thường cho các thiệt hại mà mình phải gánh chịu phát sinh từ việc không thực hiện hợp đồng của A (xem Điều 7.3.5(2)).

4. Công ty A thuê một con tàu cho chuyến dã ngoại dành cho nhân viên thăm một dải san hô ngoài khơi Australia. Giữa hành trình, con tàu bị hỏng và chuyến dã ngoại bị ảnh hưởng. A chấm dứt hợp đồng với B, chủ sở hữu doanh nghiệp tổ chức chuyến dã ngoại, và cho nhân viên của mình quay về bằng máy bay. Nếu A đã thanh toán chi phí, A có thể yêu cầu B hoàn trả khoản tiền đó. Đồng thời, A phải trả cho B giá trị của phần chuyến dã ngoại đã được thực hiện. Hơn nữa, A có thể yêu cầu bồi thường các thiệt hại phát sinh từ việc không thực hiện hợp đồng của B (xem Điều 7.3.5(2)).

Khoản 2 cũng quy định về việc bồi thường thiệt hại khi việc hoàn trả bằng hiện vật là không phù hợp, nhất là khi việc hoàn trả bằng hiện vật yêu cầu những nỗ lực hoặc chi phí bất hợp lý. Tiêu chí được áp dụng cho tình huống này tương tự như tiêu chí được quy định tại Điều 7.2.2(b).

VÍ DỤ

5. Nghệ sĩ A bán 200 chiếc nhẫn tráng bạc cho thương nhân B. B đã không thanh toán và A chấm dứt hợp đồng. A biết được là trong khoảng thời gian đó B đã gửi những chiếc nhẫn này cho cửa hàng của mình và con tàu vận chuyển những chiếc nhẫn đã bị chìm. Ngay cả khi việc trục vớt những chiếc nhẫn là có thể với chi phí lớn, cũng không thể trông đợi B sẽ làm việc đó. B phải trả cho A một khoản tiền thích hợp, theo giá trị của những chiếc nhẫn.

Việc xác định giá trị cần phải hoàn trả khi "điều đó là hợp lý" cho thấy rõ rằng sự hoàn trả đó chỉ có thể được thực hiện nếu và với mức độ mà nghĩa vụ được thực hiện tạo thành một lợi thế cho người có quyền. Tuy nhiên, điều này sẽ không xảy ra khi lý do làm cho người hưởng lợi có quyền hủy bỏ hợp đồng chỉ xuất hiện trong quá trình thực hiện nghĩa vụ.

VÍ DỤ

6. Công ty A giao cho công ty B viết phần mềm để cải thiện hệ thống liên lạc nội bộ của mình. Sau khi B viết xong và cài đặt phần mềm, phần mềm đó không có những chức năng mong muốn. A muốn hủy hợp đồng và yêu cầu hoàn trả khoản tiền đã thanh toán, tuy nhiên, vì hệ thống được cài đặt không có giá trị đối với A, việc yêu cầu A phải thanh toán cho B khoản tiền với phần mềm được cài đặt là không hợp lý.

4. Phân chia rủi ro

Quy định tại Khoản 2 dẫn đến việc phân chia rủi ro, theo đó, bên hưởng lợi từ việc thực hiện hợp đồng có nghĩa vụ hoàn lại bằng giá trị nếu người đó không thể thực hiện việc hoàn lại bằng vật chất. Quy định của Khoản 2 được áp dụng để xem xét bên hưởng lợi đó có hay không có trách nhiệm về những hư hỏng hoặc phá hủy những gì mà mình nhận được. Việc phân chia rủi ro về hư hỏng hay phá hủy đó được giải thích bằng việc rủi ro cần phải thuộc về người

có quyền kiểm soát việc thực hiện hợp đồng. Ngược lại, bên đó không có nghĩa vụ thực hiện việc hoàn lại bằng giá trị khi những hư hỏng hoặc phá hủy thuộc trách nhiệm của bên kia, có thể vì chúng được gây ra bởi lỗi hoặc thiếu sót rõ ràng trong quá trình thực hiện hợp đồng của bên đó. Điều này giải thích cho quy định của Khoản 3.

VÍ DỤ

7. Nhà sản xuất A bán và giao cho công ty B một chiếc xe ô tô hạng sang. Vì phanh bị lỗi, nên ô tô đã đâm vào một ô tô khác và bị phá hủy hoàn toàn. Tính đến việc chiếc ô tô không phù hợp cho mục đích sử dụng mong muốn, B có thể chấm dứt hợp đồng và yêu cầu hoàn trả số tiền đã thanh toán. B không phải trả khoản tiền bồi thường cho việc không thể hoàn trả chiếc ô tô.

Bên thụ hưởng từ việc thực hiện nghĩa vụ vẫn có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng giá trị cho những gì đã nhận được khi việc hư hỏng hoặc phá hủy vẫn xảy ra dù hợp đồng không được thực hiện.

VÍ DỤ

8. Nhà sản xuất A bán và giao một xe ô tô cho công ty B. Sau khi giao hàng, chiếc ô tô bị phá hủy hoàn toàn trong một cơn bão làm ngập khu đất của A và B. B hủy hợp đồng vì lý do xe ô tô có lỗi. B có thể yêu cầu hoàn trả số tiền đã thanh toán, nhưng đồng thời, phải trả cho A giá trị của chiếc ô tô trước khi nó bị phá hủy.

Vấn đề liên quan đến nghĩa vụ hoàn lại giá trị của công việc đã được thực hiện của bên hưởng lợi chỉ đặt ra khi mà sự hư hỏng hoặc phá hủy xảy ra trước khi tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Nếu những gì được cung cấp khi thực hiện hợp đồng bị hư hỏng hoặc phá hủy sau khi hợp đồng bị tuyên bố vô hiệu, bên hưởng lợi phải hoàn lại những gì mà mình đã nhận được. Nếu nghĩa vụ này không được thực hiện, bên bị ảnh hưởng có quyền đòi bồi thường thiệt hại theo Điều 7.4.1, trừ khi việc không thực hiện này rơi vào trường hợp miễn trách nhiệm theo quy định tại Điều 7.1.7.

VÍ DỤ

9. Công ty A bán và giao cho công ty B một chiếc xe limousine mà phần mui không kín. Vì chiếc xe không thích hợp để sử dụng, B có thể hủy hợp đồng. Từ đó, B có thể yêu cầu hoàn lại số tiền đã thanh toán, nhưng cũng phải trả lại chiếc xe. Trước khi B có thể hoàn lại chiếc xe, chiếc xe bị phá hủy hoàn toàn trong trận bão. A không thể yêu cầu bồi thường thiệt hại vì B đã được miễn trách nhiệm theo Điều 7.1.7.

5. Bồi thường chi phí liên quan đến việc thực hiện

Nếu bên thụ hưởng phải bỏ ra các chi phí để bảo quản hoặc bảo dưỡng đối tượng của việc thực hiện, việc người đó yêu cầu bồi thường các khoản chi phí này là hợp lý khi hợp đồng bị hủy và từ đó, các bên có nghĩa vụ hoàn lại cho nhau những gì đã nhận.

VÍ DỤ

10. Công ty A đã bán và trao một con ngựa đua cho công ty B. Sau một khoảng thời gian, B phát hiện ra rằng con ngựa không đạt được kích thước mong muốn như A đã hứa hẹn. B hủy hợp đồng. B có thể yêu cầu bồi thường những chi phí mà mình bỏ ra để nuôi và chăm sóc con ngựa đó.

Quy định này chỉ được áp dụng cho các chi phí hợp lý. Để xác định tính hợp lý, chúng ta cần tính đến hoàn cảnh thực tế. Trong Ví dụ 10, ta cần xem con ngựa được bán có đúng là ngựa đua hay ngựa trang trại bình thường.

Bên thụ hưởng không thể yêu cầu bồi thường các khoản chi phí không cần thiết đối với việc bảo quản hay bảo dưỡng đối tượng của việc thực hiện, ngay cả khi chúng được coi là hợp lý.

VÍ DỤ

11. Công ty A đã bán và trao cho công ty B một phần mềm máy tính. Sau đó, B phát hiện ra phần mềm thiếu một số tính năng mà mình mong muốn. B yêu cầu C xác định xem có thể tích hợp thêm các tính năng đó vào phần mềm hay không. Bởi vì việc đó

là không thể, B hủy hợp đồng. B không thể yêu cầu A trả các khoản phí mà B đã thanh toán cho C với ý nghĩa là các chi phí được quy định tại Khoản 4.

6. Lợi nhuận

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không xem xét đến các khoản lợi nhuận có được hoặc các khoản lợi ích sẽ có thể mang lại từ việc thực hiện hợp đồng. Trong thực tiễn thương mại, chúng ta thường rất khó xác định giá trị của khoản lợi nhuận mà các bên thu được trên cơ sở thực hiện hợp đồng. Hơn nữa, hai bên cũng sẽ thường đạt được mức lợi nhuận như vậy.

7. Quyền của bên thứ ba không bị ảnh hưởng

Tương tự với những điều khoản khác trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, Điều 7.3.6 điều chỉnh quan hệ giữa các bên mà không điều chỉnh quyền có thể có đối với tài sản liên quan của bên thứ ba. Những vấn đề, ví dụ như: liệu chủ nợ của bên mua, người quản lý về phá sản của bên mua, hoặc một người mua ngay tình có thể phản đối việc hoàn trả tài sản đã được bán hay không, phải được điều chỉnh bởi luật quốc gia được áp dụng.

ĐIỀU 7.3.7

(Hoàn trả trong trường hợp hợp đồng dài hạn)

1. **Sau khi hủy một hợp đồng dài hạn, thì việc hoàn trả chỉ có thể diễn ra cho giai đoạn sau của việc hủy hợp đồng, với điều kiện hợp đồng đó có thể phân chia được theo phần.**
2. **Việc hoàn trả được thực hiện theo các quy định của Điều 7.3.6.**

BÌNH LUẬN

1. Hợp đồng dài hạn

Khác với quy tắc được đưa ra tại Khoản 1 Điều 7.3.6, đối với các hợp đồng được thực hiện một lần, Khoản 1 Điều 7.3.7 quy định rằng, sau khi hủy hợp đồng dài hạn, việc hoàn trả chỉ có thể được thực hiện đối với khoảng thời gian sau khi hợp đồng bị hủy với điều kiện là hợp đồng đó phân chia được theo phần. Thực tế, vì việc thực hiện các hợp đồng dài hạn thường diễn ra trong một khoảng thời gian dài trước khi hợp đồng bị hủy, việc xem xét lại phần hợp đồng đã được thực hiện sẽ trở nên không phù hợp. Hơn nữa, hủy hợp đồng là một chế tài chỉ phát sinh hiệu lực trong tương lai (*xem Điều 7.3.5*). Do đó, việc hoàn trả cũng chỉ có thể được thực hiện đối với khoảng thời gian sau khi hủy hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A cam kết thực hiện bảo dưỡng máy tính cho công ty B, bao gồm cả phần cứng và phần mềm, trong thời gian 5 năm. Sau 3 năm cung cấp dịch vụ ổn định, A bị buộc phải dừng công việc vì bị ốm và hợp đồng bị hủy. B, vì đã trả cho A phí dịch vụ của năm thứ tư, có thể yêu cầu A hoàn lại khoản tiền đã thanh toán trước cho năm thứ tư này, chứ không phải khoản tiền đã trả cho 3 năm trước đó.

Vì hợp đồng bị hủy chỉ có hệ quả trong tương lai, bất kỳ khoản thanh toán nào còn lại đối với những phần đã được thực hiện thì có thể yêu cầu hoàn lại. Điều 7.3.7 cũng không hạn chế quyền đòi bồi thường.

VÍ DỤ

2. Công ty A cho công ty B thuê máy móc trong một thời gian là 3 năm với giá cho thuê là 10.000 Euro một tháng. Sau 2 tháng thanh toán đầy đủ, B đã dừng thanh toán dù A đã liên tục yêu

cầu. Sau 5 tháng, A chấm dứt hợp đồng cho thuê. A có quyền giữ lại khoản tiền 20.000 Euro đã nhận được (xem Điều 7.3.7(1)) và yêu cầu B trả 30.000 Euro mà B chưa thanh toán (trên cơ sở là hợp đồng cho thuê bị hủy chỉ có hệ quả trong tương lai), cũng như các thiệt hại phát sinh từ việc không thực hiện nghĩa vụ (xem Điều 7.3.5(2)).

3. Bệnh viện A thuê B để thực hiện việc lau dọn, hợp đồng có thời hạn 3 năm. Sau một năm, B thông báo với A là mình chỉ có thể thực hiện công việc với điều kiện phí dịch vụ tăng lên gấp đôi. A từ chối điều kiện này và B đình chỉ công việc. Khi hủy hợp đồng, A có thể yêu cầu B bồi thường cho các khoản chi phí đã bỏ ra để thuê một công ty vệ sinh khác (xem Điều 7.4.1 đồng thời với Điều 7.3.5(2)), trong khi B có quyền giữ lại các khoản thanh toán mà mình đã nhận được đối với những công việc đã được thực hiện (xem Điều 7.3.7(1)).

Quy định về việc hoàn trả chỉ có thể xảy ra sau khi hủy hợp đồng không được áp dụng nếu hợp đồng không phân chia được theo phần.

VÍ DỤ

4. A cam kết vẽ 10 bức tranh về một sự kiện lịch sử cho sảnh đón tiếp của B. Sau khi giao 5 bức tranh và nhận thanh toán cho 5 bức tranh đó, A không tiếp tục công việc. Vì để trang trí sảnh đón tiếp, cần phải có đủ 10 bức tranh của cùng một họa sĩ thể hiện các vấn đề khác nhau của sự kiện lịch sử đó, B có thể thể yêu cầu hoàn lại khoản tiền đã thanh toán cho A và trả lại cho A 5 bức tranh đã nhận.

2. Hoàn trả

Điều 7.3.7 đưa ra một quy định đặc thù, theo đó, đối với các hợp đồng dài hạn, loại trừ việc hoàn trả đối với những nghĩa vụ đã được thực hiện trong quá khứ. Trong trường hợp việc hoàn trả xảy ra theo Điều 7.3.7, thì các quy tắc của Điều 7.3.6 sẽ được áp dụng.

MỤC 4: BỒI THƯỜNG THIỆT HẠI

ĐIỀU 7.4.1

(Quyền đòi bồi thường thiệt hại)

Việc không thực hiên một nghĩa vụ đem lại cho bên có quyền quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại, hoặc chỉ yêu cầu bồi thường thiệt hại, hoặc đồng thời với những biện pháp khác, ngoại trừ những trường hợp được miễn trừ được quy định trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

BÌNH LUẬN

1. Nguyên tắc chung về quyền đòi bồi thường thiệt hại

Điều 7.4.1 thiết lập nguyên tắc về quyền nói chung đòi bồi thường thiệt hại trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, trừ khi được miễn trừ theo quy định của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, ví dụ như trong trường hợp bất khả kháng *(xem Điều 7.1.7)*, hoặc điều khoản về miễn trừ trách nhiệm *(xem Điều 7.1.6)*. Trường hợp hardship *(xem Điều 6.2.1 và các điều tiếp theo)* về mặt nguyên tắc không đem lại quyền đòi bồi thường thiệt hại.

Điều trên khẳng định lại rằng quyền đòi bồi thường thiệt hại, cũng như những biện pháp xử lý khác, phát sinh từ bản thân việc không thực hiện nghĩa vụ. Bên có quyền chỉ phải chứng minh việc không thực hiện, có nghĩa là họ đã không nhận được những gì đã được cam kết. Bên này đặc biệt không cần phải chứng minh rằng việc không thực hiện là do lỗi của bên có nghĩa vụ. Chứng cứ sẽ ít nhiều dễ dàng được đưa ra tùy theo nội dung của nghĩa vụ và

nhất là tùy thuộc vào nghĩa vụ phương tiện hay nghĩa vụ kết quả *(xem Điều 5.1.4)*.

Quyền đòi bồi thường thiệt hại tồn tại ngay khi phát sinh vi phạm đối với bất kỳ một nghĩa vụ nào của hợp đồng. Vì vậy, chúng ta không cần phải phân biệt đó là những nghĩa vụ chính hay là những nghĩa vụ phụ.

2. Kết hợp giữa việc bồi thường thiệt hại với những biện pháp xử lý khác

Điều 7.4.1 cũng nhắc lại rằng bên có quyền có thể hoặc yêu cầu bồi thường thiệt hại như là một biện pháp xử lý duy nhất (ví dụ như: bồi thường thiệt hại do quá hạn trong trường hợp việc thực hiện hợp đồng chậm trễ, hoặc trong trường hợp bên có quyền chấp nhận việc thực hiện không đúng; bồi thường thiệt trong trường hợp không thể nào thực hiện được mà có thể quy lỗi cho bên có nghĩa vụ) hoặc kết hợp với những biện pháp xử lý khác. Do vậy, trong trường hợp hủy hợp đồng, bồi thường thiệt hại có thể được yêu cầu để bù đắp cho những thiệt hại phát sinh do việc chấm dứt hợp đồng; hoặc là trong trường hợp cưỡng chế việc thực hiện nghĩa vụ, có thể đòi bồi thường về việc thực hiện chậm trễ và để trả cho bên có quyền những chi phí mà bên này đã phải chi. Bồi thường thiệt hại có thể đi kèm theo những biện pháp xử lý khác ("điều chỉnh lại", công khai trên báo chí, công nhận sai lầm,...).

3. Bồi thường thiệt hại và trách nhiệm tiền hợp đồng

Quyền bồi thường thiệt hại có thể tồn tại không chỉ trong khuôn khổ của việc không thực hiện hợp đồng, mà còn cả trong giai đoạn tiền hợp đồng *(xem Điều 2.1.15 về trường hợp đàm phán với dụng ý xấu, Điều 2.1.16 về trường hợp vi phạm nghĩa vụ bảo mật,*

Điều 3.2.16 về bồi thường thiệt hại do bị nhầm lẫn, lừa dối, đe doạ hay lợi ích không chính đáng). Quy chế về bồi thường thiệt hại do không thực hiện như được trình bày trong Mục này có thể được áp dụng tương tự cho những trường hợp trên.

ĐIỀU 7.4.2

(Bồi thường toàn bộ)

1. **Bên có quyền có quyền đòi bồi thường toàn bộ những thiệt hại mà mình đã phải chịu từ việc không thực hiện. Thiệt hại bao gồm những tổn thất mà bên này đã phải gánh chịu và những lợi ích bị mất đi, có tính đến mọi khoản lợi cho bên có quyền từ một khoản chi phí hay tổn thất tránh được.**
2. **Thiệt hại có thể là phi tiền tệ và bắt nguồn đặc biệt từ nỗi đau thể chất hoặc tinh thần.**

BÌNH LUẬN

1. Quyền đòi bồi thường toàn bộ thiệt hại của bên có quyền

Khoản 1 Điều 7.4.2 đưa ra nguyên tắc về bồi thường toàn bộ thiệt hại cho bên có quyền do việc không thực hiện hợp đồng. Và cũng khẳng định sự cần thiết phải có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi không thực hiện và thiệt hại *(xem thêm Bình luận 3 về Điều 7.4.3)*. Việc không thực hiện hợp đồng không được đem đến cho bên có quyền lợi ích hay mất mát nào.

Không hữu ích phải tuân theo giải pháp được thừa nhận trong một số hệ thống luật pháp, theo đó Tòa án có thể điều chỉnh mức

tiền bồi thường thiệt hại. Thực tế đem lại do giải pháp này, khi được đặt trong trật tự quốc tế, là có thể tạo ra sự không chắc chắn đáng tiếc. Mặt khác, giải pháp này có thể được áp dụng một cách không đồng nhất tùy thuộc vào mỗi Tòa thụ án.

2. Bồi thường thiệt hại phải bao gồm những thiệt hại phải gánh chịu, ngay cả tổn thất hoặc lợi nhuận

Để xác định thiệt hại cho việc tính bồi thường thiệt hại, Khoản 1 Điều 7.4.2, tương tự giải pháp ghi nhận tại Điều 74 của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, quy định rằng bên có quyền có quyền đòi bồi thường không những đối với những thiệt hại đã phải gánh chịu, mà còn cả đối với những lợi nhuận mà bên này bị mất do việc không thực hiện.

Khái niệm về tổn thất phải gánh chịu cần được hiểu theo nghĩa rộng. Nó bao gồm việc giảm phần thu của bên có quyền, hoặc tăng phần chi của bên này khi mà bên có nghĩa vụ không thanh toán và bên có quyền phải ký hợp đồng vay để giữ uy tín. Tổn thất về lợi nhuận (khoản lợi bị bỏ lỡ, "*consequential loss*") là khoản lợi nhuận mà đáng lẽ bên có quyền có được nếu như hợp đồng được thực hiện một cách nghiêm chỉnh. Lợi nhuận thường không chắc chắn, nó thường được xem như việc mất một cơ may được lợi *(xem Điều 7.4.2(2)).*

VÍ DỤ

1. Một thư viện quốc gia gửi một bản thảo viết tay quý hiếm cho một cuộc triển lãm ở nước ngoài thông qua một hãng vận chuyển đặc biệt. Trong quá trình vận chuyển, bản thảo viết tay này bị hư hại ở mức độ không thể khôi phục được. Trị giá thiệt hại của nó được ước tính khoảng 100.000 Euro. Bên vận chuyển sẽ phải bồi thường khoản thiệt hại này.

2. A, do không được B thanh toán, phải mượn tiền của ngân hàng với lãi suất cao. B sẽ phải bồi thường cho A phần tiền lãi mà A phải trả.
3. A, một công ty xây dựng, đã thuê một máy trục của công ty B. Cần cẩu của máy trục, do không được bảo quản tốt, đã bị gãy và rơi xuống xe hơi của một kiến trúc sư và làm gián đoạn công trình trong 8 ngày. Do vấn đề này, A phải trả cho chủ sở hữu mảnh đất 50.000 Euro tiền phạt do chậm trễ thi công công trình. B sẽ phải hoàn trả cho A những chi phí phát sinh do việc chậm trễ của công trình, khoản tiền phạt vi phạm và chi phí sửa chữa xe hơi cho kiến trúc sư mà A đã phải trả.
4. A, một ca sĩ, hủy bỏ cam kết với B - người tổ chức chương trình. A phải trả bồi thường thiệt hại cho B không những chi phí mà B đã trả cho việc chuẩn bị buổi hòa nhạc, mà cả lợi nhuận hụt do việc hủy bỏ buổi hòa nhạc.

3. Việc bồi thường thiệt hại không được làm lợi cho bên có quyền

Tuy nhiên, việc không thực hiện hợp đồng không được làm lợi cho bên có quyền. Vì vậy, Khoản 1 quy định cần phải tính đến các khoản lợi nhuận của bên có quyền có được từ việc không thực hiện, hoặc khoản chi phí mà bên này không phải trả (ví dụ như không phải trả tiền thuê khách sạn cho ca sĩ vắng mặt), hoặc một tổn thất mà bên này tránh được (ví dụ như trường hợp không thực hiện một việc mua bán bất lợi cho bên có quyền).

VÍ DỤ

5. A cho B thuê máy móc đào xúc đất trong 2 năm với giá thuê là 10.000 Euro mỗi tháng. Hợp đồng bị hủy sau 6 tháng nếu không thanh toán tiền thuê. Sáu tháng sau, A thuê được máy móc tương tự với giá 11.000 Euro mỗi tháng. Như vậy, cần phải khấu trừ vào khoản bồi thường thiệt hại do B phải trả cho A khoản lợi mà A có được từ việc cho thuê máy móc trong thời gian còn lại của hợp đồng ban đầu, tức là một năm, tổng cộng là 12.000 Euro.

4. Bồi thường thiệt hại trong trường hợp thay đổi thiệt hại

Nguyên tắc bồi thường toàn bộ cũng có hệ quả là cần phải lưu ý đến những thay đổi của thiệt hại, ngay cả sự định giá bằng tiền, sự thay đổi này có thể phát sinh giữa thời điểm không thực hiện nghĩa vụ và thời điểm có quyết định của Tòa án. Tuy nhiên, nguyên tắc này cũng có những ngoại lệ, ví dụ: nếu bên có quyền đã trả tiền để khắc phục thiệt hại, thì khoản bồi thường thiệt hại nhận được sẽ tương đương với khoản tiền đã được bỏ ra.

5. Bồi thường thiệt hại phi vật chất

Khoản 2 Điều 7.4.2 quy định rõ về việc bồi thường thiệt hại phi vật chất. Đó có thể là những nỗi đau về thể xác và tinh thần (*pretium doloris*), tổn hại đến danh dự nhân phẩm, thiệt hại về hình thể... cũng như những xúc phạm đến danh dự hoặc uy tín.

Quy tắc này sẽ có thể được áp dụng, trong những gì liên quan đến thương mại quốc tế, ví dụ cho những hợp đồng ký kết với nghệ sĩ, vận động viên cấp cao hoặc những nhà tư vấn thuộc một công ty hay một tổ chức.

Trong trường hợp này, đòi hỏi về tính xác thực của thiệt hại cũng cần phải được thỏa mãn *(xem Điều 7.4.3)*, cũng tương tự với tất cả những điều kiện khác về quyền bồi thường thiệt hại.

VÍ DỤ

6. A, một kiến trúc sư trẻ đang bắt đầu có uy tín, ký một hợp đồng cho việc hiện đại hóa Viện bảo tàng nghệ thuật thành phố. Cam kết này đã được bình luận nhiều trên báo chí. Cơ quan có thẩm quyền của thành phố sau đó quyết định tuyển dụng một kiến trúc sư khác có thâm niên hơn và chấm dứt hợp đồng với A. A sẽ không chỉ có quyền yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại về vật chất mà còn phải đòi bồi thường đối với sự tổn hại uy tín do thái độ này của thành phố gây nên, cũng như sự mất cơ hội nổi tiếng hơn mà lẽ ra hợp đồng có thể đem lại.

Việc bồi thường thiệt hại phi tinh thần có thể được xác định dưới những hình thức khác nhau và việc quyết định về các hình thức này, áp dụng riêng lẻ hay kết hợp, sao cho phù hợp nhất với việc bồi thường toàn bộ thiệt hại thuộc về Tòa án. Tòa án không những có thể quyết định về bồi thường thiệt hại mà còn quyết định các hình thức sửa chữa khác, như buộc công khai trên báo chí (ví dụ: bồi thường cho vi phạm các điều khoản cấm cạnh tranh hoặc cấm thành lập, hay cho vi phạm gây ảnh hưởng đến uy tín,...).

ĐIỀU 7.4.3

(Tính xác thực của thiệt hại)

1. **Những thiệt hại, kể cả những thiệt hại trong tương lai, chỉ có thể được bồi thường khi chúng được thiết lập với một mức độ hợp lý về tính xác thực.**
2. **Việc mất một cơ hội có thể được bồi thường trong phạm vi của khả năng thành hiện thực của cơ hội.**
3. **Khi không thể thiết lập với một mức độ đầy đủ tính xác thực về khoản tiền bồi thường thì thiệt hại được xác định tùy theo Tòa án.**

BÌNH LUẬN

1. Thiệt hại xảy ra phải chắc chắn một cách hợp lý

Điều 7.4.3 khẳng định lại một đòi hỏi rất rõ ràng về tính xác thực của thiệt hại, bởi vì không thể yêu cầu bên có nghĩa vụ bồi thường cho những thiệt hại mang tính giả định hoặc có thể xảy ra.

Khoản 1 cho phép việc bồi thường thiệt hại trong tương lai, tức thiệt hại vẫn chưa xảy ra, kể từ khi thiệt hại là khá chắc chắn. Khoản 2 cũng bao gồm sự mất cơ hội, và do đó, việc bồi thường sẽ chỉ được tiến hành trong phạm vi khả năng thành hiện thực của thiệt hại, ví dụ: chủ ngựa đến quá chậm để bắt đầu vòng đua do lỗi của người chuyên chở không thể yêu cầu việc bồi thường toàn bộ khoản tiền thưởng của giải đấu, mặc dù con ngựa của ông ta được coi là có khả năng chiến thắng cao nhất.

2. Xác định phạm vi thiệt hại

Tính xác thực không chỉ liên quan đến sự tồn tại của thiệt hại, mà còn cả phạm vi của thiệt hại. Có những thiệt hại mà sự tồn tại là không thể phủ nhận được nhưng mức độ thiệt hại lại rất khó xác định. Đó thường là trường hợp của việc mất cơ hội (không phải luôn có một *"giá trị"* cho con ngựa đua hay ví dụ của một công ty kỹ thuật chuẩn bị đấu thầu) hoặc trường hợp bồi thường thiệt hại phi vật chất (tổn hại về uy tín của một ai đó, giá của nỗi đau,...).

VÍ DỤ

A giao phó cho B, một công ty chuyển phát nhanh, một tài liệu tham gia đấu thầu về xây dựng một sân bay. B cam kết giao gửi tài liệu trước ngày hết hạn mời thầu. Nhưng B đã giao tài liệu quá hạn, và hồ sơ của A bị từ chối. Số tiền bồi thường thiệt hại là phụ thuộc vào khả năng mà hồ sơ của A được chấp nhận và so sánh với những đơn dự thầu đã được chọn lọc. Vì vậy, việc bồi thường sẽ thuộc về phân số lợi nhuận cao hay thấp mà A có thể thu được từ công việc.

Theo Khoản 3, khi số tiền bồi thường thiệt hại không thể được xác định với một mức độ đủ xác thực, thay vì từ chối mọi bồi thường hoặc bồi thường thiệt hại một cách tượng trưng, Tòa án sẽ xác định một cách hợp lý khoản tiền tương đương với mức độ thiệt hại xảy ra.

3. Thiệt hại phải là hậu quả trực tiếp của việc không thực hiện và phải xác thực

Có tồn tại những mối liên hệ hiển nhiên giữa tính chất xác thực và tính chất trực tiếp của thiệt hại. Tính chất trực tiếp không được nêu rõ như vậy trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, song nó được ngầm hiểu ở Điều 7.4.2(1) quy định những thiệt hại phát sinh do *"hành vi không thực hiện"* và giả định có đủ mối quan hệ nhân quả giữa việc không thực hiện và thiệt hại. Thiệt hại quá gián tiếp thì nói chung không xác thực và không dự đoán trước được.

ĐIỀU 7.4.4

(Tính dự đoán trước được của thiệt hại)

Bên có nghĩa vụ chỉ chịu trách nhiệm đối với những thiệt hại mà mình đã dự đoán trước, hoặc đã có thể dự đoán trước một cách hợp lý, vào thời điểm giao kết hợp đồng như là một hậu quả có thể xảy ra từ việc không thực hiện.

BÌNH LUẬN

Nguyên tắc về giới hạn bồi thường thiệt hại đối với thiệt hại có thể dự đoán trước được tương ứng với cách giải quyết trong Điều 74 của Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Giới hạn này được gắn liền với bản thân khái niệm của hợp đồng: không phải tất cả những lợi nhuận mà bên có quyền không được hưởng đều nằm trong phạm vi của hợp đồng, và quan trọng là bên có nghĩa vụ không phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại mà bên này đã không thể lường trước được tại thời điểm giao kết hợp đồng và đã không thể đảm bảo được.

Yêu cầu về việc dự đoán trước này được phối hợp với yêu cầu về tính xác thực của thiệt hại được quy định tại Điều 7.4.3.

Khái niệm về tính dự đoán trước cần phải được làm rõ, vì cách giải quyết theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không giống với một số hệ thống luật quốc gia. Theo đó, Bộ Nguyên tắc cho phép bồi thường cả những thiệt hại không dự doán trước được khi việc không thực hiện có nguyên nhân từ sự lừa dối hoặc từ lỗi lầm nghiêm trọng. Vì quy phạm trên đây không quy định một trường hợp ngoại lệ như vậy, nên chúng ta cần phải đưa ra một khái niệm hẹp hơn về tính dự đoán trước. Tính dự đoán trước được phải liên quan đến bản chất hoặc loại của thiệt hại, nhưng không liên quan đến phạm vi của thiệt hại, trừ khi phạm vi đó biến sự thiệt hại này thành một loại thiệt hại kiểu khác. Trong bất kỳ trường hợp nào, tính dự đoán trước được là một khái niệm tương đối, nó để lại một giới hạn lớn cho sự phán xét của thẩm phán.

Đánh giá việc dự đoán trước được vào thời điểm giao kết hợp đồng và vào bản thân của bên có nghĩa vụ (hoặc có thể bao gồm cả những người làm việc cho bên này), và tiêu chí của tham chiếu là việc một người bình thường cẩn thận có thể dự đoán trước một cách hợp lý về hậu quả của việc không thực hiện có thể xảy ra, như những hậu quả bắt nguồn từ diễn biến thường nhật hoặc của những trường hợp cụ thể của hợp đồng, chẳng hạn như những chi tiết, thông tin cụ thể do các bên ký kết hợp đồng hoặc quan hệ giao dịch trước đây của các bên cung cấp.

VÍ DỤ

1. Một xưởng nhuộm đặt mua một chiếc máy, được giao muộn tới năm tháng. Bên sản xuất có nghĩa vụ bồi thường cho chủ thợ nhuộm về những lợi nhuận bị mất do hành vi chậm trễ này, vì bên sản xuất đã phải dự đoán trước được rằng chiếc máy nhằm

vào việc sử dụng ngay lập tức. Ngược lại, bên này sẽ không bị buộc phải bồi thường thiệt hại cho việc mất một hợp đồng rất có lời lẽ ra được ký kết với chính quyền nếu chiếc máy được giao đúng thời hạn, thiệt hại này không thể dự đoán trước được.

2. Ngân hàng A thường thuê dịch vụ của một công ty hộ tống chuyển tiền để chở những túi đựng tiền xu tới các chi nhánh của ngân hàng. Không thông báo cho các nhân viên hộ tống, A đã gửi những túi đựng đồng xu mới của một bộ sưu tập có giá trị gấp 50 lần giá trị của những túi đựng tiền mọi khi. Khi những túi này bị cướp mất, A chỉ có thể được bồi thường thiệt hại tương đương với giá trị của những lần chuyển hàng mọi khi, vì nó là loại tổn thất duy nhất có thể được dự đoán trước và giá trị của vật bị mất là giá trị làm biến đổi thiệt hại này sang một loại thiệt hại khác.

Không giống với một số công ước quốc tế khác, đặc biệt trong lĩnh vực về vận tải, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, kế tục Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đã không buộc bồi thường toàn bộ những thiệt hại, kể cả những thiệt hại không thể dự đoán trước được, trong trường hợp có chủ ý không thực hiện.

ĐIỀU 7.4.5

(Xác định thiệt hại trong trường hợp thay thế)

Bên có quyền đã hủy hợp đồng và ký kết một hợp đồng thay thế trong một thời hạn hợp lý và với một cách thức hợp lý, có thể thu hồi khoản chênh lệch về giá thỏa thuận tại hợp đồng ban đầu so với và giá của hợp đồng thay thế, cũng như việc bồi thường cho mọi thiệt hại bổ sung.

BÌNH LUẬN

1. Số tiền thiệt hại suy đoán trong trường hợp thay thế

Theo những nguyên tắc chung được áp dụng cho bằng chứng về sự tồn tại và của số tiền bồi thường thiệt hại, thì cần thiết phải thiết lập những suy đoán có thể tạo thuận lợi cho nhiệm vụ của bên có quyền.

Suy đoán đầu tiên trong số những suy đoán trên được quy định tại Điều này tương ứng với nội dung chủ yếu của Điều 75 của Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Suy đoán này liên quan đến trường hợp bên có quyền ký một hợp đồng thay thế, nhất là khi có thể bị bắt buộc bởi nghĩa vụ làm giảm thiệt hại, hoặc trường hợp được tập quán cho phép. Trong trường hợp này, thiệt hại sẽ được coi là sự chênh lệch giữa giá của hợp đồng và giá của việc thay thế.

Suy đoán này chỉ áp dụng khi có một giao dịch thay thế, không áp dụng khi bên có quyền tự mình thực hiện những công việc không được thực hiện bởi bên có nghĩa vụ (*ví dụ:* khi chủ tàu sửa chữa con tàu bằng những phương tiện của riêng mình sau sự thiếu trách nhiệm của xưởng đóng tàu được yêu cầu sửa chữa).

Cũng không có sự thay thế và các quy tắc chung sẽ được áp dụng, khi một nhà máy, sau khi hủy hợp đồng đã chuyển phương tiện sản xuất của mình cho việc thực hiện một hợp đồng khác mà lẽ ra nhà máy có thể thực hiện cùng một lúc với hợp đồng đầu tiên ("*lost volume*").

Công việc thay thế cần phải được thực hiện trong một thời hạn hợp lý, theo một cách thức hợp lý để tránh cho bên vi phạm phải chịu một hành vi thiếu thận trọng hoặc có ác ý.

2. Những thiệt hại khác có thể bồi thường cho mọi thiệt hại bổ sung

Nguyên tắc thiết lập mức tối thiểu mà theo đó bên có quyền có thể được bồi thường chênh lệch giữa hai giá. Ngoài ra, bên có quyền có thể được bồi thường cho những thiệt hại bổ sung mà lẽ ra họ có thể phải chịu.

VÍ DỤ

A, xưởng đóng tàu, cam kết đem tàu của B đến ụ làm khô tàu để sửa chữa tàu với giá là 500.000 đô la Mỹ từ ngày 01/07. Vào ngày 01/06, B được biết là ụ làm khô tàu chỉ có thể sẵn sàng vào ngày 01/08. B hủy hợp đồng, sau nhiều cuộc đàm phán kéo dài và tốn kém, B đã ký kết được hợp đồng với một công ty đóng tàu C, với giá là 700.000 đô la Mỹ. B không chỉ có thể yêu cầu A phần chênh lệch giá, tức 200.000 đô la Mỹ mà cả những chi phí phát sinh và bồi thường cho thời hạn tàu phải nằm chờ không được sử dụng.

ĐIỀU 7.4.6

(Xác định thiệt hại theo giá thị trường)

1. Bên có quyền, sau khi hủy hợp đồng, mà không thiết lập một hợp đồng thay thế khác có thể đòi bồi thường cho khoản chênh lệch giữa giá thỏa thuận ban đầu của hợp đồng và giá trên thị trường tại ngày hủy hợp đồng nếu tồn tại giá thị trường cho nghĩa vụ thỏa thuận, cũng tương tự như đòi bồi thường cho những thiệt hại bổ sung.

2. Giá thị trường là giá nói chung được trả cho hàng hóa hoặc dịch vụ cung ứng trong những hoàn cảnh có thể so sánh được ở nơi mà hợp đồng lẽ ra phải được thực hiện hoặc, khi không xác định được giá thị trường của nơi này, là giá thị trường được trả ở một nơi khác mà xét thấy hợp lý được lấy để xác định.

BÌNH LUẬN

1. Khoản tiền bồi thường thiệt hại được suy đoán trong trường hợp không có hợp đồng thay thế

Điều 7.4.6, tương tự nội dung chủ yếu của Điều 76 Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, có mục đích tạo thuận lợi cho việc chứng minh thiệt hại khi không có giao dịch thay thế nhưng có tồn tại giá thị trường cho nghĩa vụ không được thực hiện. Khi đó, thiệt hại được giả định là sự chênh lệch giữa giá được thỏa thuận và giá cả thị trường tại ngày hợp đồng bị hủy.

2. Xác định "giá thị trường"

Theo Khoản 2, "giá thị trường" là giá nói chung được tính cho hàng hóa và dịch vụ được nói đến. Giá này sẽ được thiết lập bằng cách so sánh với giá hợp lý được tính cho hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự. Giá thị trường là giá được thiết lập trên một thị trường có tổ chức song đây không phải là điều bắt buộc. Chứng cứ cho giá thị trường có thể được xác lập bởi các tổ chức nghề nghiệp, các phòng thương mại,…

Theo điều trên, nơi cho phép xác định giá thị trường là nơi mà nghĩa vụ lẽ ra phải được thực hiện, hoặc nếu nơi này không có giá thị trường, thì lấy một nơi hợp lý khác làm nơi xác định.

3. Những bồi thường thiệt hại khác cho mọi thiệt hại bổ sung

Quy tắc theo đó bên có quyền có thể được bồi thường về chênh lệch giữa giá được thỏa thuận và giá thị trường vào ngày chấm dứt hợp đồng chỉ thiết lập một mức tối thiểu. Ngoài ra, bên có quyền còn có thể yêu cầu bồi thường cho những thiệt hại bổ sung khác mà bên này đã có thể phải chịu do việc hủy hợp đồng.

ĐIỀU 7.4.7

(Một phần thiệt hại do lỗi của bên có quyền)

Khi thiệt hại do một phần lỗi của bên có quyền bởi hành vi thực hiện hoặc không thực hiện của bên này, hoặc do một sự kiện mà bên này chịu trách nhiệm về rủi ro, khoản tiền bồi thường sẽ bị giảm tương ứng với mức độ mà các yếu tố trên góp phần gây nên thiệt hại và có tính đến hành vi xử sự của các bên.

BÌNH LUẬN

1. Bên có quyền tham gia gây nên thiệt hại

Áp dụng nguyên tắc chung được quy định tại Điều 7.1.2 mà theo đó thực hiện các biện pháp bị giới hạn khi việc không thực hiện hợp đồng một phần do lỗi của người có quyền, Điều 7.4.7 giới hạn quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên có quyền tương ứng với sự tham gia của bên này vào việc gây nên thiệt hại. Sẽ là không công bằng nếu bên có quyền có thể được bồi thường toàn bộ thiệt hại xảy ra trong khi một phần thiệt hại là do lỗi của họ.

2. Các cách thức góp phần gây nên thiệt hại

Việc góp phần gây nên thiệt hại của bên có quyền có thể dưới dạng hành vi xử sự của bên này, hoặc một sự kiện xảy ra mà bên này chịu trách nhiệm về rủi ro. Hành vi xử sự có thể dưới dạng một hành vi thực hiện (*ví dụ:* bên này đã đưa địa chỉ sai cho người vận chuyển), hoặc hành vi không thực hiện (*ví dụ:* bên này không đưa ra cho bên xây dựng tất cả các hướng dẫn sử dụng của máy móc bị khuyết tật). Thông thường nhất thì hành vi của bên có quyền

thể hiện ở sự không tôn trọng một trong những nghĩa vụ của hợp đồng. Nhưng cũng có thể là một lỗi ngoài hợp đồng hay việc không thực hiện một hợp đồng khác. Đặc biệt, những yếu tố ngoại cảnh mà bên có quyền chịu trách nhiệm về rủi ro có thể là hành vi của những người mà bên này phải chịu trách nhiệm như những người làm việc cho bên này.

VÍ DỤ

1. A, là một nhà đại lý bị ràng buộc bởi điều khoản độc quyền trong hợp đồng đại lý với B, mua hàng của C, bởi vì B yêu cầu phải thanh toán ngay; trong khi đó, theo hợp đồng, việc thanh toán là 90 ngày. B đòi tiền phạt theo thỏa thuận về việc vi phạm điều khoản độc quyền. B chỉ có thể đạt được một phần số tiền, vì bản thân B đã gây ra việc không thực hiện hợp đồng của A.
2. A, là một hành khách trên một du thuyền sang trọng, đã bị ngã trong thang máy khi thang máy không dừng ở thềm nghỉ. B, chủ tàu, phải chịu trách nhiệm bồi thường về hậu quả do A bị ngã và đòi bồi thường thiệt hại lại từ phía C, công ty đã kiểm tra tất cả các thang máy trước khi khởi hành. Do chứng minh được rằng tai nạn sẽ không xảy ra nếu như thềm nghỉ được chiếu sáng hơn, mà đây là trách nhiệm của B. Do vậy, B sẽ không nhận được toàn bộ khoản bồi thường thiệt hại từ C.

3. Việc phân chia mức độ góp phần gây nên thiệt hại

Hành vi xử sự của bên có quyền hay những yếu tố ngoại cảnh mà bên này chịu trách nhiệm về rủi ro có thể làm cho bên có nghĩa vụ hoàn toàn không thể thực hiện được hợp đồng. Nếu những điều kiện của Điều 7.1.7 (*Trường hợp bất khả kháng*) thỏa mãn, bên có nghĩa vụ được miễn trừ toàn bộ trách nhiệm.

Nếu không, bên có quyền sẽ có việc miễn trừ một phần tương ứng với hành vi mà bên này góp phần gây ra thiệt hại. Việc xác định mức độ lỗi của mỗi bên trong hợp đồng có thể khó khăn và nó phụ

thuộc rất nhiều vào quyền phán quyết của Tòa án. Điều 7.4.7 cung cấp một hướng dẫn giải quyết cho Tòa án là cần lưu ý đến hành vi xử sự của các bên. Hành vi vi phạm của một bên càng nghiêm trọng, thì bên này gây nên thiệt hại càng nhiều.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết như trong Ví dụ 1. B là bên đầu tiên không tuân thủ các điều khoản của hợp đồng, B bị coi như đã làm cho A không tôn trọng điều khoản độc quyền. B chỉ có thể đòi bồi thường thiệt hại 25% khoản tiền được thỏa thuận trong điều khoản phạt vi phạm.
4. Các tình tiết như trong Ví dụ 2. Vì hành vi vi phạm của B và C là tương đương, nên B chỉ có thể đòi được từ C khoảng 50% giá trị thiệt hại mà B đã phải trả cho A.

4. Góp phần gây nên thiệt hại và hạn chế thiệt hại

Điều 7.4.7 cần được hiểu trong mối liên hệ với điều khoản sau đây về hạn chế thiệt hại *(xem Điều 7.4.8)*. Nếu điều này liên quan đến hành vi xử sự của bên có quyền trong việc gây nên thiệt hại ban đầu, thì Điều 7.4.8 liên quan đến hành vi xử sự của họ sau khi gây nên thiệt hại ban đầu.

ĐIỀU 7.4.8

(Hạn chế thiệt hại)

1. Bên có nghĩa vụ không chịu trách nhiệm đối với thiệt hại mà bên có quyền lẽ ra có thể hạn chế được bằng những biện pháp hợp lý.

2. Bên có quyền có thể đòi đền bù những chi phí hợp lý đã chi nhằm hạn chế thiệt hại.

BÌNH LUẬN

1. Nghĩa vụ hạn chế thiệt hại của bên có quyền

Mục đích của Điều 7.4.8 là để tránh cho bên có quyền thụ động chờ đợi được bồi thường thiệt hại mà lẽ ra họ có thể tránh hoặc hạn chế. Với mục đích này, bên có quyền sẽ không được bất kỳ bồi thường nào cho thiệt hại mà họ lẽ ra có thể tránh bằng những biện pháp thích hợp.

Hiển nhiên, bên phải gánh chịu những hậu quả của việc không thực hiện hợp đồng không thể bị bắt buộc áp dụng những biện pháp tốn kém về thời gian và tiền bạc. Song, về mặt kinh tế, sẽ bất hợp lý khi để gia tăng một thiệt hại mà lẽ ra có thể hạn chế bằng những biện pháp thích hợp.

Những biện pháp mà bên có quyền áp dụng có thể giảm hoặc hạn chế thiệt hại lan rộng, nhất là khi thiệt hại có nguy cơ kéo dài trong thời gian nếu không có các biện pháp thích hợp (thường sẽ là trường hợp hợp đồng thay thế *(xem Điều 7.4.5)*), hoặc tránh gia tăng thiệt hại ban đầu.

VÍ DỤ

1. Ngày 02 tháng 05, A yêu cầu B, một công ty du lịch, đặt phòng khách sạn tại thành phố X cho ngày 01 tháng 06, với giá là 200 Euro. Đến ngày 15 tháng 05, A được biết rằng B vẫn chưa đặt phòng. Tuy nhiên, A vẫn đợi đến ngày 25 tháng 05 mới tiến hành việc đặt phòng khác và chỉ có thể tìm phòng với giá 300 Euro, trong khi A có thể tìm được phòng với giá 250 Euro nếu như bên này thực hiện các biện pháp cần thiết vào ngày 15 tháng 05. A chỉ có thể yêu cầu B bồi thường 50 Euro.
2. A, bên nhận thầu được giao nhiệm vụ xây dựng một nhà máy cho công ty B, đã bất ngờ chấm dứt công trình trong giai đoạn kết thúc. B tìm một nhà thầu khác để hoàn tất việc xây dựng

nhưng đã không tiến hành một biện pháp nào để bảo quản những tòa nhà trong điều kiện thời tiết xấu. B sẽ không thể yêu cầu bồi thường thiệt hại cho những hư hỏng do không tiến hành những biện pháp bảo vệ tạm thời.

2. Hoàn trả những chi phí

Việc cắt giảm khoản tiền bồi thường tương ứng với việc bên có quyền không tiến hành những biện pháp cần thiết nhằm hạn chế thiệt hại không được là nguyên nhân gây tổn hại cho bên này. Do đó, bên có quyền sẽ có thể yêu cầu bên có nghĩa vụ vi phạm hoàn trả những chi phí mà mình đã phải chịu nhằm hạn chế thiệt hại, với điều kiện chi phí phải hợp lý căn cứ vào hoàn cảnh (Khoản 2).

VÍ DỤ

3. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 2, nhưng ở đây, B tiến hành thực hiện những công việc cần thiết để bảo quản tạm thời tòa nhà. Chi phí cho công việc bảo quản này sẽ được cộng thêm vào thiệt hại do A gây ra trong việc không thực hiện hợp đồng, với điều kiện là những chi phí này phải hợp lý. Nếu không, những chi phí này sẽ bị giảm bớt.
4. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, A thuê một căn phòng với giá 500 Euro trong một khách sạn hạng sang. A chỉ có thể yêu cầu bồi thường 50 Euro cho phòng thuê mà A lẽ ra có thể thuê với giá 250 Euro.

ĐIỀU 7.4.9

(Lãi từ việc không thanh toán)

1. Trong trường hợp không được thanh toán một khoản tiền đến hạn, bên có quyền được quyền yêu cầu bên kia khoản tiền lãi cho khoản tiền này từ thời hạn thanh toán đến hạn cho đến ngày thanh toán, cho dù có hay không có việc miễn trừ.

2. Tỷ lệ lãi suất là tỷ lệ lãi suất trung bình cho vay ngắn hạn của ngân hàng cho đồng tiền thanh toán của hợp đồng tại địa điểm và tại thời điểm việc thanh toán phải được thực hiện, nếu không xác định được tỷ lệ lãi suất này tại địa điểm trên thì áp dụng tỷ lệ lãi suất trung bình cho vay ngắn hạn của quốc gia có đồng tiền thanh toán. Nếu không xác định được cả hai tỷ lệ lãi trên, thì tỷ lệ lãi suất là tỷ lệ lãi thích hợp được xác định bởi luật của quốc gia có đồng tiền thanh toán.

3. Bên có quyền, ngoài ra, còn được quyền yêu cầu bồi thường cho mọi thiệt hại bổ sung.

BÌNH LUẬN

1. Khoản bồi thường cố định trong trường hợp không thanh toán một khoản tiền

Điều 7.4.9 nhắc lại nguyên tắc đã được chấp nhận rộng rãi theo đó thiệt hại phát sinh từ việc chậm thanh toán một khoản tiền được điều chỉnh bởi một chế định riêng biệt và được tính bằng một khoản tiền không đổi được ấn định tương đương với số tiền lãi của khoản tiền phải thanh toán phát sinh kể từ thời điểm đến hạn thanh toán đến khi việc thanh toán có hiệu lực.

Tiền lãi phải được trả bất kỳ khi nào việc chậm thanh toán do lỗi của bên có nghĩa vụ, như vậy là kể từ thời điểm đến hạn thanh toán, bên có quyền không cần phải có việc đòi nợ.

Nếu như việc chậm thanh toán là do hậu quả của trường hợp bất khả kháng (ví dụ bên có nghĩa vụ không thể nào thanh toán khoản nợ do các quy định mới về ngoại hối), thì tiền lãi vẫn được

tính nợ, song đó không phải là khoản tiền bồi thường thiệt hại mà là để trừ đi khoản lợi do việc không thanh toán mang lại cho bên có nghĩa vụ, bởi họ vẫn tiếp tục hưởng lợi đối với khoản tiền mà họ không thể thanh toán.

Việc bồi thường có tính chất không đổi. Nói cách khác, trừ những quy định trong Khoản 3, bên có quyền không thể cho rằng họ lẽ ra đã có thể đầu tư khoản tiền nợ với lãi suất cao hơn, và bên có nghĩa vụ không thể cho rằng họ lẽ ra đã đầu tư khoản tiền nợ với lãi suất thấp hơn so với lãi suất trung bình được quy định tại Khoản 2.

Đương nhiên các bên có thể thỏa thuận trước mức lãi suất khác (lúc đó, lãi suất này được điều chỉnh bởi Điều 7.4.13).

2. Lãi suất

Khoản 2 Điều 7.4.9, trước hết, xác định lãi suất bằng cách đối chiếu để xác định tiền lãi là lãi suất cho vay ngắn hạn bình quân của ngân hàng đối với khách hang vay chính. Giải pháp này dường như là phù hợp nhất với những yêu cầu của thương mại quốc tế và là thích hợp nhất cho việc bảo đảm việc bồi thường thỏa đáng về những thiệt hại phải gánh chịu. Đó là lãi suất mà bên có quyền thường phải đi mượn ngân hàng số tiền mà bên có nghĩa vụ không thanh toán. Lãi suất thông thường là lãi suất trung bình cho vay ngắn hạn của ngân hàng tại nơi nghĩa vụ thanh toán phải được thực hiện đối với đồng tiền thanh toán của hợp đồng.

Tuy nhiên, lãi suất này cũng có thể không tồn tại đối với đồng tiền thanh toán của hợp đồng. Trong trường hợp này, Điều 7.4.9 quy định áp dụng trước tiên lãi suất cho vay trung bình của quốc gia có đồng tiền thanh toán. Ví dụ, nếu như khoản vay được thỏa thuận bằng đồng Bảng Anh, có thể thanh toán được tại nước X

và không có lãi suất cho vay tính theo Bảng Anh tại thị trường tài chính của nước X, thì tham chiếu sẽ được thực hiện theo lãi suất hiện hành này tại Vương quốc Anh.

Trong trường hợp không có quy định về lãi suất trong cả hai địa điểm trên, thì phải lấy lãi suất *"thích hợp"* được ấn định theo luật của quốc gia có đồng tiền thanh toán. Trong hầu hết các trường hợp, đây sẽ là lãi suất hợp pháp theo luật định và vì có thể có nhiều lãi suất khác nhau, nên sẽ là lãi suất thích hợp nhất cho các hợp đồng quốc tế. Trong trường hợp không có lãi suất theo luật định, thì sẽ áp dụng lãi suất ngân hàng hợp lý nhất.

3. Bồi thường thiệt hại bổ sung

Tiền lãi được coi như để bồi thường thiệt hại phải chịu do việc chậm thanh toán gây ra. Nhưng có thể việc chậm thanh toán còn gây ra những thiệt hại bổ sung cho bên có quyền mà bên này được quyền bồi thường khi chứng minh được là có thiệt hại và đáp ứng những điều kiện về tính xác thực và tính dự đoán trước được (Khoản 3).

VÍ DỤ

Để đầu tư cho việc tu sửa nhà máy của mình tại nước X, A ký kết hợp đồng vay với B, một tổ chức chuyên cho vay tín dụng. Hợp đồng vay ghi rõ mục đích sử dụng khoản tiền vay. Khoản tiền này đã được chuyển chậm 3 tháng và chi phí tu sửa nhà máy đã tăng lên 10% trong thời gian này. A có thể đòi B bồi thường về khoản tiền bổ sung trên.

ĐIỀU 7.4.10

(Tiền lãi từ khoản tiền bồi thường thiệt hại)

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, tiền bồi thường thiệt hại do không thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán làm phát sinh tiền lãi từ ngày không thực hiện.

BÌNH LUẬN

Điều 7.4.10 xác định thời điểm mà từ đó tiền bồi thường thiệt hại sinh lãi trong trường hợp không thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán. Trong trường hợp này, tại ngày không thực hiện, khoản tiền bồi thường thiệt hại thường vẫn chưa xác định được bằng tiền. Việc xác định chỉ được tiến hành sau khi xảy ra thiệt hại, hoặc bằng thỏa thuận giữa các bên, hoặc bởi Tòa án.

Điều 7.4.10 ấn định thời điểm bắt đầu là ngày xảy ra thiệt hại. Đây là giải pháp thích hợp nhất trong thương mại quốc tế, nơi mà các bên tham gia không có tập quán để tiền nằm bất động. Vì vậy, giá trị tài sản của bên có quyền đã bị giảm từ khi phát sinh thiệt hại; trong khi đó, chừng nào chưa thanh toán bồi thường thiệt hại, bên có nghĩa vụ được hưởng lợi về khoản tiền lãi của số tiền mà mình sẽ phải trả. Do đó, khoản được lợi này phải được trả cho bên có quyền.

Tuy nhiên, trong việc đánh giá cuối cùng về thiệt hại cần phải lưu ý tính đến thiệt hại tại ngày xảy ra thiệt hại, nhằm tránh trường hợp phải bồi thường hai lần, nhất là trường hợp đồng tiền thanh toán bị mất giá.

Điều 7.4.10 không đề cập đến việc chuyển lãi thành vốn (*"compound interest" – lãi kép*) mà theo luật một số nước nội dung này được điều chỉnh bởi các quy phạm về trật tự công cộng, các quy phạm này hạn chế chuyển lãi thành vốn nhằm bảo vệ bên có nghĩa vụ.

ĐIỀU 7.4.11

(Phương thức bồi thường bằng tiền)

1. Tiền bồi thường thiệt hại phải được trả một lần duy nhất. Tuy nhiên, chúng có thể được trả theo định kỳ căn cứ vào tính chất của thiệt hại.

2. Những thanh toán định kỳ có thể được tính theo chỉ số trượt giá.

BÌNH LUẬN

1. Trả một lần duy nhất hoặc trả định kỳ

Mặc dù Điều 7.4.11 không ấn định một phương thức thanh toán đặc biệt cho tiền bồi thường thiệt hại, việc thanh toán một lần duy nhất nói chung được coi là phương thức phù hợp nhất trong thương mại quốc tế. Tuy nhiên, đôi khi việc thanh toán định kỳ lại thích hợp hơn do bản chất của thiệt hại, ví dụ như đối với một thiệt hại còn tiếp diễn.

VÍ DỤ

1. A, một chuyên gia, ký kết hợp đồng tư vấn với B để kiểm tra độ an toàn các nhà máy của bên này. A đã thiệt mạng trong chuyến đi đến một nhà máy của B bằng máy bay trực thăng mà B thừa nhận chịu trách nhiệm. A để lại hai con nhỏ, 12 tuổi và 8 tuổi. Để bồi thường thiệt hại cho gia đình của A, B phải chu cấp hàng tháng một khoản tiền cho hai đứa trẻ cho đến tuổi trưởng thành.

2. A, một chuyên gia trong lĩnh vực an toàn, được B tuyển dụng trong khoảng thời gian ba năm. Khoản tiền thù lao là 0,5% sản lượng. Sáu tháng sau, B sa thải A một cách bất hợp pháp. B có thể buộc phải trả khoản tiền hàng tháng tương đương với số tiền lương đã thỏa thuận cho đến khi A tìm được việc làm mới, nhiều nhất là trong ba mươi tháng.

2. Chỉ số trượt giá

Nhằm tránh chế định phức tạp về sửa đổi thông qua Tòa án, Khoản 2 Điều 7.4.11 cho phép sử dụng hệ số trượt giá để tính khoản tiền bồi thường thiệt hại theo định kỳ nhằm tính đến trường hợp lạm phát. Tuy nhiên, tính hệ số trượt giá có thể bị cấm theo luật của nơi có Tòa án thụ lý vụ việc.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết tương tự như các tình tiết tại Ví dụ 1. Tiền chu cấp hàng tháng có thể được tính với chỉ số trượt giá hàng tiêu dùng tại nơi hai đứa trẻ sinh sống.

ĐIỀU 7.4.12

(Đồng tiền tính toán thiệt hại)

Thiệt hại được tính hoặc bằng đồng tiền quy định trong điều khoản về nghĩa vụ thanh toán, hoặc bằng đồng tiền tại nơi thiệt hại phát sinh, tùy theo đồng tiền nào thích hợp nhất.

BÌNH LUẬN

Thiệt hại được phát sinh từ việc không thực hiện hợp đồng quốc tế có thể xảy ra ở nhiều nơi khác nhau, và do vậy, nảy sinh vấn đề là phải xem đồng tiền nào được sử dụng để tính toán thiệt hại. Điều 7.4.12 quy định về vấn đề này, và được phân biệt với vấn đề đồng tiền thanh toán bồi thường thiệt hại theo Điều 6.1.9.

Điều 7.4.12 cho phép lựa chọn giữa đồng tiền theo nghĩa vụ thanh toán và đồng tiền của nơi xảy ra thiệt hại, tùy theo đồng tiền nào thích hợp nhất.

Nếu như sự lựa chọn thứ nhất không cần giải thích đặc biệt, thì sự lựa chọn thứ hai chủ yếu nhằm điều chỉnh trường hợp theo đó bên có quyền đã trả những chi phí bằng một đồng tiền thanh toán nhất định nhằm khắc phục thiệt hại mà bên này phải chịu. Trong trường hợp này, bên có quyền có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại bằng đồng tiền này, mặc dù nó không phải là đồng tiền thanh toán theo hợp đồng. Đồng tiền theo đó lợi tức lẽ ra được phát sinh cũng sẽ có thể được coi là đồng tiền thích hợp nhất để tính toán thiệt hại.

Sự lựa chọn này thuộc về bên có quyền, với điều kiện phải tôn trọng nguyên tắc bồi thường toàn bộ thiệt hại.

Sau cùng, cần lưu ý rằng, nếu như không có thỏa thuận gì khác, một bên có quyền yêu cầu tiền lãi và tiền phạt bằng cùng một loại tiền với đồng tiền theo đó nghĩa vụ chính được thể hiện.

ĐIỀU 7.4.13

(Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng)

1. **Trong trường hợp hợp đồng quy định rằng bên không thực hiện nghĩa vụ sẽ phải trả một khoản tiền bồi thường nhất định do việc không thực hiện, bên có quyền sẽ được hưởng khoản tiền này một cách độc lập với thiệt hại thực tế phải gánh chịu.**
2. **Tuy vậy, mặc dù có thỏa thuận khác, khoản tiền bồi thường có thể được giảm xuống một mức hợp lý nếu nó quá mức so với thiệt hại gây ra do việc không thực hiện và do các hoàn cảnh khác.**

BÌNH LUẬN

1. Tiền bồi thường được ấn định trước trong hợp đồng

Điều 7.4.13 đưa ra một khái niệm rộng về những thỏa thuận nhằm điều chỉnh việc phải trả một khoản tiền cụ thể trong trường hợp không thực hiện nghĩa vụ, khái nhiệm này có thể có mục đích tạo điều kiện cho quá trình bồi thường thiệt hại (bồi thường thiệt hại được ấn định trước hay *"liquidated damages"* trong hệ thống *common law*) hoặc có mục đích tiến hành như biện pháp phòng ngừa việc không thực hiện hợp đồng (nói đúng hơn là các điều khoản phạt vi phạm).

2. Tiền bồi thường được ấn định trước trong hợp đồng: về nguyên tắc có hiệu lực

Luật pháp các nước có quy định rất khác nhau về hiệu lực của loại điều khoản này, từ việc chấp nhận chúng ở phần lớn các nước theo hệ thống "dân luật", có hay không có khả năng giám sát tư pháp về những điều khoản đặc biệt tốn kém này, cho đến việc bác bỏ triệt để các điều khoản mang tính đe dọa trừng phạt trong các hệ thống common law, ví dụ như các điều khoản phạt vi phạm.

Vì sự xuất hiện khá phổ biến của chúng trong thực tiễn hợp đồng quốc tế, Khoản 1 Điều này công nhận hiệu lực của mọi điều khoản, theo đó bên không thực hiện nghĩa vụ sẽ phải thanh toán một khoản tiền cho bên có quyền do việc không thực hiện nghĩa vụ. Do vậy, khoản tiền này sẽ được trả cho bên có quyền một cách tách biệt với thiệt hại thực tế mà bên này phải chịu. Bên vi phạm không thể viện dẫn rằng bên có quyền đã chịu thiệt hại nhỏ hơn hoặc không chịu thiệt hại nào.

VÍ DỤ

1. A, một cựu cầu thủ bóng đá quốc tế người nước X, được thuê huấn luyện đội bóng B của nước Y trong ba năm, với mức lương hàng tháng là 10.000 đô la Úc. Theo thỏa thuận, khoản bồi thường thiệt hại sẽ là 200.000 đô la Úc trong trường hợp sa thải vô cớ. Sau đó sáu tháng, A đã bị sa thải vô cớ. A có quyền được yêu cầu khoản tiền theo thỏa thuận, ngay cả khi sau đó A được một đội tuyển bóng đá khác tuyển dụng với mức lương cao gấp đôi so với mức lương mà B trả.

Thông thường, nó liên quan đến việc không thực hiện nghĩa vụ do lỗi của bên có nghĩa vụ, bởi lẽ khó mà chấp nhận một điều khoản quy định phải trả một khoản tiền được ấn định trước trong trường hợp việc không thực hiện do trường hợp bất khả kháng. Tuy nhiên, như một trường hợp ngoại lệ, các bên cũng có thể thỏa thuận một điều khoản như vậy cho việc không thực hiện không thuộc lỗi của bên có nghĩa vụ.

Trong trường hợp không thực hiện một phần nghĩa vụ, tiền bồi thường có thể sẽ bị giảm theo phần tương ứng trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên

3. Khoản tiền ấn định trước có thể được giảm

Để tránh khả năng lạm dụng mà những điều khoản này có thể gây ra, Khoản 2 cho phép giảm bớt số tiền đã thỏa thuận nếu số tiền đó rõ ràng là quá mức *"so với thiệt hại gây ra do việc không thực hiện và so với các hoàn cảnh khác"*. Khoản 2 cũng nêu rõ rằng các bên không thể, dù dưới cách thức nào, loại trừ khả năng giảm bớt số tiền được thỏa thuận này.

Khoản tiền chỉ có thể được giảm chứ không được loại bỏ, đó là trường hợp Thẩm phán yêu cầu bồi thường thiệt hại một khoản tiền

đúng với thiệt hại mà hoàn toàn không xét đến ý chí của các bên. Khoản tiền này cũng không thể được tăng nếu bồi thường thấp hơn thiệt hại thực tế, ít ra là theo điều luật này *(xem Bình luận 4 về Điều 7.1.6)*. Hơn nữa, khoản tiền bồi thường cần phải *"rõ ràng quá mức"*, có nghĩa là nó thể hiện quá rõ ràng đối với một người bình thường. Đặc biệt, các bên cần so sánh khoản tiền được thỏa thuận theo hợp đồng với thiệt hại thực tế phải chịu.

VÍ DỤ

2. A giao kết hợp đồng với B về việc mua một chiếc máy, hợp đồng quy định thanh toán thành năm lần, mỗi lần 50.000 Euro. Hợp đồng có ghi một điều khoản về quyền hủy hợp đồng khi A không thanh toán đến hạn một đợt, và cho phép B được giữ khoản tiền đã thanh toán và tiếp tục nhận những đợt thanh toán tiếp theo như là khoản bồi thường thiệt hại. A không thanh toán tại đợt lần thứ ba. B giữ khoản tiền 100.000 Euro đã được thanh toán, và ngoài ra còn yêu cầu việc hoàn trả máy, và khoản tiền 150.000 Euro cho ba lần thanh toán tới. Tòa án sẽ giảm bớt khoản tiền này vì việc không thực hiện nghĩa vụ của A sẽ đem lại cho B khoản lợi quá mức.

4. Phân biệt khoản tiền được ấn định trước trong hợp đồng với điều khoản phạt giải ước và các điều khoản tương tự khác

Loại điều khoản được quy định tại Điều này cần được phân biệt với điều khoản cho phép giải ước và các điều khoản tương tự khác, theo đó cho phép một bên rút lui khỏi hợp đồng một cách hợp pháp bằng cách hoặc trả một số tiền hoặc chịu mất số tiền đặt cọc. Mặt khác, một điều khoản quy định bên có quyền có thể giữ lại số tiền đã được thanh toán như một phần của giá thanh toán cũng được điều chỉnh trong Điều này.

VÍ DỤ

3. A cam kết bán một tòa nhà cho B với giá 450.000 Euro. B phải thực hiện quyền mua ưu tiên trong vòng ba tháng và phải trả một khoản tiền đặt cọc là 25.000 Euro và A có thể giữ lại khoản tiền này, nếu B không thực hiện quyền mua ưu tiên. Vì đây không phải là khoản tiền bồi thường thiệt hại được xác định trước trong hợp đồng, nó không thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều trên và khoản tiền đặt cọc như vậy không thể được giảm cho dù nó rõ ràng là quá mức so với hoàn cảnh.
4. A giao kết hợp đồng với B về việc thuê một cỗ máy. Hợp đồng quy định rằng trong trường hợp A không trả bất kỳ đợt thanh toán nào, hợp đồng sẽ đương nhiên được hủy, và những khoản tiền đã được thanh toán trả sẽ được B giữ lại như là tiền bồi thường thiệt hại. Điều khoản này thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều trên và khoản tiền được định trước này có thể bị giảm.

CHƯƠNG 8

BÙ TRỪ

ĐIỀU 8.1

(Điều kiện bù trừ)

1. Trong trường hợp hai người đồng thời có nghĩa vụ với nhau về một khoản tiền hoặc các khoản nợ có bản chất như nhau, thì một trong hai bên (gọi là bên thứ nhất) có thể bù trừ khoản nợ của mình đối với bên có quyền (gọi là bên kia) nếu như, vào thời điểm bù trừ:

a. Bên thứ nhất có quyền trả nợ;

b. Khoản nợ mà bên kia là chắc chắn, xét về sự tồn tại và về trị giá, và có thể được đòi.

2. Nếu các khoản nợ của hai bên xuất phát từ cùng một hợp đồng, thì bên thứ nhất có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia mà khoản nợ này không chắc chắn xét về sự tồn tại và về trị giá.

BÌNH LUẬN

1. Việc sử dụng phương thức bù trừ

Theo Bộ Nguyên tắc này, trong trường hợp hai bên đồng thời có các khoản nợ với nhau xuất phát từ một hợp đồng hoặc từ tất cả các loại nghĩa vụ khác, thì bên thứ nhất có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia. Bằng cách khấu trừ tương ứng, cả hai khoản nợ đều được thanh toán dựa trên trị giá của khoản nợ thấp hơn *(xem Điều 8.5)*. Sự bù trừ nhằm tránh việc mỗi bên phải trả khoản nợ của mình một cách riêng rẽ.

Bên đang bị đòi nợ và bù trừ khoản nợ của mình được gọi là *"bên thứ nhất"*. Bên có quyền đòi bên kia trả nợ và được bù trừ khoản nợ tương ứng được gọi là *"bên kia"*.

VÍ DỤ

1. A, công ty vận tải đường biển, đã vận chuyển hàng hóa của B từ nước X đến nước Y. A yêu cầu B thanh toán 10.000 Euro phí vận chuyển. B, trước đây là chủ nợ của A đối với một khoản nợ có trị giá 10.000 Euro là tiền bồi thường thiệt hại đối với tổn thất gây ra cho các hàng hóa khác đã được vận chuyển, có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ mà A phải trả mình là 10.000 Euro. Nếu B làm như vậy, A và B không còn là con nợ của nhau nữa.
2. A bán cho B một khu đất của mình với giá là 100.000 đô la Úc. Sau đó, B - vốn là một nhà thầu, lại xây cho A một ngôi nhà. Giá thành xây dựng ngôi nhà là 200.000 đô la Úc. Khi A yêu cầu B thanh toán tiền mua đất, B có thể định giá xây dựng và bù trừ khoản nợ của mình với khoản tiền xây dựng ngôi nhà. Khoản nợ của B phải trả A là 100.000 đô la Úc đã được hoàn tất, nhưng A vẫn nợ B 100.000 đô la Úc.

Để một bên có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia, thì cần đáp ứng các điều kiện quy định tại Điều 8.1.

2. Các khoản nợ tương ứng

Điều kiện thứ nhất đòi hỏi mỗi bên phải đồng thời là bên có nghĩa vụ và bên có quyền đối với bên kia (Khoản 1, câu dẫn). Cần phải nhấn mạnh rằng, hai bên phải có năng lực như nhau về điều đó. Như vậy, sự bù trừ không thể được thực hiện nếu như bên thứ nhất nhân danh mình nợ bên kia, nhưng lại là chủ nợ của bên đó với một tư cách khác, ví dụ như tư cách người ủy thác hoặc chủ sở hữu của một công ty.

VÍ DỤ

3. Doanh nghiệp A bán cho công ty B một chiếc máy với giá 600.000 yên Nhật (JPY). B có quan hệ thương mại với doanh nghiệp C là chi nhánh của A và bán cho C một lô hàng với giá là 500.000 JPY. Khi A yêu cầu B thanh toán tiền mua chiếc máy, B không thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản tiền bán hàng cho C, ngay cả khi vốn của C hoàn toàn do A nắm giữ, bởi vì C là một thực thể độc lập. A và B không đồng thời là chủ nợ và con nợ của nhau trong trường hợp này.

Điều kiện đòi hỏi các khoản nợ phải là tương ứng có thể gây ra một số khó khăn khi bên kia đã nhượng lại cho bên thứ ba khoản nợ mà bên kia có quyền đòi bên thứ nhất. Tuy nhiên, bên thứ nhất có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia nếu quyền bù trừ đã tồn tại đối với khoản nợ của bên chuyển nhượng vào trước thời điểm việc chuyển nhượng được thông báo cho bên có nghĩa vụ *(xem Điều 9.1.13)*.

3. Khoản nợ có cùng bản chất

Hai khoản nợ phải có cùng bản chất (Khoản 1, câu dẫn). Một vài hệ thống pháp luật yêu cầu các khoản nợ phải là *"đồng loại"*. Một nghĩa vụ về tiền chỉ có thể được bù trừ bởi một nghĩa vụ về

tiền. Việc giao ngũ cốc chỉ có thể được bù trừ bằng việc giao ngũ cốc cùng loại.

Khái niệm *"khoản nợ có cùng bản chất"* rộng hơn khái niệm *"khoản nợ đồng loại"*. Việc thực hiện các nghĩa vụ phi tiền tệ có thể là cùng bản chất mà không phải là đồng loại. Hai nghĩa vụ giao hàng là rượu vang xuất xứ từ cùng một vùng trồng nho nhưng năm sản xuất khác nhau có thể được coi là cùng bản chất nhưng không phải là đồng loại. Tiền mặt và giấy tờ có giá không phải là khoản nợ cùng bản chất theo quy định tại Điều này. Tuy nhiên, giống với trường hợp của các loại tiền ngoại tệ khác nhau, việc bù trừ có thể được thực hiện nếu các loại giấy tờ có giá có thể dễ dàng chuyển đổi được, và nếu không có thỏa thuận trước ấn định việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng một loại tiền cụ thể nào đó hoặc bằng loại giấy tờ có giá cụ thể. Vấn đề xác định xem liệu các khoản nợ có cùng bản chất hay không có thể phụ thuộc vào thực tiễn thương mại hoặc các quy định đặc biệt trong thương mại.

Một nghĩa vụ cá nhân không thể có cùng bản chất với các loại nghĩa vụ khác. Như vậy, việc bù trừ không thể thực hiện được nếu một trong các khoản nợ có bản chất cá nhân.

VÍ DỤ

4. A, một nhà sản xuất dầu thô, cam kết giao 1.500 tấn dầu thô theo đường ống dẫn dầu mỗi tháng cho B - có trụ sở tại nước X. Ngược lại, B phải chuyển cho A mỗi tuần 1.000 tấn dầu thô theo đường bộ. Dầu thô do A sản xuất và dầu thô do B cung cấp không có xuất xứ giống nhau và không hoàn toàn có giá trị như nhau, nhưng do công dụng có thể giống nhau nên hai nghĩa vụ liên quan đến dầu thô có thể được coi là cùng bản chất, và nếu A và B đều là có nghĩa vụ tương ứng về việc giao một số lượng dầu thô nhất định, thì có thể thực hiện việc bù trừ.

5. A nắm giữ 100 cổ phiếu thường của công ty C. B là cổ đông của ông ty C. B nắm 120 cổ phiếu ưu đãi hoàn lại của công ty C. A và B đồng thời có khoản nợ đối với nhau và trong một hợp đồng trước đó, họ đã cam kết với nhau rằng việc thanh toán có thể được thực hiện bởi các cổ phiếu có giá trị tương ứng. Vì cổ phiếu do A và B nắm giữ không có cùng bản chất nên không thể thực hiện việc bù trừ.

4. Bên thứ nhất có quyền trả nợ

Bên thứ nhất phải có quyền thực hiện nghĩa vụ của mình *(Điểm a Khoản 1)*. Bên này không thể áp đặt cho bên kia việc trả nợ khi khoản nợ chưa chắc chắn hay chưa đến hạn.

VÍ DỤ

6. A bán cho B 6 chiếc xe tải với khoản tiền là 1.000.000 đô la Mỹ. B phải trả tiền mua xe trước ngày 30 tháng 09. B muốn bù trừ khoản nợ của mình với nghĩa vụ thanh toán mà A sẽ phải thực hiện vào ngày 30 tháng 11 đối với một khoản tiền mà B đã cho A vay. Trước thời điểm này, B không thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A, bởi vì A không buộc phải thanh toán cho B trước ngày 30 tháng 11. Khoản tiền A nợ B là chưa thể đòi được.
7. A nợ B 200.000 Euro là một khoản tiền vay. Việc trả nợ phải được thực hiện vào ngày 30 tháng 01. B bị tuyên án phải trả cho A 140.000 Euro tiền bồi thường thiệt hại theo bản án được tuyên ngày 25 tháng 01. A yêu cầu B thanh toán vào ngày 09 tháng 02. B là người có nghĩa vụ đã đến hạn, được phép bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A.
8. A bán cho B 10.000 chai rượu vang mà tiền hàng phải được thanh toán chậm nhất là ngày 30 tháng 10. B cũng là chủ nợ của A và khoản nợ của A đã đến hạn thanh toán. B có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A vào ngày 10 tháng 10, mặc dù thời điểm mà B phải trả nợ chậm nhất là ngày 30 tháng 10. A buộc phải chấp nhận việc thanh toán trước ngày này.

5. Khoản nợ của bên kia là chắc chắn

Việc bù trừ chỉ có thể được thực hiện khi khoản nợ của bên kia là chắc chắn, xét cả về sự tồn tại và về trị giá (Điểm b Khoản 1).

Sự tồn tại của một khoản nợ là chắc chắn khi khoản nợ tự bản thân nó không bị tranh cãi, ví dụ như nó dựa trên một hợp đồng có hiệu lực và đã được thực hiện, một bản án chung thẩm hoặc một phán quyết trọng tài không bị yêu cầu xem xét lại.

Ngược lại, nghĩa vụ thanh toán tiền bồi thường thiệt hại là không chắc chắn khi khoản nợ này có thể bị bên kia phản bác.

Ngay cả khi sự tồn tại của khoản nợ của bên kia không bị phản bác thì cũng không thể thực hiện việc bù trừ nếu khoản nợ không chắc chắn xét về mặt trị giá. Nếu sự tồn tại của việc bồi thường không còn gây tranh cãi, nhưng khoản tiền bồi thường lại không được xác định thì việc bù trừ cũng không thể thực hiện được.

VÍ DỤ

9. Theo một bản án, A phải trả cho B 200.000 Nhân dân tệ vì lý do chấm dứt hợp đồng. B đồng thời nợ A 240.000 Nhân dân tệ là khoản vay đã đến hạn phải thanh toán. A yêu cầu B trả 240.000 Nhân dân tệ. B có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A theo phán quyết trong bản án.

10. A bán cho B một chiếc du thuyền trị giá 100.000 Euro. A có trách nhiệm bồi thường vì đã có lỗi gây thiệt hại cho B. Không có tranh cãi về việc bồi thường, nhưng khoản tiền bồi thường cụ thể lại chưa được ấn định. Do đó, A chưa được phép bù trừ khoản nợ của mình vì khoản nợ của A chưa chắc chắn.

Bộ Nguyên tắc này không điều chỉnh những tác động của thủ tục phá sản đối với quyền thực hiện bù trừ. Vấn đề này do luật áp dụng điều chỉnh. Đa số pháp luật quốc gia cho phép bên thứ nhất thực hiện việc bù trừ ngay cả vào thời điểm sau khi bên kia bị lâm

vào tình trạng không có khả năng thanh toán. Quy định như vậy là bỏ qua nguyên tắc bình đẳng của các chủ nợ trong thủ tục phá sản.

6. Khoản nợ của bên kia là được đòi

Mặt khác, khoản nợ của bên kia phải là được đòi (Điểm b Khoản 1). Đó là khi chủ nợ có quyền yêu cầu bên có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ và bên này không có ngoại lệ hoặc biện pháp tự vệ nào để chống lại yêu cầu này. *Ví dụ,* có thể áp dụng biện pháp tự vệ nếu thời hạn trả nợ chưa đến. Một nghĩa vụ tự nhiên hoặc nghĩa vụ tinh thần cũng không được coi là có thể được, bên thứ nhất không thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ thuộc loại này mà bên kia đang nợ mình. Tính chất được đòi hoặc không được đòi của một khoản nợ có thể còn phụ thuộc vào luật áp dụng. Hệ quả là, trong một số trường hợp, khả năng thực hiện quyền bù trừ có thể phụ thuộc vào luật áp dụng.

VÍ DỤ

> 11. Theo bản án chung thẩm được tuyên ngày 10 tháng 04, A phải trả cho B 20.000 đô la Mỹ về việc mua sợi bông. A cũng là chủ nợ của B đối với một khoản tiền cho vay 12.000 đô la Mỹ phải trả bắt đầu từ ngày 10 tháng 01, có quyền bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A. Khoản nợ của B là chắc chắn và có thể được đòi nên B không thể phản bác quyền bù trừ của A.

Nếu thời hiệu khởi kiện đã hết và làm đình chỉ việc đòi nợ nhưng chưa làm mất quyền đòi nợ, thì bên thứ nhất tuy không được phép đòi nợ trong thời hạn này vẫn có thể bù trừ khoản nợ *(xem Điều 10.10).*

7. Bù trừ các khoản nợ xuất phát từ cùng một hợp đồng

Bù trừ là một phương tiện hữu hiệu để trả các khoản nợ vào cùng một thời điểm duy nhất. Như vậy, nếu hai khoản nợ đều xuất phát từ cùng một hợp đồng, thì các điều kiện bù trừ sẽ thay đổi.

Nếu các nghĩa vụ của hai bên cùng xuất phát từ một hợp đồng thì bên thứ nhất được phép bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia, ngay cả khi khoản nợ của bên kia không chắc chắn xét về sự tồn tại và về trị giá (Khoản 2). Ví dụ, một nghĩa vụ thanh toán tiền bồi thường thiệt hại có thể là chắc chắn xét về sự tồn tại nhưng lại không chắc chắn xét về mặt trị giá. Nếu khoản tiền tối thiểu phải trả không thể bị tranh cãi, thì bên thứ nhất có thể bù trừ nghĩa vụ của mình theo trị giá của khoản tiền tối thiểu này, ngay cả khi tổng trị giá món nợ của bên kia là chưa được xác định.

Ngay cả khi một trong số các khoản nợ bị tranh cãi thì quyền bù trừ vẫn có thể được thực hiện bởi vì mọi khoản nợ liên quan có thể được bù trừ đều xuất phát từ cùng một hợp đồng và như vậy có thể được xác định một cách dễ dàng. Điều này có thể có ích cho các bên nhằm tạo thuận lợi cho việc giải quyết nhanh chóng các yêu cầu trong khuôn khổ của quan hệ kinh doanh. Tuy nhiên, các bên có thể cần sự can thiệp của Tòa án để biết xem liệu các điều kiện bù trừ trên thực tế đã được đáp ứng chưa. Trong thương mại quốc tế, các nghĩa vụ của hai bên có thể thường xuyên được phát sinh từ cùng một hợp đồng.

VÍ DỤ

12. A vận chuyển gà tây cho B từ nước X đến nước Y. Phí vận chuyển là 35.000 Rúp Nga. Trong quá trình vận chuyển, khoảng 100 con gà tây bị chết do lỗi của nhà vận chuyển và A cũng thừa nhận lỗi này. A yêu cầu B thanh toán phí vận chuyển. B có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A xuất phát từ việc

gà tây bị chết. Mặc dù khoản tiền bồi thường là chưa chắc chắn, song rất dễ dàng tính toán thiệt hại và xác định xem liệu các điều kiện bù trừ đã được đáp ứng chưa, bởi vì cả hai khoản nợ đều xuất phát từ cùng một hợp đồng.

13. A, nhà vận chuyển, đồng ý vận chuyển một cây đàn piano cho nghệ sỹ piano B từ nước X đến nước Y. Một điều khoản trong hợp đồng đã quy định rõ ràng rằng nhà vận chuyển phải trả tiền phạt giao hàng muộn nếu cây đàn không được giao đến phòng hòa nhạc 5 ngày trước khi diễn ra buổi hòa nhạc. Cây đàn piano được giao đến nơi chỉ 2 ngày trước buổi hòa nhạc. A yêu cầu thanh toán phí vận chuyển. B có thể bù trừ yêu cầu của A với yêu cầu của mình về tiền phạt giao hàng muộn đã được thỏa thuận từ trước, ngay cả khi A không đồng ý với khoản tiền phạt do giao hàng muộn này.

8. Bù trừ theo thỏa thuận

Ngay cả khi các điều kiện quy định tại Điều 8.1 không được đáp ứng đầy đủ thì các bên vẫn có thể thỏa thuận bù trừ nghĩa vụ cho nhau. Tương tự như vậy, các bên có thể quyết định rằng các khoản nợ của họ được bù trừ tương ứng một cách tự động vào thời điểm chính xác hoặc theo định kỳ. Nếu có hơn hai bên thì các bên này cũng có thể quyết định rằng các khoản nợ tương ứng của họ chấm dứt, chẳng hạn bởi thanh toán bù trừ (*netting)*.

ĐIỀU 8.2

(Bù trừ các khoản nợ bằng ngoại tệ)

Trong trường hợp các khoản nợ về tiền phải được thanh toán bằng các đồng tiền khác nhau, thì chỉ có thể thực hiện việc bù trừ nếu như hai đồng tiền đó được tự do chuyển đổi và nếu hai bên không có thỏa thuận với nhau rằng bên thứ nhất phải thanh toán nợ bằng một đồng tiền xác định.

BÌNH LUẬN

1. Đồng tiền có thể chuyển đổi

Theo quy định của Điều 8.1, việc thanh toán bằng các đồng tiền khác nhau không phải là các nghĩa vụ có cùng bản chất. Tuy nhiên, nếu việc thanh toán được thực hiện bằng các đồng có thể chuyển đổi thì việc bù trừ có thể được thực hiện. Phù hợp với quy định tại Điều 6.1.9, nếu các bên không có thỏa thuận khác, bên có nghĩa vụ có thể thanh toán bằng đồng tiền tại địa điểm diễn ra việc thanh toán, với điều kiện là đồng tiền này được tự do chuyển đổi. Ngược lại, vì giá trị của đồng tiền không được tự do chuyển đổi không thể được xác định chắc chắn khi thực hiện việc bù trừ; do vậy, bên thứ nhất không thể sử dụng việc bù trừ để buộc bên kia phải thanh toán bằng đồng tiền này.

VÍ DỤ

1. A là nhà sản xuất rượu vang tại nước X, bán 5.000 chai rượu vang cho B là nhà sản xuất nút chai với giá là 200.000 đô la Mỹ. B bán 100.000 nút chai cho A với giá là 100.000 livros là loại tiền không được tự do chuyển đổi ở quốc gia nơi mà nút chai được sản xuất. A yêu cầu B thanh toán 200.000 đô la Mỹ. B không thể bù trừ 100.000 livros với 200.000 đô la Mỹ.

2. Đồng tiền được quy định trong hợp đồng

Nếu một hợp đồng quy định rõ ràng rằng một bên phải thực hiện nghĩa vụ của mình bằng một đồng tiền xác định, thì bên này không thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia nếu bên kia phải thực hiện nghĩa vụ trả nợ của mình bằng một đồng tiền khác với đồng tiền được quy định trong hợp đồng.

VÍ DỤ

2. A bán cho B một lô hàng với giá 100.000 đô la Mỹ. Hợp đồng mua bán quy định rõ là người mua phải thanh toán tiền hàng bằng đồng đô la Mỹ tại New York. B là nhà vận chuyển châu Á - chủ nợ của A đối với một hóa đơn chưa thanh toán đối với tiền phí vận chuyển phải trả bằng tiền Won Hàn Quốc. A yêu cầu B thanh toán 100.000 đô la Mỹ. B có nghĩa vụ theo hợp đồng phải thanh toán cho A tiền mua hàng bằng đô la Mỹ chứ không được phép bù trừ khoản nợ của mình với nghĩa vụ thanh toán chi phí vận chuyển của A.

ĐIỀU 8.3

(Thông báo thực hiện bù trừ)

Việc bù trừ được thực hiện bằng cách thông báo cho bên kia.

BÌNH LUẬN

Quyền bù trừ được thực hiện bằng cách thông báo cho bên kia. Nó không được thực hiện một cách tự động hoặc bằng phán quyết của Tòa án. Bên thứ nhất phải thông báo cho bên kia rằng họ đã chấm dứt khoản nợ bằng cách bù trừ. Thông báo không được đặt ra điều kiện.

Để phát sinh hiệu lực, một thông báo không cần phải được gửi đi sau khi các điều kiện về bù trừ đã được đáp ứng.

Thông báo có thể được thực hiện bằng mọi biện pháp phù hợp với hoàn cảnh. Nó có hiệu lực khi đến tay người nhận thông báo *(xem Điều 1.10).*

ĐIỀU 8.4

(Nội dung của thông báo)

1. Thông báo phải chỉ rõ một cách chính xác về các khoản nợ có liên quan đến việc bù trừ.

2. Nếu thông báo không chỉ rõ các khoản nợ có liên quan đến việc bù trừ thì bên kia có thể tuyên bố với bên thứ nhất trong một thời hạn hợp lý về một hoặc các khoản nợ mà họ muốn bù trừ. Nếu không có một tuyên bố như vậy, thì việc bù trừ được thực hiện một cách tỷ lệ với tất cả các khoản nợ.

BÌNH LUẬN

Theo quy định tại Khoản 1, thông báo phải chỉ rõ các khoản nợ của hai bên là đối tượng của sự bù trừ. Bên kia, khi nhận được thông báo, phải được thông tin về tính chất và giá trị của các khoản nợ có liên quan.

1. Tuyên bố của bên kia

Nếu bên thứ nhất có hai hoặc nhiều khoản nợ với phía bên kia, và bên thứ nhất đã không chỉ rõ các khoản nợ mà mình muốn thanh toán bằng cách bù trừ, thì bên kia có toàn quyền chọn lựa bất kỳ khoản nợ nào trong số các khoản nợ của bên thứ nhất để thực hiện việc bù trừ (Khoản 2, câu thứ nhất).

VÍ DỤ

1. A thường xuyên bán quần áo cho B. Ngày 30 tháng 12, B yêu cầu A thanh toán một khoản nợ có trị giá là 50.000 đô la Mỹ. Cũng vào ngày này, B phải trả cho A tiền mua hàng gắn với ba hợp đồng liên tục lần lượt có trị giá là 40.000 đô la Mỹ, 35.000

đô la Mỹ và 45.000 đô la Mỹ. Nếu A muốn bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của B, A phải chỉ rõ mình muốn bù trừ khoản nợ nào trong số ba khoản nợ của B. Nếu A không chỉ rõ trong thông báo của mình khoản nợ nào mà mình muốn bù trừ, thì B có thể chỉ rõ cho A trong một thời hạn hợp lý rằng khoản nợ 45.000 đô la Mỹ là hoàn toàn chấm dứt bằng cách bù trừ, và khoản nợ 35.000 đô la Mỹ sẽ bị trừ đi 5.000 đô la Mỹ. Một khi việc bù trừ được thực hiện, B vẫn còn nợ A khoản tiền là 70.000 đô la Mỹ.

2. Không có tuyên bố

Nếu tuyên bố không chỉ rõ các khoản nợ mà bên thứ nhất muốn bù trừ, và nếu bên kia không có bất kỳ một tuyên bố nào về khoản nợ liên quan đến việc bù trừ trong một thời hạn hợp lý, thì tất cả các khoản nợ của bên kia sẽ được chấm dứt một cách đơn lẻ tương ứng với khoản nợ của bên thứ nhất (Khoản 2, câu thứ hai).

VÍ DỤ

2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, B không tuyên bố sẽ bù trừ khoản nợ nào. Nếu không có một tuyên bố như vậy, việc bù trừ sẽ chấm dứt 16.670 đô la Mỹ trong khoản nợ 40.000 đô la Mỹ của hợp đồng thứ nhất, 14.580 đô la Mỹ trong khoản nợ 35.000 đô la Mỹ của hợp đồng thứ hai và 18.750 đô la Mỹ trong khoản nợ 45.000 đô la Mỹ của hợp đồng thứ ba.

ĐIỀU 8.5

(Hậu quả của việc bù trừ)

1. Việc bù trừ làm chấm dứt các khoản nợ.

2. Nếu các khoản nợ có trị giá khác nhau, thì việc bù trừ sẽ làm chấm dứt các khoản nợ tương ứng với trị giá của khoản nợ thấp hơn.

3. Việc bù trừ phát sinh hiệu lực vào ngày thông báo.

BÌNH LUẬN

1. Chấm dứt bằng bù trừ

Nếu các điều kiện bù trừ nêu tại Điều 8.1 được đáp ứng, các khoản nợ của hai bên chấm dứt đối với phần trị giá tương ứng, như trường hợp hai bên đồng thời thực hiện việc thanh toán.

VÍ DỤ

1. A nợ B 100.000 đô la Mỹ và B cũng nợ A 100.000 đô la Mỹ. B yêu cầu thanh toán nợ. A, bằng cách thông báo, tuyên bố với B rằng khoản nợ được bù trừ. Ngay sau khi việc bù trừ có hiệu lực, cả hai khoản nợ đều chấm dứt.

Nếu hai khoản nợ có trị giá khác nhau, việc bù trừ chỉ chấm dứt các khoản nợ tương ứng với trị giá của khoản nợ thấp hơn.

VÍ DỤ

2. B nợ A 100.000 đô la Mỹ và đến lượt mình A nợ B 70.000 đô la Mỹ. A yêu cầu B thanh toán 100.000 đô la Mỹ và B tuyên bố rằng mình muốn bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của A. Nếu các điều kiện bù trừ được đáp ứng, thì A không còn nợ B nữa vì khoản nợ của A đã hoàn toàn chấm dứt, nhưng B vẫn nợ A khoản tiền 30.000 đô la Mỹ là khoản tiền tương ứng với phần nợ không được bù trừ.

2. Việc bù trừ phát sinh hiệu lực vào ngày thông báo

Các khoản nợ chấm dứt vào ngày thông báo nếu như vào thời điểm này, các điều kiện đối với việc bù trừ đã được hội đủ. Việc bù trừ không có hiệu lực hồi tố. Nó chỉ có hiệu lực trong tương lai.

Thời điểm mà từ đó việc bù trừ phát sinh hiệu lực phụ thuộc vào sự cần thiết của việc tuyên bố bù trừ bằng cách thông báo. Hơn nữa, theo cách nhìn thực tế, chúng ta rất dễ nhận ra ngày mà việc bù trừ có hiệu lực.

Tình huống phải được xem xét như thể là hai khoản nợ được thanh toán vào ngày thông báo. Quy định này làm phát sinh hai hệ quả. *Thứ nhất*, tiền lãi đối với khoản nợ vẫn tiếp tục phát sinh cho đến ngày thông báo. Bên có khả năng và mong muốn thực hiện việc bù trừ khoản nợ của mình phải tuyên bố việc bù trừ ngay khi có thể nếu muốn các khoản lãi suất chấm dứt. *Thứ hai*, nếu một khoản thanh toán không hợp lý được thực hiện sau tuyên bố bù trừ, thì việc hoàn lại khoản tiền đó là có thể được bởi vì việc thanh toán đó là không có cơ sở pháp lý. Ngược lại, nếu việc thanh toán đã được thực hiện trước thời điểm thông báo, thì việc thanh toán là có hiệu lực và không thể yêu cầu hoàn lại khoản tiền đó.

VÍ DỤ

3. A nợ B 100.000 đô la Mỹ là tiền mua hàng. Khoản nợ của A là chắc chắn và thời hạn thanh toán là ngày 20 tháng 11. B yêu cầu thanh toán 1.000 đô la Mỹ vào ngày 22 tháng 12. Bản án ngày 30 tháng 11 buộc B phải trả A 80.000 đô la Mỹ khoản tiền bồi thường thiệt hại. Nghĩa vụ trả nợ 80.000 đô la Mỹ là đến hạn và chắc chắn vào ngày tuyên án, tức là ngày 30 tháng 11. A thực hiện việc bù trừ và thông báo vào ngày 10 tháng 12. Việc bù trừ sẽ diễn ra vào ngày thông báo bởi vì mọi điều kiện đã được đáp ứng trước ngày này. Cả hai khoản nợ chấm dứt tương ứng với khoản nợ có trị giá thấp hơn. A vẫn còn là chủ nợ của B đối với khoản tiền 20.000 đô la Mỹ. Sau ngày 10 tháng 12, các khoản lãi sẽ không tiếp tục phát sinh, trừ đối với khoản tiền 20.000 đô la Mỹ.

Trong trường hợp các điều kiện bù trừ đã được đáp ứng và việc thông báo đã được thực hiện, không chỉ các khoản nợ chính chấm dứt mà các quyền đi kèm cũng chấm dứt, nhất là các quyền bảo đảm việc trả nợ.

VÍ DỤ

4. A là một chủ ngân hàng đã dành cho kiến trúc sư B một khoản vay 100.000 Euro và thỏa thuận rằng vợ của B sẽ đứng ra bảo lãnh việc trả nợ của B. B lại là chủ nợ của A với một khoản tiền là 120.000 Euro là khoản tiền mà B sở hữu trên tài khoản mở tại ngân hàng của A. A yêu cầu B thanh toán 100.000 Euro. B tuyên bố bù trừ khoản nợ bằng thông báo ngày 12 tháng 12. Các điều kiện bù trừ khoản nợ của B với khoản nợ của A được đáp ứng đầy đủ vào ngày 10 tháng 12. Vào ngày thông báo, tức ngày 12 tháng 12, các khoản nợ của A và B chấm dứt và việc bảo lãnh của vợ B cũng hết hiệu lực.

CHƯƠNG 9

CHUYỂN GIAO QUYỀN, CHUYỂN GIAO NGHĨA VỤ, CHUYỂN GIAO HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CHUYỂN GIAO QUYỀN

ĐIỀU 9.1.1

(Định nghĩa)

"Chuyển giao quyền" là việc một người ("người chuyển giao quyền") chuyển giao theo thỏa thuận cho một người khác ("người thế quyền"), quyền của mình đối với người thứ ba ("người có nghĩa vụ"), liên quan đến việc thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác. Việc chuyển giao này có thể được thực hiện như một biện pháp bảo đảm.

BÌNH LUẬN

Trong một số trường hợp, người có quyền thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác có thể thấy cần chuyển giao quyền của mình cho một người khác. Ví dụ, chuyển

giao quyền cho ngân hàng là một phương thức truyền thống để cấp tín dụng cho khách hàng. Các điều khoản tại Mục này liên quan đến việc chuyển giao quyền như được định nghĩa tại Điều 9.1.1.

1. Chuyển giao theo thỏa thuận

Điều 9.1.1 chỉ liên quan đến các trường hợp chuyển giao theo thỏa thuận chứ không liên quan đến các trường hợp chuyển giao một số quyền theo quy định của luật áp dụng (ví dụ, một số hệ thống pháp luật quy định bên bán chuyển giao cho bên mua các quyền yêu cầu đối với bên bảo hiểm bất động sản mua bán, hoặc quy định việc chuyển giao quyền yêu cầu đương nhiên trong trường hợp sáp nhập, hợp nhất công ty *(xem Điều 9.1.2(b)).*

Một số quyền có thể được chuyển giao đơn phương mà không có sự tham gia của người thế quyền. Định nghĩa nêu trên cũng không áp dụng đối với việc chuyển giao đơn phương này.

2. Quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác

Định nghĩa nêu trên không chỉ giới hạn ở việc chuyển giao quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền. Định nghĩa này còn áp dụng đối với quyền yêu cầu thực hiện các công việc khác như quyền yêu cầu cung cấp dịch vụ. Các trường hợp chuyển giao được điều chỉnh bởi Mục này cũng không chỉ giới hạn ở các quyền theo hợp đồng. Các quyền yêu cầu không phát sinh từ hợp đồng hoặc các quyền yêu cầu căn cứ vào bản án, quyết định của Tòa án, cũng có thể chịu sự điều chỉnh của Mục này, với điều kiện tuân thủ Điều 1.4. Các quyền yêu cầu tương lai cũng có thể được chuyển giao theo quy định tại Điều 9.1.5.

3. Khái niệm "chuyển giao"

Việc *"chuyển giao"* quyền nhằm mục đích chuyển quyền đó từ người chuyển giao quyền sang người thế quyền. Khái niệm này cũng được áp dụng đối với việc chuyển quyền nhằm mục đích bảo đảm thực hiện nghĩa vụ.

4. Quyền của người thứ ba

Việc chuyển giao quyền từ người chuyển giao quyền sang người thế quyền được thực hiện với điều kiện tôn trọng các quyền của người thứ ba. Có nhiều người thứ ba có thể bị ảnh hưởng bởi việc chuyển giao quyền giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền. Do đó, người có nghĩa vụ cũng như những người có quyền đối với người chuyển giao quyền và những người thế quyền liên tiếp, sẽ bị ảnh hưởng bởi việc chuyển giao đó. Các quyền của người thứ ba được điều chỉnh một phần bởi các quy định dưới đây của Mục này *(xem các Điều 9.1.10 và 9.1.11 liên quan đến người có nghĩa vụ và những người thế quyền liên tiếp)*. Trong một số trường hợp, quyền của người thứ ba cũng có thể chịu sự điều chỉnh của các quy phạm bắt buộc của luật áp dụng (đặc biệt là pháp luật về phá sản).

ĐIỀU 9.1.2

(Các trường hợp loại trừ)

Mục này không điều chỉnh các trường hợp chuyển giao được thực hiện theo các quy định đặc biệt áp dụng đối với việc chuyển giao:

a. Các công cụ thanh toán như chứng từ có thể chuyển nhượng, chứng từ sở hữu và các công cụ tài chính, hoặc

b. Các quyền yêu cầu trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp.

BÌNH LUẬN

Một số loại chuyển giao quyền thường được điều chỉnh bởi các quy định rất đặc thù theo luật áp dụng, do đó không thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này.

1. Việc chuyển giao các công cụ thanh toán được điều chỉnh bởi các quy định đặc biệt

Đối với một số loại công cụ thanh toán được điều chỉnh bởi các quy định đặc biệt thì việc chuyển giao các công cụ đó không thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này. *Ví dụ*, các chứng từ có thể chuyển nhượng như hối phiếu, một loại chứng từ thường được chuyển giao dưới hình thức ký hậu hoặc giao chứng từ và được điều chỉnh bởi các quy định khác, đặc biệt là các quy định về các biện pháp phòng vệ mà người chuyển giao quyền có thể áp dụng. Quy định loại trừ này cũng áp dụng đối với các chứng từ sở hữu như vận đơn hàng hải, phiếu lưu kho và các công cụ tài chính khác như cổ phiếu, trái phiếu. Việc chuyển giao các công cụ này thường chịu sự điều chỉnh của các quy định đặc thù.

Điều này không loại trừ khả năng theo đó nếu một số quyền nói trên cũng có thể được chuyển giao theo phương thức chuyển giao quyền thông thường thì cũng sẽ áp dụng các quy định của Mục này.

2. Chuyển giao doanh nghiệp

Một trường hợp khác cũng không thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này, đó là việc chuyển giao quyền được thực hiện trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp theo các quy định đặc biệt có liên quan, *ví dụ:* trường hợp sáp nhập, hợp nhất doanh nghiệp. Luật

áp dụng thường quy định các cơ chế mà theo đó tất cả các quyền và nghĩa vụ được chuyển giao một cách tổng thể theo một số điều kiện nhất định do pháp luật quy định.

Điều 9.1.2(b) không ảnh hưởng đến việc áp dụng các quy định của Mục này trong trường hợp một số quyền của doanh nghiệp được chuyển giao một cách riêng rẽ. Tuy nhiên, việc chuyển giao đơn thuần phần vốn góp trong một công ty có thể chịu sự điều chỉnh của Điều 9.1.2(a), và do đó, không chịu sự điều chỉnh của Mục này.

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp A được chuyển giao cho doanh nghiệp B. Nếu luật áp dụng quy định tất cả các quyền của doanh nghiệp A được chuyển giao đương nhiên cho B thì sẽ không áp dụng Bộ Nguyên tắc này.
2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, doanh nghiệp B không muốn tiếp nhận các quyền yêu cầu liên quan đến khách hàng X và muốn các quyền này được chuyển giao cho doanh nghiệp C. Bộ Nguyên tắc này được áp dụng đối với việc chuyển giao đó.

ĐIỀU 9.1.3

(Khả năng chuyển giao các quyền yêu cầu phi tiền tệ)

Quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ chỉ được chuyển giao nếu việc chuyển giao không làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên một cách cơ bản.

BÌNH LUẬN

Việc chuyển giao quyền, về nguyên tắc, không được làm ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ của người có nghĩa vụ. Tuy nhiên, trong một phạm vi nhất định, chỉ riêng sự thay đổi người có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ cũng có thể làm thay đổi các điều kiện thực hiện nghĩa vụ đó. *Ví dụ:* địa điểm thực hiện nghĩa vụ có thể khác đi. Sự thay đổi người có quyền, bản thân nó, có thể làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên.

Điều 9.1.8 cho phép người có nghĩa vụ được người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền bồi thường các chi phí bổ sung phát sinh do việc chuyển giao. Quy định này có lẽ đủ để giải quyết vấn đề đó trong trường hợp chuyển giao quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền. Tuy nhiên, trong trường hợp quyền được chuyển giao liên quan đến việc thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ thì giải pháp đó có thể chưa đầy đủ. Điều 9.1.3 loại trừ khả năng chuyển giao quyền yêu cầu đó nếu việc chuyển giao làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên một cách cơ bản.

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp X cam kết đảm bảo hệ thống an toàn chống trộm trong các kho được doanh nghiệp A dùng để chứa gỗ. Các kho này được bán cho doanh nghiệp B và doanh nghiệp B muốn sử dụng các kho đó vào mục đích tương tự. Quy định tại Điều 9.1.3 không cấm A được chuyển giao cho B quyền yêu cầu của mình đối với dịch vụ an toàn do X cung cấp.
2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, doanh nghiệp B muốn sử dụng các kho đó để chứa thiết bị điện tử. Quyền của doanh nghiệp A được sử dụng dịch vụ an toàn do doanh nghiệp X cung cấp không thể được chuyển giao cho B: chi phí cho việc thực hiện dịch vụ đó sẽ tăng lên một cách cơ bản vì rủi ro đối với thiết bị điện tử rõ ràng cao hơn rủi ro đối với đồ gỗ.

ĐIỀU 9.1.4

(Chuyển giao một phần)

1. **Quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền có thể được chuyển giao một phần.**
2. **Quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ chỉ có thể được chuyển giao một phần, nếu nghĩa vụ đó có thể phân chia được và nếu việc chuyển giao không làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ đó tăng lên một cách cơ bản.**

BÌNH LUẬN

1. Lợi ích kinh tế

Việc chuyển giao một phần quyền có thể vì những lý do khác nhau về mặt kinh tế. Ví dụ: một bên giao kết hợp đồng có thể chuyển giao một phần các quyền của mình cho một tổ chức tài chính và giữ phần còn lại cho mình. Họ cũng có thể chuyển giao phần còn lại đó cho một nhà cung cấp nguyên vật liệu.

Tuy nhiên, việc chuyển giao một phần quyền có thể xâm hại đến một nguyên tắc, theo đó, việc chuyển giao không được làm cho hoàn cảnh của người có nghĩa vụ xấu đi. Nếu quyền yêu cầu được phân chia thì người có nghĩa vụ sẽ phải thực hiện nghĩa vụ nhiều lần, điều đó có thể làm phát sinh các chi phí bổ sung.

2. Quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền và quyền yêu cầu phi tiền tệ

Trách nhiệm của bên có nghĩa vụ phải thanh toán hai hay nhiều khoản tiền, thay vì thanh toán một khoản tiền duy nhất, về bản chất, không bị coi là quá đáng. Do đó, về nguyên tắc, bên có nghĩa

vụ có thể chuyển giao một phần quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền (Khoản 1).

Đối với việc chuyển giao quyền yêu cầu phi tiền tệ thì Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có quy định khác. Trong trường hợp này, hiệu lực của việc chuyển giao một phần phụ thuộc vào hai điều kiện cùng một lúc: tính có thể phân chia của nghĩa vụ và mức chi phí bổ sung mà việc chuyển giao một phần có thể làm phát sinh đối với người có nghĩa vụ. Theo quy định tại Điều 9.1.3, quyền yêu cầu phi tiền tệ không thể được chuyển giao toàn bộ nếu việc chuyển giao đó làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên một cách cơ bản. Khoản 2 cũng áp dụng nguyên tắc đó đối với việc chuyển giao một phần quyền yêu cầu này.

Tuy nhiên, chi phí bổ sung mà người có nghĩa vụ phải chịu do phải thực hiện nghĩa vụ nhiều lần có thể được bồi thường theo quy định tại Điều 9.1.8.

VÍ DỤ

1. Bên mua X phải trả số tiền 1.000.000 đô la Mỹ cho bên bán A vào ngày 31 tháng 10. A cần gấp 600.000 đô la Mỹ và chuyển giao phần quyền yêu cầu tương ứng cho ngân hàng B. Việc chuyển giao một phần quyền yêu cầu đó được thông báo cho X. Ngày 31 tháng 10, A và B yêu cầu thanh toán phần của mình. X phải thanh toán 400.000 đô la Mỹ cho A và 600.000 đô la Mỹ cho B.
2. Doanh nghiệp luyện kim X phải giao 1.000 tấn thép cho công ty sản xuất ô tô A vào ngày 31 tháng 10. Do doanh số bán hàng giảm, A cho rằng không cần từng đó tấn thép vào ngày đó và chuyển giao quyền yêu cầu của mình đối với 300 tấn thép cho công ty sản xuất ô tô B. Việc chuyển giao một phần quyền yêu cầu này được thông báo cho X. Ngày 31 tháng 10, A và B yêu cầu giao khối lượng hàng của mình. X phải giao 700 tấn cho A và 300 tấn cho B.

3. Công ty tư vấn thuế X cam kết tiến hành xem xét hệ thống kế toán của doanh nghiệp A trong thời hạn 30 ngày để xác định chính sách sẽ áp dụng theo các quy định mới về thuế. A tiếc là đã ký hợp đồng dịch vụ này với mức thù lao quá cao và đề nghị chuyển giao 15 ngày dịch vụ cho doanh nghiệp B. X có thể phản đối việc chuyển giao một phần dịch vụ như vậy với lý do là dịch vụ này, về bản chất, không thể phân chia được. X cũng có thể lấy lý do là hệ thống kế toán của B phức tạp hơn hệ thống kế toán của A một cách cơ bản.

ĐIỀU 9.1.5

(Quyền tương lai)

Quyền tương lai được coi là được chuyển giao vào thời điểm thỏa thuận, với điều kiện khi phát sinh, quyền đó có thể xác định được là quyền được chuyển giao.

BÌNH LUẬN

1. Lợi ích kinh tế

Trong Mục này, quyền tương lai là quyền sẽ phát sinh hoặc có thể phát sinh trong tương lai (khác với quyền đã tồn tại nhưng phải thực hiện trong tương lai). *Ví dụ:* quyền của ngân hàng đối với một khách hàng có thể được ngân hàng cấp tín dụng trong tương lai, quyền của doanh nghiệp này đối với doanh nghiệp khác trên cơ sở một hợp đồng có thể được ký kết trong tương lai. Việc chuyển giao các quyền tương lai này có thể có giá trị lớn về mặt kinh tế.

2. Quyền có thể xác định được

Theo quy định tại Điều này, quyền tương lai có thể được chuyển giao với điều kiện khi phát sinh, quyền đó có thể xác định được là quyền được chuyển giao. Mục đích ở đây là tránh gặp phải những khó khăn có thể phát sinh trong trường hợp quyền tương lai được mô tả bằng những từ ngữ quá mập mờ hoặc chung chung.

3. Hiệu lực hồi tố

Điều này cũng quy định việc chuyển giao quyền tương lai có hiệu lực hồi tố giữa người thế quyền và người chuyển giao quyền. Khi quyền được chuyển giao là quyền tương lai thì việc chuyển giao được coi là diễn ra vào thời điểm giao kết hợp đồng chuyển giao.

Liên quan đến người thứ ba, trong một số trường hợp, quyền của người thứ ba có thể chịu sự điều chỉnh của các quy định bắt buộc của luật áp dụng (đặc biệt là pháp luật về phá sản). Tuy nhiên, người thứ ba cũng có liên quan một phần đến các quy định khác của Mục này, bao gồm cả các quy định về hậu quả của việc thông báo nêu tại các Điều 9.1.10 và 9.1.11.

VÍ DỤ

Để có vốn đầu tư, doanh nghiệp A chuyển giao cho tổ chức cho vay B tiền thù lao sẽ có được từ các hợp đồng li-xăng tương lai đối với một công nghệ xác định. Sáu tháng sau đó, A chuyển giao công nghệ cho X. Tiền thù lao nói trên được coi là được chuyển giao cho B kể từ ngày giao kết hợp đồng chuyển giao, với điều kiện tiền thù lao đó phải có liên quan đến hợp đồng chuyển giao này.

ĐIỀU 9.1.6

(Các quyền được chuyển giao mà không được xác định một cách riêng rẽ)

Một số quyền có thể được chuyển giao cùng nhau mà không được xác định một cách riêng rẽ, với điều kiện các quyền này có thể được xác định là các quyền được chuyển giao vào thời điểm chuyển giao hoặc khi phát sinh trong tương lai.

BÌNH LUẬN

Các quyền thường được chuyển giao cùng nhau. Ví dụ: một doanh nghiệp có thể chuyển giao tất cả các quyền của mình cho một doanh nghiệp mua bán nợ. Nếu đòi hỏi phải xác định một cách riêng rẽ từng quyền được chuyển giao thì sẽ quá gò bó trong thực tiễn, nhưng việc xác định một cách tổng thể các quyền được chuyển giao cùng nhau phải cho phép thừa nhận mỗi quyền đó nằm trong các quyền được chuyển giao.

Đối với các quyền đã tồn tại thì phải thừa nhận được các quyền đó theo quy định như trên vào thời điểm giao kết hợp đồng chuyển giao. Nếu quyền yêu cầu tương lai nằm trong nhóm các quyền được chuyển giao thì phải xác định được các quyền đó vào thời điểm phát sinh quyền theo quy định tại Điều 9.1.5.

VÍ DỤ

Doanh nghiệp bán lẻ A chuyển giao tất cả các quyền của mình cho doanh nghiệp mua bán nợ B. Việc chuyển giao này liên quan đến hàng nghìn quyền đã phát sinh hoặc sẽ phát sinh. Việc chuyển giao không đòi hỏi là mỗi quyền phải được xác định cụ thể. Sau đó, B thông báo việc chuyển giao cho người có nghĩa vụ đối với một quyền cụ thể. B phải chứng minh được quyền đó nằm trong tổ hợp các quyền được chuyển giao, hoặc vào thời điểm chuyển giao, hoặc khi quyền đó phát sinh trong trường hợp quyền đó chưa tồn tại vào thời điểm chuyển giao.

ĐIỀU 9.1.7

(Việc chuyển giao chỉ cần có thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền)

1. Quyền yêu cầu được chuyển giao chỉ căn cứ vào thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền mà không cần thông báo cho người có nghĩa vụ.

2. Việc chuyển giao không cần có sự đồng ý của người có nghĩa vụ, trừ trường hợp nghĩa vụ của người đó, theo hoàn cảnh cụ thể, chủ yếu mang tính cá nhân.

BÌNH LUẬN

Theo định nghĩa tại Điều 9.1.1, chuyển giao quyền là việc "chuyển giao theo thoả thuận". Các Điều từ 9.1.7 đến 9.1.15 là hệ quả của quy định này và điều chỉnh hoàn cảnh pháp lý của người chuyển giao quyền, người thế quyền và người có nghĩa vụ.

1. Chỉ cần có thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 9.1.7, việc chuyển giao quyền hoàn thành, nghĩa là quyền được chuyển từ tài sản của người chuyển giao quyền sang tài sản của người thế quyền, chỉ bởi có sự thỏa thuận giữa hai người này. Quy định này là sự áp dụng nguyên tắc chung quy định tại Điều 1.2, đối với việc chuyển giao quyền, theo đó Bộ Nguyên tắc này không bắt buộc hợp đồng phải được giao kết dưới một hình thức đặc biệt. Điều này không ảnh hưởng đến khả năng áp dụng các quy định bắt buộc của luật áp dụng theo quy định tại Điều 1.4, ví dụ: việc chuyển giao quyền yêu cầu để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ có thể phải tuân thủ các quy định đặc biệt về hình thức.

Như đã trình bày tại Bình luận 4 về Điều 9.1.1, quy định của Khoản 1 vẫn phải tuân thủ các quyền của người thứ ba, các quyền này được điều chỉnh một phần bởi các quy định khác của Mục này *(xem các Điều 9.1.10 và 9.1.11 liên quan đến người có nghĩa vụ và những người thế quyền liên tiếp)* và trong một số trường hợp, có thể chịu sự điều chỉnh của các quy định bắt buộc của luật áp dụng (đặc biệt là pháp luật về phá sản) theo quy định tại Điều 1.4. Tuy nhiên, cần phải nhấn mạnh rằng, việc thông báo cho người có nghĩa vụ như quy định tại Điều 9.1.10 không phải là một điều kiện để việc chuyển giao quyền giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền có hiệu lực.

2. Về nguyên tắc, không cần có sự đồng ý của người có nghĩa vụ

Khoản 2 thể hiện một cách rõ ràng tinh thần của Khoản 1, nghĩa là sự đồng ý của người có nghĩa vụ không phải là điều kiện cần thiết để việc chuyển giao có hiệu lực giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền có hiệu lực.

3. Ngoại lệ: Trường hợp nhân thân của người có quyền là một yếu tố thiết yếu của quyền yêu cầu

Quy định trên có một ngoại lệ, đó là trường hợp quyền được chuyển giao tương ứng với một nghĩa vụ chủ yếu gắn liền với nhân thân của người có quyền, nghĩa là người có nghĩa vụ xác lập quyền đó chủ yếu căn cứ vào nhân thân của người có quyền. Do đặc thù này, không thể chuyển giao quyền mà không có sự đồng ý của người có nghĩa vụ, bởi vì sẽ là không hợp lý nếu buộc người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ đối với một người khác.

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp X cam kết tài trợ cho các hoạt động do A, một tổ chức tham gia vào việc bảo vệ quyền con người, tổ chức. A muốn chuyển giao quyền này cho tổ chức B, một tổ chức hoạt động rất tích cực trong lĩnh vực bảo vệ môi trường. Việc chuyển giao chỉ được thực hiện với sự đồng ý của X.
2. Một ca sĩ hát giọng nữ cao nổi tiếng ký hợp đồng với công ty A để hát trong các chương trình ca nhạc do công ty này tổ chức. A bán quyền của mình đối với ca sĩ này cho công ty B. Việc chuyển giao phải có sự đồng ý của ca sĩ nếu hoàn cảnh cho thấy ca sĩ này muốn phục vụ riêng cho A.

4. Hệ quả của các quy định khác

Khả năng chuyển giao quyền mà không có sự đồng ý của người có nghĩa vụ có thể bị ảnh hưởng khi hợp đồng giữa người chuyển giao quyền và người có nghĩa vụ có điều khoản không chuyển giao *(xem Điều 9.1.9)*, mặc dù bản thân điều khoản đó không nhất thiết cho phép xác định là nghĩa vụ chủ yếu mang tính cá nhân.

Điều 9.1.7 không đề cập đến vấn đề có phải thông báo việc chuyển giao cho người có nghĩa vụ hay không để tránh trường hợp người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ đối với người chuyển giao quyền sau khi việc chuyển giao đã được thực hiện. Về vấn đề này, hãy xem Điều 9.1.10 và 9.1.11.

ĐIỀU 9.1.8

(Chi phí bổ sung cho người có nghĩa vụ)

Người có nghĩa vụ được người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền bồi thường toàn bộ chi phí bổ sung phát sinh do việc chuyển giao.

BÌNH LUẬN

1. Bồi thường chi phí bổ sung

Việc chuyển giao quyền yêu cầu không nhất thiết ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ của người có nghĩa vụ. Tuy nhiên, nếu người có nghĩa vụ phải chịu các chi phí bổ sung do việc thực hiện nghĩa vụ đối với người thế quyền chứ không phải với người có quyền ban đầu, thì quy định nêu trên cho phép người có nghĩa vụ được quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại.

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp X có nghĩa vụ hoàn trả khoản vay 1.000.000 Euro cho doanh nghiệp A. Hai doanh nghiệp này có trụ sở tại nước M. A chuyển giao quyền của mình cho doanh nghiệp B có trụ sở tại nước N. X có quyền được bồi thường các chi phí bổ sung phát sinh do việc chuyển tiền quốc tế.

Quy định của Điều 9.1.8 phù hợp với Điều 6.1.6 vì điều này quy định giải pháp tương tự trong trường hợp một bên trong hợp đồng thay đổi trụ sở sau khi giao kết hợp đồng.

2. Việc bồi thường của người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền

Người có nghĩa vụ có thể yêu cầu người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền bồi thường chi phí bổ sung. Đối với nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền, người có nghĩa vụ thường thực hiện bù trừ giữa quyền yêu cầu bồi thường với việc thực hiện nghĩa vụ của mình đối với người thế quyền.

3. Chuyển giao một phần

Các chi phí bổ sung chủ yếu phát sinh trong trường hợp chuyển giao một phần *(xem Điều 9.1.4)*. Do đó, điều này được áp dụng.

VÍ DỤ

2. Trong Ví dụ 2 tại Điều 9.1.4, A chuyển giao cho B một phần quyền của mình đối với số thép do X giao. Thay vì phải giao 1.000 tấn cho A, X phải giao 700 tấn cho A và 300 tấn cho B. X có quyền được bồi thường các chi phí bổ sung do phải giao hàng ở hai địa điểm khác nhau.

4. Chi phí thực hiện nghĩa vụ bị tăng lên một cách cơ bản

Trong cả hai trường hợp, việc bồi thường chi phí bổ sung không được coi là một biện pháp đầy đủ. Thứ nhất, theo quy định tại Điều 9.1.3, không được chuyển giao quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ trong trường hợp việc chuyển giao đó làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên một cách cơ bản. Thứ hai, theo quy định tại Điều 9.1.4, cũng không được chuyển giao một phần quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ phi tiền tệ trong trường hợp tương tự.

ĐIỀU 9.1.9

(Điều khoản không chuyển giao)

1. Việc chuyển giao quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền có hiệu lực, ngay cả khi có thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người có nghĩa vụ hạn chế hoặc cấm việc chuyển giao đó. Tuy nhiên, người chuyển giao quyền có thể phải chịu trách nhiệm đối với người có nghĩa vụ về việc không thực hiện hợp đồng.

2. Việc chuyển giao quyền yêu cầu thực hiện một công việc khác không có hiệu lực, nếu việc chuyển giao đó trái với thỏa thuận hạn chế hoặc cấm chuyển giao giữa người chuyển giao quyền và người có nghĩa vụ. Tuy nhiên, việc chuyển giao đó có hiệu lực nếu vào thời điểm

chuyển giao, người thế quyền không biết hoặc không phải biết có thỏa thuận đó. Trong trường hợp này, người chuyển giao quyền có thể phải chịu trách nhiệm đối với người có nghĩa vụ về việc không thực hiện hợp đồng.

BÌNH LUẬN

1. Sự cân bằng về lợi ích

Theo Khoản 2 Điều 9.1.7, sự đồng ý của người có nghĩa vụ không phải là điều kiện cần thiết để việc chuyển giao có hiệu lực giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền, trừ trường hợp nghĩa vụ chủ yếu mang tính cá nhân. Tuy nhiên, thực tế cho thấy hợp đồng giữa người có quyền ban đầu và người có nghĩa vụ thường có điều khoản hạn chế hoặc cấm chuyển giao các quyền của người có quyền vì có thể người có nghĩa vụ không muốn có thay đổi người có quyền. Nếu người có quyền ban đầu (người chuyển giao quyền) chuyển giao các quyền đó, mặc dù có điều khoản không chuyển giao, thì lợi ích của người có nghĩa vụ và lợi ích của người thế quyền phải được đặt lên bàn cân. Người có nghĩa vụ bị vi phạm các quyền của mình theo hợp đồng, nhưng người thế quyền cũng phải được bảo vệ. Ở một mức độ rộng hơn, cũng phải tạo thuận lợi cho việc chuyển giao quyền yêu cầu vì đây là một phương thức đầu tư hữu hiệu.

Về vấn đề này, Điều 9.1.9 phân biệt giữa chuyển giao quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền và chuyển giao quyền yêu cầu thực hiện công việc khác.

2. Quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền

Trong trường hợp đầu tiên, Khoản 1 ưu tiên nhu cầu tín dụng. Người thế quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền được bảo vệ trong trường hợp có điều khoản không chuyển giao và việc chuyển giao có đầy đủ hiệu lực. Tuy nhiên, vì người chuyển giao quyền vi phạm nghĩa vụ hợp đồng nên phải chịu trách nhiệm đối với người có nghĩa vụ về việc không thực hiện cam kết của mình theo quy định tại Mục 4, Chương 7.

VÍ DỤ

1. Nhà thầu A có quyền được thanh toán 100.000 đô la Mỹ từ khách hàng X sau khi thực hiện một phần công trình nhất định. Hợp đồng có một điều khoản cấm A chuyển giao quyền của mình. Tuy nhiên, A vẫn chuyển giao quyền đó cho ngân hàng B. Ngân hàng B có quyền căn cứ vào hợp đồng chuyển giao, mặc dù có điều khoản cấm chuyển giao, và yêu cầu thanh toán khi đến hạn. Tuy nhiên, X có quyền yêu cầu A phải chịu trách nhiệm do đã vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. Ví dụ, X có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại nếu chứng minh được đã bị thiệt hại.
2. Doanh nghiệp X phải hoàn trả 500.000 Euro cho doanh nghiệp A vào ngày mà X có thể bù trừ một phần nghĩa vụ này với quyền yêu cầu thanh toán 200.000 Euro của mình đối với A. Hợp đồng giữa X và A có một điều khoản không chuyển giao. Mặc dù có điều khoản này nhưng A vẫn chuyển giao quyền của mình cho doanh nghiệp B. X có quyền yêu cầu A bồi thường các chi phí phát sinh do phải tiến hành một thủ tục riêng rẽ để được thanh toán số tiền 200.000 Euro.

3. Quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ

Việc chuyển giao quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ không liên quan đến nhu cầu tín dụng, do đó, Khoản 2 đưa ra một giải pháp khác. Để đạt được sự cân bằng giữa các lợi ích trái ngược nhau của ba bên liên quan, Khoản này quy định điều khoản

không chuyển giao có hiệu lực đối với người thế quyền; và do đó, việc chuyển giao được coi là không có hiệu lực. Tuy nhiên, giải pháp ngược lại sẽ được áp dụng nếu chứng minh được vào thời điểm chuyển giao, người thế quyền không biết hoặc không phải biết về sự tồn tại của điều khoản không chuyển giao. Trong trường hợp này, việc chuyển giao có hiệu lực nhưng người chuyển giao quyền có thể phải chịu trách nhiệm đối với người có nghĩa vụ về việc không thực hiện hợp đồng theo quy định tại Mục 4, Chương 7.

VÍ DỤ

3. Doanh nghiệp X chấp nhận thông báo cho doanh nghiệp A tất cả các giải pháp cải tiến kỹ thuật sẽ được áp dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Hợp đồng giữa hai doanh nghiệp này quy định là các quyền yêu cầu của A đối với X không thể được chuyển giao. A không còn nhu cầu về công nghệ đó nữa và chuyển giao các quyền của mình cho doanh nghiệp B. Việc chuyển giao này không có hiệu lực. X không trở thành người có nghĩa vụ đối với B. Trong trường hợp này, B có quyền yêu cầu đối với A theo quy định tại Điều 9.1.15 (b).

ĐIỀU 9.1.10

(Thông báo cho người có nghĩa vụ)

1. Khi chưa được người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền thông báo về việc chuyển giao thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người chuyển giao quyền.

2. Sau khi nhận được thông báo này, người có nghĩa vụ chỉ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người thế quyền.

BÌNH LUẬN

1. Hệ quả của việc thông báo đối với người có nghĩa vụ

Nếu hiệu lực của việc chuyển giao giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền phát sinh mà chỉ cần có thỏa thuận giữa họ *(xem Điều 9.1.7)*, thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người chuyển giao quyền trước khi nhận được thông báo về việc chuyển giao. Nếu người có nghĩa vụ thanh toán cho người chuyển giao quyền thì người thế quyền có thể thu hồi khoản thanh toán đó từ người chuyển giao quyền *(xem Điều 9.1.15(f))*. Việc chuyển giao chỉ có hiệu lực đối với người có nghĩa vụ sau khi người này được thông báo về việc chuyển giao. Do đó, người có nghĩa vụ chỉ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người thế quyền.

VÍ DỤ

1. Bên bán A chuyển giao cho ngân hàng B quyền yêu cầu thanh toán của mình đối với bên mua X. Cả A và B đều không thông báo việc chuyển giao cho X. Khi đến hạn thanh toán, X thanh toán cho A. Việc thanh toán này hoàn toàn có hiệu lực và X được giải phóng nghĩa vụ. B phải thu hồi khoản thanh toán đó từ A theo quy định tại Điều 9.1.15 (f).
2. Bên bán A chuyển giao cho ngân hàng B quyền yêu cầu thanh toán của mình đối với bên mua X. B thông báo ngay việc chuyển giao cho X. Khi đến hạn thanh toán, X thanh toán cho A. X chưa được giải phóng nghĩa vụ và B có quyền buộc X thanh toán lần thứ hai.

Trước khi nhận được thông báo về việc chuyển giao, người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người chuyển giao quyền, dù biết hay phải biết về việc chuyển giao đó. Mục đích của quy định này là nhằm buộc các bên trong hợp đồng

chuyển giao phải thông báo cho người có nghĩa vụ. Giải pháp này được coi là hợp lý trong thực tiễn hợp đồng thương mại quốc tế. Tuy nhiên, nó không loại trừ một số trường hợp người có nghĩa vụ phải bồi thường thiệt hại nếu hành động không ngay tình khi thanh toán cho người chuyển giao quyền.

Đôi khi các bên sử dụng phương thức *"chuyển giao im lặng"*, nghĩa là người chuyển giao quyền và người thế quyền quyết định không thông báo việc chuyển giao cho người có nghĩa vụ. Thỏa thuận này có hiệu lực giữa các bên nhưng do không nhận được bất kỳ thông báo nào về việc chuyển giao nên người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người chuyển giao quyền như quy định tại Điều 9.1.10 (1).

2. Nội dung khái niệm "thông báo"

Cần phải hiểu khái niệm *"thông báo"* theo nghĩa rộng như quy định tại Điều 1.10. Mặc dù Điều 9.1.10 không dẫn chiếu đến nội dung thông báo, nhưng thông báo này không chỉ nêu ra việc chuyển giao mà còn phải bao gồm thông tin về người thế quyền và các đặc điểm của quyền yêu cầu được chuyển giao (với điều kiện tuân thủ Điều 9.1.6), và đối với trường hợp chuyển giao một phần, phải bao gồm thông tin về phạm vi chuyển giao.

3. Ai phải thông báo

Khoản 1 Điều 9.1.10 để ngỏ vấn đề xác định người chuyển giao quyền hay người thế quyền phải thực hiện việc thông báo. Trong thực tiễn, trong phần lớn các trường hợp, người thế quyền chủ động thực hiện việc thông báo vì họ muốn tránh trường hợp người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ đối với người chuyển giao quyền

mặc dù việc chuyển giao đã được thực hiện. Tuy nhiên, việc thông báo do người chuyển giao quyền thực hiện cũng có hệ quả tương tự. Trường hợp việc thông báo do người thế quyền thực hiện thì người có nghĩa vụ có quyền yêu cầu cung cấp đầy đủ chứng cứ về việc chuyển giao (*xem Điều 9.1.12*).

4. Thời điểm thực hiện thông báo

Điều 9.1.10 không đòi hỏi một cách rõ ràng là việc thông báo chỉ được thực hiện sau khi giao kết hợp đồng chuyển giao. Đôi khi hợp đồng giữa người chuyển giao quyền tương lai và người có nghĩa vụ có quy định là các quyền yêu cầu liên quan đến hợp đồng sẽ được chuyển giao cho một công ty tài chính. Vấn đề đặt ra là xác định xem quy định này có thể được coi là một thông báo đầy đủ với các hậu quả quy định tại điều này không. Đây là vấn đề giải thích hợp đồng và có thể phụ thuộc vào mức độ cụ thể của điều khoản đó, liên quan đến các thông tin về người thế quyền.

5. Hủy bỏ thông báo

Thông báo cho người có nghĩa vụ có thể bị hủy bỏ trong một số trường hợp, đặc biệt là khi bản thân hợp đồng chuyển giao bị vô hiệu hoặc việc chuyển giao để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ không còn cần thiết nữa. Điều này không liên quan đến việc thanh toán đã thực hiện đối với người thế quyền trước khi thông báo bị hủy bỏ, nhưng nếu người có nghĩa vụ thanh toán cho người thế quyền sau khi thông báo bị hủy bỏ thì không được giải phóng nghĩa vụ nữa.

ĐIỀU 9.1.11

(Chuyển giao liên tiếp)

Nếu người chuyển giao quyền chuyển giao cùng một quyền cho hai hoặc nhiều người thế quyền liên tiếp thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán theo thứ tự nhận được thông báo.

BÌNH LUẬN

1. Ưu tiên thông báo đầu tiên

Điều này quy định trường hợp người chuyển giao quyền chuyển giao liên tiếp cùng một quyền cho nhiều người thế quyền khác nhau. Trường hợp này thường không xảy ra; tuy nhiên, trên thực tế, đôi khi cũng xảy ra cho dù người chuyển giao quyền có ý thức được điều đó hay không. Trong trường hợp này, quyền ưu tiên được dành cho người thế quyền thực hiện việc thông báo đầu tiên. Các người thế quyền khác chỉ được quyền yêu cầu trở lại đối với người chuyển giao quyền theo quy định tại Điều 9.1.15(c).

VÍ DỤ

> Ngày 05 tháng 02, bên bán A chuyển giao quyền yêu cầu thanh toán của mình đối với bên mua X cho ngân hàng B, và ngày 20 tháng 02, cho ngân hàng C. C thông báo việc chuyển giao vào ngày 21 tháng 02 và B thông báo ngày 25 tháng 02. X được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho C, ngay cả khi quyền đã được chuyển giao cho B trước khi được chuyển giao cho C.

Mặc dù có giải pháp khác trong một số hệ thống pháp luật, Điều 9.1.11 không tính đến trường hợp người có nghĩa vụ rõ ràng biết hoặc được suy đoán là biết việc chuyển giao mặc dù không được thông báo. Cách tiếp cận này xuất phát từ mong muốn

khuyến khích thực hiện việc thông báo nhằm bảo đảm mức độ chắc chắn đặc biệt cần thiết trong quan hệ hợp đồng quốc tế.

2. Không thông báo

Nếu không có người thế quyền liên tiếp nào thực hiện việc thông báo thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người chuyển giao quyền *(xem Khoản 1 Điều 9.1.10).*

3. Thông báo mà không có đầy đủ chứng cứ

Nếu thông báo của người thế quyền không có đầy đủ chứng cứ chứng minh việc chuyển giao đã được thực hiện thì không có hiệu lực theo quy định tại Điều 9.1.12.

ĐIỀU 9.1.12

(Chứng cứ đầy đủ về việc chuyển giao)

1. Nếu thông báo về việc chuyển giao do người thế quyền thực hiện thì người có nghĩa vụ có quyền yêu cầu người thế quyền cung cấp cho mình, trong một thời hạn hợp lý, chứng cứ đầy đủ chứng minh tính xác thực của việc chuyển giao.

2. Khi chưa nhận được chứng cứ đầy đủ như trên thì người có nghĩa vụ có quyền tạm đình chỉ thanh toán.

3. Thông báo không có hiệu lực nếu chứng cứ không được cung cấp đầy đủ.

4. Chứng cứ đầy đủ chủ yếu là một văn bản viết do người chuyển giao quyền lập ra và nêu rõ việc chuyển giao đã được thực hiện.

BÌNH LUẬN

Vì việc nhận được thông báo về việc chuyển giao quyền có những hệ quả quan trọng như được quy định tại các Điều 9.1.10 và 9.1.11, nên quy định tại Điều 9.1.12 nhằm bảo vệ người có nghĩa vụ khỏi nguy cơ có thể nhận được thông báo từ một người thế quyền giả mạo; và do đó, đòi hỏi phải có chứng cứ đầy đủ chứng minh việc chuyển giao đã được thực hiện. Khi chưa nhận được chứng cứ đầy đủ thì người có nghĩa vụ có thể tạm đình chỉ việc thanh toán mà người thế quyền giả định yêu cầu. Nếu chứng cứ được cung cấp đầy đủ thì thông báo có hiệu lực kể từ ngày thực hiện việc thông báo đó.

VÍ DỤ

Ngày 01 tháng 12, khách hàng X phải thanh toán cho nhà thầu A, 200.000 đô la Mỹ là khoản tạm ứng chi phí xây dựng một nhà máy. Tháng 10, A chuyển giao quyền cho ngân hàng B. A hoặc B có thể thông báo việc chuyển giao cho X. Nếu B chủ động thông báo và viết thư cho X nói rằng mình đã được chuyển giao số tiền đó thì X có quyền yêu cầu B cung cấp chứng cứ đầy đủ về việc chuyển giao đó. Ngoài các phương thức chứng minh khác, B có thể cung cấp hợp đồng chuyển giao hoặc mọi văn bản viết khác của A để khẳng định là quyền yêu cầu đã được chuyển giao. X có thể tạm đình chỉ thanh toán cho đến khi chứng cứ được cung cấp đầy đủ.

ĐIỀU 9.1.13

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

1. Người có nghĩa vụ có thể áp dụng đối kháng đối với người thế quyền tất cả các biện pháp phòng vệ mà họ có thể áp dụng đối kháng đối với người chuyển giao quyền.

2. Người có nghĩa vụ có thể thực hiện đối với người thế quyền mọi quyền bù trừ mà họ có thể thực hiện đối với người chuyển giao quyền trước khi nhận được thông báo về việc chuyển giao.

BÌNH LUẬN

1. Các biện pháp phòng vệ

Về nguyên tắc, quyền có thể được chuyển giao mà không có sự đồng ý của người có nghĩa vụ *(xem Điều 9.1.7(2))*. Giải pháp này dựa trên giả thuyết là việc chuyển giao không xâm hại đến tình trạng pháp lý của người có nghĩa vụ.

Có thể xảy ra trường hợp người có nghĩa vụ được tạm đình chỉ hoặc từ chối thanh toán cho người có quyền ban đầu, chẳng hạn như dựa trên căn cứ là người có quyền thực hiện không đúng nghĩa vụ của mình. Để xác định xem biện pháp phòng vệ đó có hiệu lực đối kháng đối với người thế quyền không thì phải cân nhắc lợi ích của các bên liên quan: việc chuyển giao không được làm cho tình trạng của người có nghĩa vụ trầm trọng hơn, trong khi đó người thế quyền cũng lo lắng về tính toàn vẹn của quyền mà mình được chuyển giao.

Theo Khoản 1 Điều 9.1.13, người có nghĩa vụ có thể áp dụng đối kháng đối với người thế quyền tất cả các biện pháp phòng vệ mà họ có thể áp dụng nếu người chuyển giao quyền có yêu cầu. Tuy nhiên, trong trường hợp này, người thế quyền có quyền yêu cầu trở lại đối với người chuyển giao quyền theo quy định tại Điều 9.1.15 (d).

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp kinh doanh máy vi tính A cam kết cài đặt một phần mềm kế toán mới cho khách hàng X trước khi hết năm. Phần lớn giá trị hợp đồng phải được thanh toán sau khi giao sản phẩm một tháng. A đã chuyển giao ngay lập tức quyền yêu cầu này cho ngân hàng B. Khi đến hạn thanh toán, B yêu cầu X thực hiện nghĩa vụ nhưng X giải thích rằng phần mềm mới không hoạt động được và bộ phận kế toán đang ở trong tình trạng lộn xộn. X có quyền áp dụng đối kháng biện pháp phòng vệ này đối với B, và B có quyền yêu cầu trở lại đối với A theo quy định tại Điều 9.1.15(d).

Giải pháp này cũng được áp dụng đối với các biện pháp phòng vệ trong tố tụng.

VÍ DỤ

2. Doanh nghiệp X bán tuốc-bin gas cho bên A để bên này đưa vào sử dụng trong một nhà máy được xây dựng cho khách hàng B. Khi công việc hoàn thành, A chuyển giao biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng cho B. Vì tuốc-bin hoạt động không tốt, nên B kiện X ra Tòa án nơi B có trụ sở. X có thể viện dẫn điều khoản trọng tài trong hợp đồng với A.

2. Bù trừ

Theo Khoản 2, người có nghĩa vụ có thể thực hiện mọi quyền bù trừ đối với người thế quyền, với điều kiện người có nghĩa vụ có quyền bù trừ này theo quy định tại Điều 8.1 trước khi việc chuyển giao được thông báo.

Giải pháp này phù hợp với nguyên tắc, theo đó tình trạng của người có nghĩa vụ không thể bị ảnh hưởng bởi việc chuyển giao. Các quyền của người thế quyền được bảo vệ thông qua quyền yêu cầu mà họ có thể thực hiện đối với người chuyển giao quyền theo quy định tại Điều 9.1.15(e).

VÍ DỤ

3. Doanh nghiệp A chuyển giao cho doanh nghiệp B quyền yêu cầu thanh toán 100.000 Euro của mình đối với doanh nghiệp X. Tuy nhiên, X có quyền yêu cầu thanh toán 60.000 Euro đối với A. Hai quyền yêu cầu này không được thông báo để thực hiện bù trừ theo quy định tại Điều 8.3 của Bộ Nguyên tắc này, nhưng các điều kiện cần thiết để thực hiện bù trừ đã được thỏa mãn trước khi thông báo việc chuyển giao. X còn có thể thực hiện quyền bù trừ của mình trên cơ sở thông báo việc đó cho người thế quyền. Do vậy, B chỉ có quyền yêu cầu X thanh toán 40.000 Euro. B có thể thu hồi phần chênh lệch từ A, A đã cam đoan theo quy định tại Điều 9.1.15(e), là người có nghĩa vụ không báo thực hiện bù trừ đối với các quyền yêu cầu được chuyển giao.

ĐIỀU 9.1.14

(Các quyền liên quan đến quyền được chuyển giao)

Người thế quyền được hưởng:

a. Tất cả các quyền được thanh toán hoặc được thực hiện một công việc khác của người chuyển giao quyền như quy định trong hợp đồng, liên quan đến quyền được chuyển giao, và

b. Tất cả các quyền bảo đảm thực hiện quyền yêu cầu được chuyển giao.

BÌNH LUẬN

1. Phạm vi chuyển giao

Quy định này dựa trên cùng một nguyên tắc như Điều 9.1.13. Quyền của người chuyển giao quyền được chuyển giao y nguyên, không chỉ kèm theo các biện pháp phòng vệ mà người có nghĩa vụ

có thể áp dụng, mà còn kèm theo tất cả các quyền được thanh toán một khoản tiền hoặc được thực hiện một công việc khác như quy định trong hợp đồng, liên quan đến quyền yêu cầu được chuyển giao, và tất cả các quyền bảo đảm thực hiện quyền được chuyển giao.

VÍ DỤ

1. Ngân hàng A có quyền được hoàn trả khoản vay 1.000.000 Euro đã được cấp cho khách hàng X với lãi suất 3%. A chuyển giao quyền được thanh toán khoản nợ gốc cho ngân hàng B. Việc chuyển giao này cũng bao gồm chuyển giao lãi suất và các biện pháp bảo đảm liên quan đến quyền được chuyển giao.
2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, hợp đồng cho vay cho phép A được quyền yêu cầu thanh toán trước thời hạn trong trường hợp X không trả lãi theo đúng quy định. Quyền này cũng được chuyển giao cho B.
3. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, X đã giao một số cổ phiếu công ty làm bảo đảm cho A. Quyền bảo đảm này được chuyển giao cho B, với điều kiện tuân thủ các quy định bắt buộc của luật áp dụng theo quy định tại Điều 1.4, nếu cần thiết.

2. Chuyển giao một phần

Trong trường hợp chuyển giao một phần quyền, nếu các quyền quy định tại Điều 9.1.14 có thể phân chia được thì được chuyển giao theo tỷ lệ tương tự. Nếu các quyền đó không thể phân chia được thì các bên phải quyết định là các quyền đó được chuyển giao cho người thế quyền hay vẫn thuộc người chuyển giao quyền.

3. Điều chỉnh theo thỏa thuận

Tuy nhiên, quy định tại Khoản 1 có thể được sửa đổi theo thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền. Ví dụ: các bên có thể quy định việc chuyển giao riêng các khoản lãi.

4. Nghĩa vụ hợp tác của người chuyển giao quyền

Xuất phát từ nghĩa vụ hợp tác quy định tại Điều 5.1.3, người chuyển giao quyền có nghĩa vụ thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để người thế quyền được hưởng các quyền phụ và các biện pháp bảo đảm.

ĐIỀU 9.1.15

(Các bảo đảm của người chuyển giao quyền)

Trừ khi có quy định khác, người chuyển giao quyền bảo đảm cho người thế quyền như sau:

a. Quyền được chuyển giao tồn tại vào thời điểm chuyển giao, trừ trường hợp quyền tương lai;

b. Người chuyển giao quyền có quyền chuyển giao quyền;

c. Quyền chưa được chuyển giao trước đó cho một người thế quyền khác và không bị ràng buộc bởi bất kỳ quyền hoặc yêu cầu nào của người thứ ba;

d. Người có nghĩa vụ không thể áp dụng bất kỳ biện pháp phòng vệ nào;

e. Người có nghĩa vụ cũng như người chuyển giao quyền đã và sẽ không thông báo thực hiện bù trừ đối với quyền được chuyển giao;

f. Người chuyển giao quyền sẽ hoàn trả cho người thế quyền mọi khoản thanh toán nhận được từ người có nghĩa vụ trước khi việc chuyển giao được thông báo.

BÌNH LUẬN

Khi chuyển giao quyền cho người thế quyền theo thỏa thuận, người chuyển giao quyền phải cung cấp một số bảo đảm.

1. Sự tồn tại của quyền yêu cầu

Quyền được chuyển giao phải tồn tại vào thời điểm chuyển giao. Do đó, điều kiện này không được đáp ứng nếu việc thanh toán đã được thực hiện hoặc nếu quyền đã bị hủy bỏ trước đó.

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp A chuyển giao một số quyền cho doanh nghiệp mua bán nợ B. Vào thời điểm B yêu cầu thanh toán, khách hàng X khẳng định rằng khoản nợ đã được thanh toán cho A trước khi việc chuyển giao được thực hiện. B có quyền yêu cầu trở lại đối với A vì quyền không còn tồn tại vào thời điểm chuyển giao.

Theo quy định tại Điều 9.1.5, nếu quyền được chuyển giao là quyền tương lai thì không thực hiện cam kết đó.

VÍ DỤ

2. Doanh nghiệp A chuyển giao cho ngân hàng B các quyền đối với hợp đồng li-xăng công nghệ sắp được giao kết với doanh nghiệp X. Việc chuyển giao công nghệ này cuối cùng không được thực hiện. Do đó, B không có bất kỳ quyền yêu cầu nào đối với A.

2. Người chuyển giao quyền có quyền chuyển giao quyền

Người chuyển giao quyền phải có quyền chuyển giao quyền. Do đó, điều kiện này không được đáp ứng nếu hợp đồng hoặc pháp luật cấm chuyển giao quyền.

VÍ DỤ

3. Doanh nghiệp X quyết định thông báo cho doanh nghiệp A biết tất cả các giải pháp cải tiến kỹ thuật sẽ áp dụng trong một thời gian nhất định. Hợp đồng của họ quy định là các quyền của A

> đối với X không thể được chuyển giao. A không cần đến công nghệ đó nữa và chuyển giao các quyền của mình cho B. Ví dụ này đã được trình bày ở trên tại Điều 9.1.9 và là một trường hợp chuyển giao không có hiệu lực. Trong trường hợp này, B có quyền yêu cầu đối với A theo quy định tại Điều 9.1.15(b). Xin nhắc lại là giải pháp sẽ ngược lại nếu B chứng minh được rằng mình không biết hoặc không phải biết điều khoản không chuyển giao.

3. Quyền chưa được chuyển giao trước đó, không bị ràng buộc bởi bất kỳ quyền hoặc yêu cầu nào của người thứ ba

Nếu người chuyển giao quyền đã chuyển giao quyền cho một người thế quyền khác trước đó thì nhìn chung, không được chuyển giao quyền đó một lần nữa. Quy định này có thể được xem như đã nằm trong điều kiện quy định tại Điểm b. Tuy nhiên, một quy định rõ ràng và độc lập vẫn có vai trò quan trọng về mặt thực tiễn. Cũng cần nhắc lại là theo quy định tại Điều 9.1.11, người thế quyền thứ hai có thể được hưởng quyền ưu tiên trước người thế quyền thứ nhất nếu tiến hành thông báo việc chuyển giao cho người có nghĩa vụ trước khi người thế quyền thứ nhất tiến hành thủ tục đó.

Tuy nhiên, việc chuyển giao đầu tiên có thể chỉ được thực hiện để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ. Trong trường hợp này, quyền vẫn có thể được chuyển giao kèm theo thông tin hợp lý cho người thế quyền thứ hai.

4. Người có nghĩa vụ không có biện pháp phòng vệ

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 9.1.13, người có nghĩa vụ có thể áp dụng đối kháng đối với người thế quyền tất cả các biện pháp phòng vệ mà họ có thể áp dụng đối kháng đối với người chuyển giao quyền. Trong trường hợp này, người thế quyền có quyền yêu cầu trở lại đối với người chuyển giao quyền căn cứ vào bảo đảm này.

VÍ DỤ

4. Ngân hàng B là người thế quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền của A đối với khách hàng X. Khi đến hạn thanh toán, X từ chối thanh toán với lý do là A đã không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình. Biện pháp phòng vệ này có thể được thực hiện một cách hữu hiệu đối với B theo quy định tại Khoản 1 Điều 9.1.13. Như vậy, B có quyền yêu cầu trở lại đối với A.

5. Không thông báo thực hiện bù trừ

Người có nghĩa vụ có thể thực hiện quyền bù trừ đối với người thế quyền nếu có quyền đó trước khi nhận được thông báo về việc chuyển giao *(xem Khoản 2 Điều 9.1.13)*. Người chuyển giao quyền bảo đảm cho người thế quyền là cả người chuyển giao quyền và người có nghĩa vụ đều đã không thông báo thực hiện bù trừ đối với các quyền yêu cầu được chuyển giao. Người chuyển giao quyền cũng cam kết là việc thông báo đó sẽ không được thực hiện trong tương lai. Nếu người có nghĩa vụ phải thông báo thực hiện bù trừ cho người thế quyền sau khi chuyển giao như quy định tại Khoản 2 Điều 9.1.13, thì người thế quyền có quyền yêu cầu trở lại đối với người chuyển giao quyền theo quy định tại Điều 9.1.15(e).

6. Hoàn trả cho người thế quyền khoản thanh toán mà người có nghĩa vụ đã thực hiện đối với người chuyển giao quyền

Khoản 1 Điều 9.1.10 quy định rằng, cho đến khi việc chuyển giao chưa được thông báo, thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ thanh toán cho người chuyển giao quyền. Đây là một giải pháp đúng đắn nếu chúng ta muốn bảo vệ người có nghĩa vụ; tuy nhiên, người chuyển giao quyền và người thế quyền đã tự thỏa thuận với nhau về việc chuyển giao quyền. Do đó, người chuyển giao quyền phải cam kết rằng họ sẽ hoàn trả cho người thế quyền

mọi khoản thanh toán nhận được từ người có nghĩa vụ trước khi việc chuyển giao được thông báo.

VÍ DỤ

5. Bên bán A chuyển giao cho ngân hàng B quyền được thanh toán đối với bên mua X. Cả A và B đều không thông báo việc chuyển giao cho X. Khi đến hạn thanh toán, X thanh toán cho A. Như đã giải thích trong bình luận về Điều 9.1.10, việc thanh toán này hoàn toàn có hiệu lực và X được giải phóng nghĩa vụ. Tuy nhiên, Điều 9.1.15(f) cho phép B thu hồi khoản tiền đã thanh toán cho A.

7. Không có cam kết nào liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ hoặc khả năng thanh toán của người có nghĩa vụ

Các bên trong hợp đồng chuyển giao quyền hoàn toàn có thể quy định là người chuyển giao quyền phải bảo đảm khả năng thanh toán hiện tại hoặc trong tương lai của người có nghĩa vụ, hoặc rộng hơn, chất lượng thực hiện nghĩa vụ của người có nghĩa vụ. Tuy nhiên, nếu không có thỏa thuận đó thì không có bảo đảm nào theo quy định tại điều này.

VÍ DỤ

6. Doanh nghiệp B là người thế quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền của doanh nghiệp A đối với khách hàng X. Khi đến hạn thanh toán, doanh nghiệp B phát hiện ra rằng khách hàng X không còn khả năng thanh toán. B phải gánh chịu hậu quả của tình trạng này. Giải pháp tương tự nếu B phát hiện ra rằng X đã không có khả năng thanh toán vào thời điểm thực hiện việc chuyển giao.

Nếu người chuyển giao quyền không tuân thủ một trong các điều kiện mà mình phải bảo đảm thì các biện pháp quy định tại Chương 7 được áp dụng. Ví dụ: người thế quyền có quyền yêu cầu người chuyển giao quyền bồi thường thiệt hại, hoặc chấm dứt hợp

đồng nếu các điều kiện quy định tại Điều 7.3.1 và các điều tiếp theo được đáp ứng.

8. Hệ quả của thông tin đối với các bảo đảm

Một số bảo đảm của người chuyển giao quyền có thể bị ảnh hưởng bởi các thông tin được cung cấp vào thời điểm chuyển giao. Ví dụ, người chuyển giao quyền có thể thông báo cho người thế quyền về sự tồn tại quyền của người thứ ba, và trong trường hợp này, người thế quyền có thể chấp nhận việc chuyển giao quyền yêu cầu và tự chịu rủi ro về việc đó mà không có bất kỳ bảo đảm nào từ phía người chuyển giao quyền.

MỤC 2: CHUYỂN GIAO NGHĨA VỤ

ĐIỀU 9.2.1

(Phương thức chuyển giao)

Nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác có thể được một người ("người có nghĩa vụ ban đầu") chuyển giao cho một người khác ("người có nghĩa vụ mới"):

a. Theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới, với điều kiện tuân thủ Điều 9.2.3, hoặc

b. Theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới, theo đó người có nghĩa vụ mới nhận thực hiện nghĩa vụ.

BÌNH LUẬN

Giống như việc chuyển giao quyền yêu cầu quy định tại Mục 1 của Chương này, việc chuyển giao nghĩa vụ có thể có lợi ích về mặt kinh tế. Ví dụ: nếu công ty A có quyền yêu cầu khách hàng B thanh toán một khoản tiền trong khi A nợ nhà cung cấp X một khoản tiền tương tự, thì các bên có thể dàn xếp với nhau để khách hàng B trở thành người có nghĩa vụ đối với nhà cung cấp X.

Việc chuyển giao nghĩa vụ đó có thể được thực hiện theo hai phương thức khác nhau.

1. Chuyển giao theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới

Trong thực tiễn, phương thức chuyển giao nghĩa vụ phổ biến nhất là chuyển giao theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới, với sự đồng ý của người có quyền, theo quy định tại Điều 9.2.3.

VÍ DỤ

1. Doanh nghiệp A nợ nhà cung cấp X 50.000 Euro và khách hàng B nợ A một khoản tiền tương tự. A và B quyết định là B sẽ chịu trách nhiệm về khoản nợ của A đối với X. Khoản nợ được chuyển giao nếu X đồng ý việc đó.

2. Chuyển giao theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới

Có một phương thức chuyển giao nữa là chuyển giao theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới theo đó, người có nghĩa vụ mới nhận thực hiện nghĩa vụ.

VÍ DỤ

2. Các sản phẩm của công ty X được bán thông qua nhà phân phối A trên một thị trường xác định. Hợp đồng giữa các bên đến hạn. Nhà phân phối B đàm phán với X để đề nghị đảm nhận việc phân phối. Để X chấp nhận, B hứa sẽ chịu trách nhiệm về khoản nợ 50.000 Euro của A đối với X và X chấp nhận, B trở thành người có nghĩa vụ đối với X.

3. Phải có sự đồng ý của người có nghĩa vụ

Trong cả hai trường hợp phải có sự đồng ý của người có quyền đối với việc chuyển giao nghĩa vụ. Điều đó là hiển nhiên trong trường hợp việc chuyển giao được thực hiện theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới. Nếu việc chuyển giao

được thực hiện theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới thì yêu cầu nêu trên được quy định tại Điều 9.2.3. Sự đồng ý của người có quyền có thể được đưa ra từ trước theo quy định tại Điều 9.2.4.

Nếu không có sự đồng ý của người có quyền thì người có nghĩa vụ có thể thỏa thuận với một người khác là người này sẽ thực hiện nghĩa vụ theo quy định tại Điều 9.2.6.

4. Việc chuyển giao chỉ được thực hiện theo thỏa thuận

Chỉ có các trường hợp chuyển giao theo thỏa thuận mới thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này, khác với các trường hợp chuyển giao theo pháp luật có thể được quy định trong luật áp dụng (ví dụ: một số hệ thống pháp luật quy định việc chuyển giao nghĩa vụ đương nhiên trong trường hợp sáp nhập, hợp nhất doanh nghiệp *(xem Điều 9.2.2))*.

5. Nghĩa vụ liên quan đến việc thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác

Mục này không giới hạn ở việc chuyển giao nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền, mà còn áp dụng đối với việc chuyển giao nghĩa vụ thực hiện một công việc khác như nghĩa vụ cung cấp dịch vụ. Các nghĩa vụ được chuyển giao không chỉ là các nghĩa vụ hợp đồng. Các nghĩa vụ phát sinh từ trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng hoặc bản án, quyết định của Tòa án cũng có thể chịu sự điều chỉnh của Mục này với điều kiện tuân thủ Điều 1.4.

6. Khái niệm "chuyển giao"

Thuật ngữ *"chuyển giao"* được hiểu là nghĩa vụ được chuyển từ người có nghĩa vụ ban đầu sang người có nghĩa vụ mới.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, mặc dù người có nghĩa vụ mới trở thành người có nghĩa vụ đối với người có quyền, nhưng người có nghĩa vụ ban đầu vẫn chưa được giải phóng nghĩa vụ *(xem Điều 9.2.5)*.

ĐIỀU 9.2.2

(Các trường hợp loại trừ)

Mục này không áp dụng đối với việc chuyển giao nghĩa vụ được thực hiện theo các quy định đặc biệt về chuyển giao nghĩa vụ trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp.

BÌNH LUẬN

Các điều khoản tại Mục này không áp dụng đối với việc chuyển giao được thực hiện trong quá trình chuyển giao doanh nghiệp theo các quy định đặc biệt có liên quan, ví dụ: trường hợp sáp nhập, hợp nhất doanh nghiệp. Luật áp dụng thường quy định các cơ chế mà theo đó quyền và nghĩa vụ được chuyển giao một cách tổng thể theo một số điều kiện do pháp luật quy định.

Điều 9.2.2 không ảnh hưởng đến việc áp dụng Mục này trong trường hợp một số nghĩa vụ thuộc phạm vi chuyển giao doanh nghiệp được chuyển giao một cách riêng rẽ.

VÍ DỤ

1. Công ty A được chuyển giao cho công ty B. Nếu luật áp dụng quy định tất cả các nghĩa vụ của công ty A đương nhiên được chuyển giao cho công ty B thì sẽ không áp dụng Bộ Nguyên tắc này.

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây vì một số lý do, B không muốn trở thành người có nghĩa vụ đối với doanh nghiệp X, một trong số các nhà cung cấp của A. A có quyền chuyển giao các nghĩa vụ đó cho công ty C với sự đồng ý của X. Việc chuyển giao này chịu sự điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc này.

ĐIỀU 9.2.3

(Phải có sự đồng ý của người có quyền về việc chuyển giao)

Việc chuyển giao nghĩa vụ theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới phải có sự đồng ý của người có quyền.

BÌNH LUẬN

1. Thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới

Như quy định tại Điều 9.2.1(a), việc chuyển giao nghĩa vụ có thể được thực hiện theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người sẽ trở thành người có nghĩa vụ mới.

2. Phải có sự đồng ý của người có quyền

Thỏa thuận nêu trên chưa đủ để thực hiện việc chuyển giao nghĩa vụ, mà còn phải có sự đồng ý của người có quyền.

Đây là điểm khác so với quy định tương ứng về chuyển giao quyền yêu cầu, bởi vì đối với chuyển giao quyền yêu cầu thì về nguyên tắc, việc chuyển giao có hiệu lực mà không cần có sự đồng ý của người có nghĩa vụ *(xem Điều 9.1.7)*. Việc chuyển giao quyền không ảnh hưởng đến tình trạng của người có nghĩa vụ, trừ việc người có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ đối với một người khác. Trái lại, sự thay đổi người có nghĩa vụ có thể ảnh hưởng đáng kể

đến tình trạng của người có quyền, vì người có nghĩa vụ mới có thể không đáng tin cậy bằng người có nghĩa vụ ban đầu. Do đó, không thể áp đặt sự thay đổi này cho người có quyền mà phải có sự đồng ý của người này.

VÍ DỤ

> Công ty A nợ công ty X, có trụ sở tại châu Á, 150.000 đô la Mỹ đối với các dịch vụ đã được cung ứng. Vì việc tổ chức lại Tập đoàn nên các hoạt động của doanh nghiệp A tại châu Á do công ty con B chịu trách nhiệm. A và B quyết định là B sẽ chịu trách nhiệm về nghĩa vụ của A đối với X. Nghĩa vụ chỉ được chuyển giao nếu X đồng ý.

3. Người có nghĩa vụ ban đầu có thể vẫn chưa được giải phóng nghĩa vụ

Với sự đồng ý của người có quyền, người có nghĩa vụ mới trở thành người phải thực hiện nghĩa vụ. Điều đó không nhất thiết kéo theo hệ quả là người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ *(xem Điều 9.2.5)*.

4. Không có sự đồng ý của người có quyền

Nếu người có quyền từ chối việc chuyển giao hoặc không được yêu cầu đồng ý về việc chuyển giao thì có thể dàn xếp để người thứ ba thực hiện nghĩa vụ theo quy định tại Điều 9.2.6.

ĐIỀU 9.2.4

(Sự đồng ý trước của người có quyền)

1. **Người có quyền có thể đồng ý trước về việc chuyển giao nghĩa vụ.**
2. **Nếu người có quyền đã đồng ý trước thì việc chuyển giao nghĩa vụ có hiệu lực khi việc chuyển giao được thông báo cho người có quyền hoặc khi được người có quyền thừa nhận.**

BÌNH LUẬN

1. Sự đồng ý trước của người có quyền

Khoản 1 Điều này quy định sự đồng ý của người có quyền như quy định tại Điều 9.2.3 có thể được đưa ra từ trước.

VÍ DỤ

1. Chủ sở hữu sáng chế X ký hợp đồng chuyển giao công nghệ với A. Trong thời hạn 10 năm, A phải trả tiền thù lao cho X. Vào thời điểm ký kết hợp đồng, A dự kiến là đến một thời điểm nhất định, tiền thù lao đó sẽ do công ty con của mình là B thanh toán. X có thể đồng ý trước trong hợp đồng là nghĩa vụ thanh toán tiền thù lao được chuyển từ A sang B.

2. Thời điểm có hiệu lực của việc chuyển giao đối với người có quyền

Theo Khoản 2, nếu người có quyền đã đồng ý trước về việc chuyển giao nghĩa vụ thì việc chuyển giao này có hiệu lực khi được thông báo cho người có quyền hoặc khi được người có quyền thừa nhận. Điều đó có nghĩa là người có nghĩa vụ ban đầu hoặc người có nghĩa vụ mới chỉ cần thông báo việc chuyển giao cho người có quyền khi việc đó xảy ra. Người có nghĩa vụ ban đầu hoặc người có nghĩa vụ mới sẽ không cần thực hiện việc thông báo này nếu thấy rằng người có quyền đã thừa nhận việc chuyển giao mà họ đã đồng ý trước đó. Việc *"thừa nhận"* này có nghĩa là người có quyền có dấu hiệu rõ ràng cho thấy là đã biết về việc chuyển giao.

VÍ DỤ

2. Các dữ liệu tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây vào một thời điểm cụ thể, A và B thực sự quyết định là B sẽ chịu trách nhiệm về việc thanh toán tiền thù lao. Quyết định này có hiệu lực khi được thông báo cho X.

3. Các dữ liệu tương tự như trong Ví dụ 1. Việc chuyển giao không được thông báo, nhưng B đã tiến hành thanh toán tiền thù lao lần đầu tiên và X viết thư thông báo đã nhận được khoản tiền đó và khẳng định chờ các lần thanh toán tiếp theo của B. Việc chuyển giao có hiệu lực với sự thừa nhận như vậy.

ĐIỀU 9.2.5

(Giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu)

1. **Người có quyền có thể giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu.**
2. **Người có quyền cũng có thể quyết định là người có nghĩa vụ ban đầu vẫn là người có nghĩa vụ trong trường hợp người có nghĩa vụ mới không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình.**
3. **Trong mọi trường hợp khác, người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới phải liên đới chịu trách nhiệm.**

BÌNH LUẬN

1. Phạm vi giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu

Sự đồng ý của người có quyền theo quy định tại Điều 9.2.1(b) hoặc Điều 9.2.3, kéo theo hệ quả là người có nghĩa vụ mới trở thành người phải thực hiện nghĩa vụ. Vấn đề còn lại là xác định xem người có nghĩa vụ ban đầu có được giải phóng nghĩa vụ không. Trước tiên, người có quyền phải lựa chọn giữa nhiều giải pháp khác nhau. Chỉ trong trường hợp quy định tại Điều 9.2.1(b), người có nghĩa vụ ban đầu mới có quyền lựa chọn.

2. Quyết định của người có quyền: giải phóng hoàn toàn nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu

Người có quyền có thể giải phóng hoàn toàn nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu.

VÍ DỤ

1. Nhà cung cấp X đồng ý để người có nghĩa vụ đối với mình là công ty A chuyển giao nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng B. Hoàn toàn tin tưởng vào khả năng thanh toán và độ tin cậy của người có nghĩa vụ mới, X giải phóng nghĩa vụ cho A. Nếu B không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thì X phải chịu tổn thất mà không có bất kỳ quyền yêu cầu nào đối với A.

3. Quyết định của người có quyền: người có nghĩa vụ ban đầu là người có nghĩa vụ thay thế

Người có quyền có thể có lựa chọn một khả năng khác, đó là chấp nhận việc chuyển giao nghĩa vụ của người có nghĩa vụ ban đầu cho người có nghĩa vụ mới, nhưng người có quyền bảo lưu quyền yêu cầu đối với người có nghĩa vụ ban đầu.

Ở đây, chúng ta sẽ có hai lựa chọn.

Trong lựa chọn thứ nhất, người có nghĩa vụ ban đầu vẫn là người có nghĩa vụ nếu người có nghĩa vụ mới không thực hiện đúng nghĩa vụ. Trong trường hợp này, trước tiên, người có quyền phải yêu cầu người có nghĩa vụ mới thực hiện nghĩa vụ. Người có quyền chỉ được quyền yêu cầu người có nghĩa vụ ban đầu thực hiện nghĩa vụ nếu người có nghĩa vụ mới vẫn không thực hiện đúng nghĩa vụ.

VÍ DỤ

2. Nhà cung cấp X đồng ý để người có nghĩa vụ đối với mình là công ty A chuyển giao nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng B, nhưng quy định là A vẫn phải chịu trách nhiệm trong trường

hợp B không thực hiện đúng nghĩa vụ. X không có quyền yêu cầu trực tiếp đối với A mà trước tiên, phải yêu cầu B thực hiện nghĩa vụ. Nếu B không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thì X có quyền yêu cầu trở lại đối với A.

4. Quyết định của người có quyền: người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới là những người có nghĩa vụ liên đới

Giải pháp có lợi nhất đối với người có quyền, đó là người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới là những người có nghĩa vụ liên đới. Điều đó có nghĩa là khi đến hạn thực hiện, người có quyền có thể yêu cầu người có nghĩa vụ ban đầu, hoặc người có nghĩa vụ mới, thực hiện nghĩa vụ. Nếu người có quyền được người có nghĩa vụ ban đầu thực hiện nghĩa vụ thì người này có quyền yêu cầu trở lại đối với người có nghĩa vụ mới.

VÍ DỤ

3. Nhà cung cấp X đồng ý để người có nghĩa vụ đối với mình là doanh nghiệp A chuyển giao nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng B, nhưng quy định là A và B phải chịu trách nhiệm liên đới. Trong trường hợp này, X có thể yêu cầu A hoặc B thực hiện nghĩa vụ. Nếu B thực hiện đúng nghĩa vụ thì A và B được giải phóng hoàn toàn mọi nghĩa vụ. Nếu A thanh toán khoản nợ cho X thì A có quyền yêu cầu trở lại đối với B.

5. Người có quyền không có quyết định nào

Quy định tại Điều 9.2.5 thể hiện rõ là giải pháp cuối cùng và cũng là giải pháp được áp dụng trong trường hợp người có quyền không có quyết định nào. Nói cách khác, nếu người có quyền không nêu rõ ý định giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu, cũng không quyết định là người có nghĩa vụ ban đầu là người có nghĩa vụ thay thế, thì người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới phải chịu trách nhiệm liên đới về việc thực hiện nghĩa vụ.

VÍ DỤ

4. Nhà cung cấp X đồng ý để người có nghĩa vụ đối với mình là công ty A chuyển giao nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng B, nhưng không nói gì đến nghĩa vụ của A. Trong trường hợp này, X có quyền yêu cầu A hoặc B thực hiện nghĩa vụ. Nếu B thực hiện đúng nghĩa vụ thì cả người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới đều được giải phóng hoàn toàn nghĩa vụ. Trái lại, nếu A phải thanh toán khoản nợ đối với X thì A có quyền yêu cầu trở lại đối với B.

6. Người có nghĩa vụ ban đầu từ chối chấp nhận được giải phóng nghĩa vụ

Nếu việc chuyển giao được thực hiện theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới như quy định tại Điều 9.2.1(b), và nếu hợp đồng quy định là người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ, thì hợp đồng này có giá trị như hợp đồng vì lợi ích của người thứ ba. Theo quy định tại Điều 5.2.6, lợi ích này không thể bị áp đặt cho người được hưởng lợi vì họ có thể có lý do để không chấp nhận lợi ích đó. Do vậy, người có nghĩa vụ ban đầu có thể từ chối chấp nhận được giải phóng nghĩa vụ theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới.

Trong trường hợp người có nghĩa vụ ban đầu từ chối chấp nhận được giải phóng nghĩa vụ thì người có nghĩa vụ mới là người có nghĩa vụ đối với người có quyền, nhưng người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới chịu trách nhiệm liên đới về việc thực hiện nghĩa vụ theo quy định tại Điều 9.2.5(3).

VÍ DỤ

5. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây có điểm khác là nghĩa vụ được chuyển giao theo thỏa thuận giữa X và B, và X giải phóng nghĩa vụ cho A. Nếu A không còn quan tâm đến quan hệ kinh doanh với B thì có thể chấp nhận được giải phóng nghĩa vụ. Trái lại, nếu A muốn tiếp tục gia hạn hợp đồng và duy trì quan hệ với X thì có thể từ chối chấp nhận được giải phóng nghĩa vụ.

ĐIỀU 9.2.6

(Thực hiện bởi người thứ ba)

1. **Không có sự đồng ý của người có quyền, người có nghĩa vụ có thể thỏa thuận với một người khác là người này sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho mình, trừ trường hợp nghĩa vụ, theo hoàn cảnh cụ thể, chủ yếu mang tính cá nhân.**
2. **Người có quyền bảo lưu quyền yêu cầu của mình đối với người có nghĩa vụ.**

BÌNH LUẬN

1. Thỏa thuận về việc người thứ ba thực hiện nghĩa vụ

Nghĩa vụ có thể được chuyển giao theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới, với sự đồng ý của người có quyền *(xem Điều 9.2.1(a))*, hoặc theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ *(xem Điều 9.2.1(b))*.

Có thể xảy ra trường hợp không có sự đồng ý của người có quyền do không được yêu cầu hoặc do từ chối việc chuyển giao. Trong các trường hợp này, người có nghĩa vụ có thể thỏa thuận với một người khác để người này thực hiện nghĩa vụ thay cho mình. Khi đến hạn thực hiện, người này sẽ thực hiện nghĩa vụ đối với người có quyền.

Nếu người có quyền có thể từ chối chấp nhận người có nghĩa vụ mới trước khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ thì về nguyên tắc, họ không thể từ chối chấp nhận bản thân việc thực hiện nghĩa vụ khi việc này do một người khác thực hiện.

VÍ DỤ

1. Hai công ty A và B ký hợp đồng hợp tác kinh doanh trên một thị trường nhất định. Vào một thời điểm cụ thể, họ quyết định phân bổ lại một số chức năng của mình. B sẽ chịu trách nhiệm về toàn bộ các hoạt động liên quan đến viễn thông trước đây thuộc trách nhiệm của A. Lẽ ra ngày 30 tháng 10, A phải thanh toán số tiền 100.000 đô la Mỹ cho công ty X, đối tác ở nước sở tại. Hai bên quyết định là B sẽ thanh toán số tiền này khi đến hạn. Ngày 30 tháng 10, X không thể từ chối nhận thanh toán từ B.

2. Nghĩa vụ chủ yếu gắn liền với nhân thân của người có nghĩa vụ

Người có quyền không thể từ chối việc thực hiện nghĩa vụ bởi người thứ ba trong trường hợp việc thực hiện nghĩa vụ đó có cùng chất lượng như việc thực hiện nghĩa vụ bởi chính người có nghĩa vụ. Tình hình sẽ khác nếu nghĩa vụ về cơ bản có tính chất cá nhân, gắn liền với năng lực chuyên môn cụ thể của người có nghĩa vụ. Do đó, người có quyền có thể yêu cầu được chính người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ.

VÍ DỤ

2. Trong Ví dụ 1, B cũng chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động bảo dưỡng một số thiết bị hiện đại do A sản xuất và bán cho công ty Y. Các bên quyết định là việc bảo dưỡng thiết bị hàng năm sẽ do B thực hiện. Khi các kỹ thuật viên của B đến trụ sở của Y, Y có thể từ chối cho họ thực hiện công việc đó trên cơ sở viện dẫn tính chất đặc thù của công việc và yêu cầu việc bảo dưỡng phải do nhân viên chuyên trách của A thực hiện.

ĐIỀU 9.2.7

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

1. Người có nghĩa vụ mới có quyền áp dụng đối kháng đối với người có quyền tất cả các biện pháp phòng vệ mà người có nghĩa vụ ban đầu có thể áp dụng đối kháng đối với người có quyền.

2. Người có nghĩa vụ mới không thể thực hiện đối với người có quyền về quyền bù trừ mà người có nghĩa vụ ban đầu có thể thực hiện đối với người có quyền.

BÌNH LUẬN

1. Hiệu lực đối kháng của các biện pháp phòng vệ

Các nghĩa vụ được chuyển giao cho người có nghĩa vụ mới là các nghĩa vụ trước đây thuộc người có nghĩa vụ ban đầu và trong một số trường hợp, vẫn còn thuộc người có nghĩa vụ ban đầu *(xem Điều 9.2.5)*.

Nếu trước đây, người có nghĩa vụ ban đầu có quyền tạm đình chỉ hoặc từ chối thực hiện nghĩa vụ đối với người có quyền trên cơ sở áp dụng các biện pháp phòng vệ, ví dụ do người có quyền không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình, thì người có nghĩa vụ mới cũng có thể áp dụng các biện pháp phòng vệ đó đối với người có quyền.

VÍ DỤ

1. Công ty A nợ công ty X 200.000 Euro phí dịch vụ quản lý và phải trả số tiền này vào cuối năm. Được sự đồng ý của X, A chuyển giao khoản nợ này cho công ty B. Các dịch vụ mà X cung cấp cho A rất kém chất lượng, nên cho phép A áp dụng biện pháp phòng vệ để từ chối thanh toán. Khi đến hạn thanh toán, B có thể áp dụng đối kháng biện pháp phòng vệ đó đối với X.

2. Biện pháp phòng vệ trong tố tụng

Giải pháp đó cũng được áp dụng đối với các biện pháp phòng vệ trong tố tụng.

VÍ DỤ

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, X khởi kiện B ra trước Tòa án nơi X có trụ sở. B có thể viện dẫn điều khoản trọng tài ghi trong hợp đồng giữa A và X.

3. Bù trừ

Người có nghĩa vụ mới không được thực hiện quyền bù trừ liên quan đến nghĩa vụ của người có quyền đối với người có nghĩa vụ ban đầu. Nguyên tắc đối trừ không còn thỏa đáng nữa trong quan hệ giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới. Người có nghĩa vụ ban đầu vẫn có thể thực hiện quyền bù trừ nếu chưa được giải phóng nghĩa vụ.

ĐIỀU 9.2.8

(Các quyền liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao)

1. Người có quyền có thể yêu cầu người có nghĩa vụ mới thực hiện tất cả các quyền được thanh toán hoặc được thực hiện một công việc khác của mình được quy định trong hợp đồng, liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao.

2. Nếu người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ theo quy định tại Khoản 1 Điều 9.2.5 thì bất kỳ người nào khác không phải là người có nghĩa vụ mới đã bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ cũng được giải phóng nghĩa vụ, trừ khi người đó chấp nhận duy trì bảo đảm đó vì lợi ích của người có quyền.

3. Việc giải phóng nghĩa vụ của người có nghĩa vụ ban đầu cũng làm chấm dứt mọi biện pháp bảo đảm mà người có nghĩa vụ ban đầu đã cung cấp cho người có quyền, trừ khi biện pháp bảo đảm đó liên quan đến một tài sản được chuyển giao trong một giao dịch được thực hiện giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới.

BÌNH LUẬN

1. Phạm vi chuyển giao

Các quy định tại Điều này dựa trên cùng một nguyên tắc như Điều 9.2.7. Nghĩa vụ được chuyển giao y nguyên, không chỉ kèm theo các biện pháp phòng vệ mà người có nghĩa vụ ban đầu có thể áp dụng mà còn kèm theo tất cả các quyền được thanh toán hoặc được thực hiện một công việc khác của người có quyền được quy định trong hợp đồng, liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao.

Các ví dụ dưới đây liên quan đến các quyền đó.

VÍ DỤ

1. Công ty A nợ ngân hàng X một khoản vay trị giá 1.000.000 Euro với lãi suất 3%. A chuyển giao nghĩa vụ thanh toán khoản nợ gốc của mình cho công ty B. Việc chuyển giao này bao gồm cả nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ lãi 3%.
2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, hợp đồng cho vay cho phép ngân hàng X yêu cầu thanh toán trước thời hạn nếu A không thanh toán tiền lãi đến hạn. X cũng có thể thực hiện quyền này đối với B.

2. Điều chỉnh theo thỏa thuận

Quyền tự do của các bên cho phép điều chỉnh các quy định tại điều này, ví dụ: các bên có thể quy định việc chuyển giao khoản nợ gốc tách biệt với việc chuyển giao khoản nợ lãi.

3. So sánh cơ chế thực hiện bảo đảm trong trường hợp chuyển giao quyền và chuyển giao nghĩa vụ

Trong trường hợp chuyển giao quyền, tất cả các quyền bảo đảm thực hiện nghĩa vụ được đương nhiên chuyển giao cho người thế quyền *(xem Điều 9.1.14(b))*. Giải pháp này xuất phát từ lý do là

việc chuyển giao quyền không xâm hại đến tình trạng của người có nghĩa vụ, nghĩa là các biện pháp bảo đảm có thể tiếp tục được thực hiện trong các hoàn cảnh tương tự.

Trái lại, việc chuyển giao nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ mới làm thay đổi hoàn cảnh thiết lập bảo đảm. Nếu người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ và nếu biện pháp bảo đảm được chuyển giao cùng với nghĩa vụ thì nguy cơ về việc không thực hiện nghĩa vụ hoặc không có khả năng thanh toán sẽ thuộc về một người khác, do đó làm thay đổi hoàn toàn đối tượng bảo đảm.

4. Các biện pháp bảo đảm đối nhân

Nếu nghĩa vụ của người có nghĩa vụ ban đầu được bảo đảm bằng một biện pháp bảo đảm đối nhân do một người khác thiết lập, thì biện pháp bảo đảm đó có thể được duy trì nếu người có nghĩa vụ ban đầu vẫn là người có nghĩa vụ. Trái lại, nếu người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ, thì biện pháp bảo đảm đối nhân không thể được chuyển giao để bảo đảm cho người có nghĩa vụ mới, trừ khi người thiết lập bảo đảm đó quyết định mở rộng cam kết của mình vì lợi ích của người có quyền.

VÍ DỤ

3. Công ty A nợ công ty X 1.000.000 đô la Mỹ. Ngân hàng S quyết định cấp bảo đảm cho khoản nợ này. Được sự đồng ý của X, A chuyển giao khoản nợ của mình cho công ty B và X đồng ý giải phóng nghĩa vụ cho A. S không bảo đảm cho các nghĩa vụ của B, trừ khi S quyết định mở rộng bảo đảm của mình.

Có một giả thiết đặc biệt liên quan đến trường hợp biện pháp bảo đảm đó do chính người có nghĩa mới thiết lập. Trong trường hợp này, biện pháp bảo đảm đương nhiên chấm dứt vì một người không thể bảo đảm cho các nghĩa vụ của chính mình.

5. Các biện pháp bảo đảm bằng tài sản

Người có nghĩa vụ ban đầu có thể đã thiết lập bảo đảm bằng một trong các tài sản của mình. Trong trường hợp này, nếu nghĩa vụ được chuyển giao và nếu người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ thì biện pháp bảo đảm đó không được tiếp tục áp dụng cho nghĩa vụ đã được chuyển giao cho người có nghĩa vụ mới.

VÍ DỤ

4. Ngân hàng X đã cấp khoản vay 100.000 Euro cho công ty A và bên vay đã giao một số chứng từ để bảo đảm cho khoản vay đó. Được sự đồng ý của X, A chuyển giao nghĩa vụ hoàn trả khoản vay cho công ty B và X chấp nhận giải phóng nghĩa vụ cho A. Các chứng từ nêu trên không được dùng làm bảo đảm nữa.

Giải pháp sẽ khác nếu tài sản bảo đảm được chuyển giao trong phạm vi giao dịch giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới.

VÍ DỤ

5. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 4, nhưng ở đây, việc chuyển giao nghĩa vụ giữa A và B được thực hiện trong phạm vi một giao dịch rộng hơn, trong đó quyền sở hữu các chứng từ cũng được chuyển giao cho B. Trong trường hợp này, các chứng từ đó tiếp tục được dùng làm bảo đảm cho nghĩa vụ hoàn trả khoản vay của B.

MỤC 3: CHUYỂN GIAO HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 9.3.1

(Định nghĩa)

"Chuyển giao hợp đồng" là việc một người ("người chuyển giao hợp đồng") chuyển giao theo thỏa thuận cho một người khác ("người thế hợp đồng") các quyền và nghĩa vụ phát sinh từ một hợp đồng của mình với một người khác ("bên kia").

BÌNH LUẬN

Theo quy định tại các Mục 1 và 2 của Chương này, quyền và nghĩa vụ có thể được chuyển giao một cách riêng rẽ. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, hợp đồng có thể được chuyển giao toàn bộ. Nói cụ thể hơn, một người có thể chuyển giao cho người khác tất cả các quyền và nghĩa vụ của mình với tư cách là một bên trong hợp đồng. Ví dụ, một bên giao kết hợp đồng có thể để một người khác thay mình trở thành một bên trong hợp đồng xây dựng. Các điều khoản của Mục này áp dụng cho các trường hợp chuyển giao hợp đồng như được định nghĩa tại Điều 9.3.1.

Chỉ các trường hợp chuyển giao theo thỏa thuận mới thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này, khác với các trường hợp chuyển giao theo pháp luật có thể được quy định trong luật áp dụng (ví dụ: một số hệ thống pháp luật quy định việc chuyển giao đương nhiên hợp đồng trong trường hợp sáp nhập, hợp nhất doanh nghiệp *(xem Điều 9.3.2)*).

ĐIỀU 9.3.2

(Các trường hợp loại trừ)

Mục này không điều chỉnh các trường hợp chuyển giao hợp đồng được thực hiện theo các quy định đặc biệt được áp dụng đối với việc chuyển giao hợp đồng trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp.

BÌNH LUẬN

Việc chuyển giao hợp đồng có thể chịu sự điều chỉnh của các quy định đặc thù của luật áp dụng khi được thực hiện trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp. Các quy định đặc thù này thường quy định các cơ chế, theo đó tất cả các hợp đồng của doanh nghiệp được chuyển giao theo một số điều kiện do pháp luật quy định.

Điều 9.3.2 không ảnh hưởng đến việc áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT trong trường hợp một số hợp đồng của doanh nghiệp được chuyển giao một cách riêng rẽ.

VÍ DỤ

1. Công ty A được chuyển giao cho công ty B. Nếu luật áp dụng quy định là tất cả các hợp đồng mà công ty A là một bên giao kết được đương nhiên chuyển giao cho công ty B thì sẽ không áp dụng Bộ Nguyên tắc này.
2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, công ty B không muốn tiếp nhận một hợp đồng với công ty X và muốn rằng hợp đồng này được chuyển giao cho công ty C. Việc chuyển giao này phải tuân thủ Bộ Nguyên tắc này.

ĐIỀU 9.3.3

(Phải có sự đồng ý của bên kia)

Việc chuyển giao hợp đồng phải có sự đồng ý của bên kia.

BÌNH LUẬN

1. Thỏa thuận giữa người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng

Yêu cầu đầu tiên để chuyển giao hợp đồng là phải có sự thỏa thuận về việc chuyển giao giữa người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng.

2. Phải có sự đồng ý của bên kia

Thỏa thuận nêu trên không đủ để thực hiện việc chuyển giao. Việc chuyển giao còn phải được sự đồng ý của bên kia.

Nếu chỉ là chuyển giao quyền thì về nguyên tắc không bắt buộc phải có sự đồng ý đó *(xem Điều 9.1.7)*. Tuy nhiên, việc chuyển giao hợp đồng bao gồm cả việc chuyển giao nghĩa vụ mà việc chuyển giao nghĩa vụ không thể có hiệu lực nếu không có sự đồng ý của người có quyền *(xem Điều 9.2.3)*. Do đó, việc chuyển giao hợp đồng chỉ có hiệu lực nếu có sự đồng ý của bên kia.

VÍ DỤ

X cho công ty A thuê mặt bằng làm trụ sở. Hợp đồng có thời hạn 6 năm. Do sự phát triển hoạt động kinh doanh nên A muốn chuyển trụ sở đến một địa điểm rộng hơn. Công ty B muốn tiếp nhận hợp đồng thuê trụ sở. Hợp đồng có thể được chuyển giao theo thỏa thuận giữa A và B nhưng việc chuyển giao này cũng phải có sự đồng ý của X.

3. Người chuyển giao hợp đồng có thể chưa được giải phóng nghĩa vụ

Với sự đồng ý của bên kia, người thế hợp đồng chịu trách nhiệm về các nghĩa vụ của người chuyển giao hợp đồng phát sinh từ hợp đồng được chuyển giao. Tuy nhiên, việc đó không nhất thiết kéo theo hệ quả là người chuyển giao hợp đồng được giải phóng nghĩa vụ của mình *(xem Điều 9.3.5).*

ĐIỀU 9.3.4

(Sự đồng ý trước của bên kia)

1. **Bên kia có thể đồng ý trước về việc chuyển giao hợp đồng.**
2. **Nếu bên kia đã đồng ý trước về việc chuyển giao hợp đồng thì việc chuyển giao có hiệu lực khi được thông báo cho bên kia hoặc khi được bên kia thừa nhận.**

BÌNH LUẬN

1. Sự đồng ý trước của bên kia

Khoản 1 Điều này quy định sự đồng ý của bên kia như quy định tại Điều 9.3.3 có thể được đưa ra từ trước.

Quy định này về việc chuyển giao hợp đồng tương ứng với quy định tại Điều 9.2.4, theo đó người có quyền có thể đồng ý trước về việc chuyển giao. Tương tự như vậy, bên kia là bên phải đồng ý về việc chuyển giao hợp đồng, có thể đồng ý việc đó từ trước.

VÍ DỤ

1. Công ty X đã ký với đại lý A một hợp đồng theo đó A chịu trách nhiệm về việc quảng cáo các sản phẩm của X trong 5 năm tới tại nước M. Tuy nhiên, A dự kiến chấm dứt hoạt động của mình tại nước M trong một tương lai gần và có sự đồng ý trước của X để sau này chuyển giao hợp đồng cho B có trụ sở tại thủ đô của nước M. Sự đồng ý trước này có hiệu lực theo quy định tại Điều 9.3.4.

2. Thời điểm có hiệu lực của việc chuyển giao hợp đồng đối với bên kia

Theo quy định tại Khoản 2, nếu bên kia đã đồng ý trước về việc chuyển giao hợp đồng thì việc chuyển giao có hiệu lực khi được thông báo cho bên kia hoặc khi được bên kia thừa nhận. Điều đó có nghĩa là chỉ cần người chuyển giao hợp đồng hoặc người thế hợp đồng thông báo việc chuyển giao hợp đồng là việc chuyển giao đó có hiệu lực khi được thực hiện. Người chuyển giao hợp đồng hoặc người thế hợp đồng không cần thông báo việc chuyển giao nếu bên kia đã đồng ý trước và đã thừa nhận việc chuyển giao đó. Việc *"thừa nhận"* ở đây có nghĩa là bên kia có dấu hiệu rõ ràng cho thấy biết là việc chuyển giao đó đã được thực hiện.

VÍ DỤ

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1. Khi A thực sự chuyển giao hợp đồng cho B thì việc chuyển giao có hiệu lực đối với bên kia khi A hoặc B thông báo việc chuyển giao cho X.
3. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1. Không bên nào thông báo việc chuyển giao, nhưng B gửi cho X đề nghị thực hiện một chiến dịch quảng cáo mới. X hiểu rằng việc chuyển giao đã được thực hiện và gửi các nhận xét của mình đối với đề nghị của B. Việc chuyển giao hợp đồng có hiệu lực khi được thừa nhận như vậy.

ĐIỀU 9.3.5

(Giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng)

1. Bên kia có thể giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng.

2. Bên kia cũng có thể quyết định là người chuyển giao hợp đồng vẫn phải chịu trách nhiệm trong trường hợp người thế hợp đồng không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình.

3. Trong mọi trường hợp khác, người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng phải liên đới chịu trách nhiệm.

BÌNH LUẬN

1. Phạm vi giải phóng nghĩa vụ cho người chuyển giao hợp đồng

Quy định này tương ứng với quy định tại Điều 9.2.5. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng kéo theo việc chuyển giao nghĩa vụ của người chuyển giao hợp đồng cho người thế hợp đồng, thì bên kia, với tư cách là người có quyền, có thể quyết định là việc chấp nhận người thế hợp đồng là người có nghĩa vụ mới kéo theo những hệ quả như thế nào đối với các nghĩa vụ của người chuyển giao hợp đồng. Điều này cho bên kia một số khả năng lựa chọn và quy định giải pháp được áp dụng trong trường hợp bên kia không có quyết định nào.

2. Sự lựa chọn của bên kia: giải phóng hoàn toàn cho người chuyển giao hợp đồng

Bên kia có thể giải phóng hoàn toàn cho người chuyển giao hợp đồng.

VÍ DỤ

1. Theo hợp đồng với công ty X, công ty A cam kết dọn chất thải của một quy trình công nghiệp. Vào một thời điểm cụ thể, X đồng ý để A chuyển giao hợp đồng cho công ty B. Do hoàn toàn tin tưởng là B có khả năng thanh toán và đáng tin cậy, X giải phóng nghĩa vụ cho A. Nếu B không thực hiện đúng nghĩa vụ thì X không có bất kỳ quyền yêu cầu nào đối với A.

3. Sự lựa chọn của bên kia: người chuyển giao hợp đồng là người có nghĩa vụ thay thế

Một khả năng khác đối với bên kia là chấp nhận việc chuyển giao hợp đồng với điều kiện bảo lưu quyền yêu cầu của mình đối với người chuyển giao hợp đồng.

Ở đây có hai giải pháp.

Giải pháp người chuyển giao hợp đồng vẫn phải chịu trách nhiệm trong trường hợp người thế hợp đồng không thực hiện đúng nghĩa vụ. Trong trường hợp này, trước tiên, bên kia phải yêu cầu người thế hợp đồng thực hiện nghĩa vụ. Bên kia chỉ được yêu cầu người chuyển giao hợp đồng thực hiện nghĩa vụ khi người thế hợp đồng không thực hiện đúng nghĩa vụ.

VÍ DỤ

2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, khi đồng ý về việc chuyển giao, X nêu rõ là A vẫn phải chịu trách nhiệm nếu B không thực hiện đúng nghĩa vụ. X không có quyền yêu cầu trực tiếp đối với A và trước tiên, X phải yêu cầu B thực hiện nghĩa vụ. Tuy nhiên, nếu B vẫn không thực hiện đúng nghĩa vụ thì X có quyền yêu cầu trở lại đối với A.

4. Sự lựa chọn của bên kia: người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng là những người có nghĩa vụ liên đới

Giải pháp thứ hai có lợi hơn cho bên kia, đó là người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng là những người có nghĩa vụ liên đới. Điều đó có nghĩa là khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ, bên kia có thể thực hiện quyền yêu cầu của mình hoặc đối với người chuyển giao hợp đồng, hoặc đối với người thế hợp đồng *(xem Điều 11.13 và các điều tiếp theo)*. Nếu bên kia được người chuyển giao hợp đồng thực hiện nghĩa vụ thì người chuyển giao hợp đồng có quyền yêu cầu trở lại đối với người thế hợp đồng *(xem Điều 11.1.10 và các điều tiếp theo)*.

VÍ DỤ

3. Công ty X đồng ý để công ty A chuyển giao hợp đồng cho công ty B, nhưng quy định là A vẫn phải chịu trách nhiệm liên đới với B. Trong trường hợp này, X có quyền yêu cầu A hoặc B thực hiện nghĩa vụ. Nếu B thực hiện đúng nghĩa vụ thì cả A và B được giải phóng hoàn toàn nghĩa vụ. Nếu A phải thực hiện nghĩa vụ cho lợi ích của X thì A có quyền yêu cầu trở lại đối với B.

5. Bên kia không có lựa chọn nào

Theo quy định tại Điều 9.3.5, giải pháp thứ hai được áp dụng nếu bên kia không có quyết định nào. Nói cách khác, nếu bên kia không chỉ rõ ý định giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng hoặc ý định giữ người chuyển giao hợp đồng là người có nghĩa vụ thay thế, thì người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng phải chịu trách nhiệm liên đới.

VÍ DỤ

4. Công ty X đồng ý để công ty A chuyển giao hợp đồng cho doanh nghiệp B và không nói gì đến các cam kết của A. Trong trường hợp này, X có thể yêu cầu A hoặc B thực hiện nghĩa vụ. Nếu B thực hiện đúng nghĩa vụ thì cả A và B được giải phóng hoàn toàn. Nếu A thực hiện nghĩa vụ thì A có quyền yêu cầu trở lại đối với B.

6. Khả năng lựa chọn các giải pháp khác nhau

Một bên trong hợp đồng thường phải thực hiện một loạt các nghĩa vụ. Khi hợp đồng được chuyển giao, bên kia có thể lựa chọn nhiều giải pháp khác nhau đối với các nghĩa vụ khác nhau. Ví dụ: bên kia có thể đồng ý giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng một nghĩa vụ xác định, nhưng quyết định rằng bên đó là người có nghĩa vụ thay thế hoặc người có nghĩa vụ liên đới với người thế hợp đồng đối với các nghĩa vụ khác.

VÍ DỤ

5. Công ty A ký hợp đồng li-xăng với công ty X. Để được chuyển giao công nghệ, A cam kết trả tiền thù lao và hợp tác với X để phát triển một sản phẩm mới. Sau đó, X chấp nhận để A chuyển giao hợp đồng cho công ty B, X giải phóng cho A nghĩa vụ hợp tác nghiên cứu và X sẽ thực hiện việc đó chỉ với người thế hợp đồng, nhưng X quyết định A là người có nghĩa vụ thay thế hoặc người có nghĩa vụ liên đới với B đối với nghĩa vụ trả tiền thù lao.

ĐIỀU 9.3.6

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

1. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao quyền yêu cầu thì áp dụng Điều 9.1.13.

2. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao nghĩa vụ thì áp dụng Điều 9.2.7.

BÌNH LUẬN

Việc chuyển giao hợp đồng bao gồm cả việc chuyển giao quyền ban đầu và việc chuyển giao nghĩa vụ ban đầu của người chuyển giao hợp đồng cho người thế hợp đồng. Việc chuyển giao không được xâm hại đến tình trạng của bên kia với tư cách là người có nghĩa vụ, và phải đặt người thế hợp đồng trong tình trạng tương tự như người chuyển giao hợp đồng với tư cách là người có nghĩa vụ.

Do đó, các quy định liên quan đến các biện pháp phòng vệ trong các Mục 1 và 2 của Chương này được áp dụng. Khi người thế hợp đồng thực hiện các quyền của mình thì bên kia có thể áp dụng đối kháng tất cả các biện pháp phòng vệ mà họ có thể áp dụng với tư cách là người có nghĩa vụ nếu người chuyển giao hợp đồng có yêu cầu đối với mình *(xem Điều 9.1.13)*. Khi bên kia thực hiện các

quyền của mình thì người thế hợp đồng có thể áp dụng đối kháng tất cả các biện pháp phòng vệ mà người chuyển giao hợp đồng có thể áp dụng với tư cách là người có nghĩa vụ nếu có yêu cầu đối với mình *(xem Điều 9.2.7).*

VÍ DỤ

1. Công ty X thuê công ty tư vấn A cung cấp dịch vụ quản lý rủi ro. Với sự đồng ý của X, hợp đồng được chuyển giao cho công ty tư vấn B. X bị tổn thất đáng kể do đã không được bảo đảm một cách đúng đắn về năng lực của A. Trong khi chờ bồi thường thiệt hại, X có thể tạm đình chỉ thanh toán tiền thù lao đã thỏa thuận cho B.
2. Công ty hàng không A ký hợp đồng với công ty kinh doanh nhà hàng X. A chuyển giao việc khai thác các chuyến bay đến một số địa điểm cho công ty hàng không B. Với sự đồng ý của X, hợp đồng dịch vụ ăn uống được chuyển giao từ A sang B. Tranh chấp phát sinh sau đó và X kiện B ra Tòa án nơi X có trụ sở. B có thể áp dụng biện pháp phòng vệ trong tố tụng trên cơ sở viện dẫn là hợp đồng được chuyển giao có điều khoản trọng tài.

ĐIỀU 9.3.7

(Các quyền được chuyển giao cùng với hợp đồng)

1. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao quyền yêu cầu thì áp dụng Điều 9.1.14.

2. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao nghĩa vụ thì áp dụng Điều 9.2.8.

BÌNH LUẬN

Việc chuyển giao hợp đồng bao gồm cả việc chuyển giao quyền ban đầu và việc chuyển giao nghĩa vụ ban đầu của người chuyển giao hợp đồng cho người thế hợp đồng. Tương tự như đã trình bày về các biện pháp phòng vệ theo quy định tại Điều 9.3.6, việc

chuyển giao không được xâm hại đến tình trạng của bên kia với tư cách là người có quyền, và phải đặt người thế hợp đồng trong tình trạng tương tự như người chuyển giao hợp đồng với tư cách là người có quyền.

Do đó, các quy định của Mục 1 và 2 của Chương này về các quyền liên quan đến quyền được chuyển giao và nghĩa vụ được chuyển giao sẽ được áp dụng một cách tương ứng.

Khi người thế hợp đồng có yêu cầu đối với bên kia thì người đó có thể viện dẫn tất cả các quyền được thanh toán một khoản tiền hoặc được thực hiện một công việc khác phát sinh từ hợp đồng được chuyển giao, liên quan đến quyền được chuyển giao, cũng như tất cả các quyền bảo đảm thực hiện quyền yêu cầu đó *(xem Điều 9.1.14).* Khi bên kia thực hiện các quyền của mình thì họ có thể thực hiện đối với người thế hợp đồng tất cả các quyền được thanh toán một khoản tiền hoặc được thực hiện một công việc khác phát sinh từ hợp đồng, liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao *(xem Điều 9.2.8(1))*. Các biện pháp bảo đảm được thiết lập đối với việc thực hiện nghĩa vụ của người chuyển giao hợp đồng được duy trì hoặc hủy bỏ theo quy định tại Điều 9.2.8(2) và (3).

VÍ DỤ

1. Một hợp đồng dịch vụ quy định là trong trường hợp khách hàng X chậm thanh toán tiền thù lao hàng năm cho nhà cung cấp A thì sẽ phải chịu lãi suất 10%. Với sự đồng ý của X, A chuyển giao hợp đồng cho nhà cung cấp B. Trong trường hợp X không thanh toán tiền thù lao hàng năm đúng thời hạn thì B có quyền yêu cầu trả lãi suất này (xem Điều 9.1.14(a)).
2. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, X đã cung cấp cho A bảo đảm ngân hàng đối với việc thanh toán tiền thù lao. B có thể yêu cầu thực hiện bảo đảm này nếu X không thanh toán tiền thù lao (xem Điều 9.1.14(b)).

3. Công ty X đặt hàng với công ty A về việc xây dựng và lắp đặt các thiết bị công nghiệp. Các bên đã thỏa thuận một số tiêu chuẩn chất lượng và quy định trong hợp đồng việc bồi thường thiệt hại trong trường hợp không thực hiện đủ tiêu chuẩn chất lượng. Với sự đồng ý của X, A chuyển giao hợp đồng cho công ty B. Người thế hợp đồng giao thiết bị không đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng quy định. X có quyền yêu cầu B bồi thường thiệt hại đã thỏa thuận (xem Điều 9.2.8(1)).
4. Các dữ kiện tương tự như trong Ví dụ 3, nhưng ở đây, A đã thiết lập cho B bảo đảm ngân hàng đối với việc thực hiện hợp đồng. Bảo đảm ngân hàng này không được áp dụng đối với các nghĩa vụ của B phát sinh từ việc chuyển giao hợp đồng, trừ khi ngân hàng chấp nhận mở rộng bảo đảm đối với các nghĩa vụ của người thế hợp đồng (xem Điều 9.2.8(2)).

CHƯƠNG 10

THỜI HIỆU

ĐIỀU 10.1

(Phạm vi điều chỉnh của Chương)

1. **Các quyền được quy định trong Bộ Nguyên tắc Unidroit không thể được thực hiện sau một khoảng thời gian gọi là "thời hiệu" theo quy định của Chương này.**
2. **Chương này không quy định thời hạn mà theo quy định của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, trong thời hạn này, một bên phải gửi thông báo cho bên kia hoặc thực hiện một hành vi không phải là khởi kiện để có hoặc để thực hiện quyền của mình.**

BÌNH LUẬN

1. Khái niệm thời hiệu

Mọi hệ thống pháp luật đều thừa nhận ảnh hưởng của thời gian đến các quyền. Có hai hệ thống cơ bản. Theo hệ thống luật đầu tiên thì thời gian trôi qua chấm dứt quyền và các yêu cầu, nhưng theo

hệ thống luật thứ hai thì thời gian trôi qua chỉ là một biện pháp tự vệ được dẫn chiếu đến khi có khiếu kiện. Theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, việc hết thời hiệu không làm mất quyền mà chỉ tạo ra một biện pháp tự vệ *(xem Điều 10.9).*

Nói chung, Điều khoản này dẫn chiếu đến các *"quyền mà Bộ Nguyên tắc UNIDROIT điều chỉnh"* để chỉ ra rằng, người ta có thể bị ngăn cản không chỉ trong việc thực hiện quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ hoặc quyền đối với một biện pháp khác trong trường hợp không thực hiện hợp đồng mà còn thực hiện các quyền ảnh hưởng trực tiếp đến hợp đồng như quyền chấm dứt hợp đồng hoặc một quyền được giảm giá như đã thỏa thuận trong hợp đồng.

VÍ DỤ

1. A bán một tàu chứa chất lỏng cho B. Khi giao hàng, người ta phát hiện là con tàu có những đặc tính không phù hợp với quy định trong hợp đồng, nhưng chỉ sau ba năm rưỡi sau, B mới tiến hành khiếu nại A để đòi khắc phục các sai sót. A có thể phản bác rằng đơn kiện của B đã hết thời hiệu như là một biện pháp tự vệ theo quy định của Điều 10.2.
2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, hợp đồng giữa A và B có một điều khoản theo đó B có quyền được giảm giá đến 30% trong trường hợp thiết bị hoặc các phụ tùng thay thế bị thiếu. B không thể đòi giảm giá nữa.

2. Nghĩa vụ thông báo và các điều kiện khác để bảo vệ quyền

Các quyền có thể bị mất theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT nếu bên có quyền hoặc thực hiện quyền không thông báo hoặc không hành động trong thời hạn hợp lý, không chậm trễ, hoặc trong thời hạn quy định khác *(xem từ Điều 2.1.1 đến Điều 2.1.22 (Thông báo trong khuôn khổ hình thành hợp đồng), Điều 3.2.12 (Thông báo hợp đồng vô hiệu), Điều 6.2.3 (Yêu cầu đàm phán lại), Điều 7.2.2(e) (Yêu*

cầu thực hiện hợp đồng), Điều 7.3.2(2) (Thông báo hủy hợp đồng do không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng)). Mặc dù các điều khoản này có chức năng tương tự quy định về thời hiệu nhưng những thời hạn đặc biệt này và hậu quả pháp lý của chúng lại không bị ảnh hưởng bởi thời hiệu quy định tại Chương này vì các điều khoản này chỉ nhằm trả lời những vấn đề cụ thể riêng. Nói chung, các thời hạn này thường ngắn hơn nhiều so với thời hạn quy định trong Chương 10, và nhằm tạo ra những hậu quả pháp lý khác với những thời hạn đưa ra trong Chương 10 này. Trong trường hợp đặc biệt, khi *"thời hạn hợp lý"* dài hơn thời hiệu được áp dụng thì *"thời hạn hợp lý"* ấy sẽ được áp dụng.

VÍ DỤ

3. Các tính tiết giống trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, B ấn định một thời hạn bổ sung 60 ngày cho việc khắc phục thiếu sót. A vẫn không khắc phục thiếu sót nhưng mãi hai tháng sau khi hết thời hạn bổ sung quy định, B mới gửi thông báo chấm dứt hợp đồng cho A theo quy định của Điều 7.3.2. Mặc dù yêu cầu của B vẫn chưa bị hết thời hiệu theo quy định của Điều 10.2, nhưng B đã mất quyền chấm dứt hợp đồng vì đã không thông báo chấm dứt hợp đồng trong một thời hạn hợp lý như quy định tại Điều 7.3.2(2).

3. Các quy định bắt buộc của luật trong nước

Trong trường hợp việc các bên dẫn chiếu đến Bộ Nguyên tắc UNIDROIT chỉ nhằm mục đích đưa Bộ Nguyên tắc vào trong hợp đồng, các quy phạm bắt buộc của luật quốc gia, quốc tế hoặc xuyên quốc gia liên quan đến thời hiệu, thời gian không tính vào thời hiệu, hoặc việc tính lại thời hiệu cũng như quyền của các bên trong việc thay đổi thời hiệu sẽ được ưu tiên áp dụng so với các quy định của Chương này *(xem Bình luận 2 về Điều 1.4)*. Ngay cả trong

trường hợp Bộ Nguyên tắc là luật áp dụng cho hợp đồng, các quy phạm bắt buộc của luật quốc gia liên quan đến thời hiệu cũng sẽ được ưu tiên áp dụng so với các quy định của Chương 10, với điều kiện là các bên thỏa thuận áp dụng các quy phạm bắt buộc đó cho dù luật áp dụng cho hợp đồng là luật nào *(xem Bình luận 3 về Điều 1.4)*.

VÍ DỤ

4. Người bán A ở nước X bán và giao linh kiện rời cho một nhà máy lắp ráp ô tô B ở nước Y. Một số linh kiện bị lỗi, và một năm sau ngày giao hàng, tai nạn đã xảy ra do những lỗi này và B phải bồi thường thiệt hại. Bốn năm sau, B yêu cầu A phải bồi thường những chi phí mà mình phải chịu. A từ chối thanh toán. Hợp đồng quy định giải quyết tranh chấp tại trọng tài ở nước Z và luật áp dụng là Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Trong vụ kiện với B, A viện dẫn việc hết thời hiệu ba năm theo quy định tại Điều 10.2. B cho rằng theo quy định của luật nước X, việc bồi thường thiệt hại hết thời hiệu chỉ khi năm năm đã trôi qua và quy định thời hiệu là một quy định được áp dụng bất kể pháp luật điều chỉnh hợp đồng là pháp luật nào. Quy định của luật nước X sẽ được ưu tiên áp dụng.

ĐIỀU 10.2

(Thời hiệu)

1. **Thời hiệu của luật chung là 3 năm tính từ ngày tiếp theo ngày mà bên có quyền lợi biết hoặc đáng lẽ phải biết về những hành vi cho phép thực hiện quyền.**
2. **Trong mọi trường hợp, thời hiệu tối đa là 10 năm kể từ ngày tiếp theo ngày mà quyền có thể được thực hiện.**

BÌNH LUẬN

1. Không có giải pháp chung

Dù cho thời hiệu để thực hiện quyền và thời hiệu khởi kiện trong các hệ thống luật là giống nhau nhưng độ dài của thời hiệu lại khác nhau. Thời hiệu có thể lên tới sáu tháng hay một năm đối với những công việc bảo đảm, 15, 20 thậm chí là 30 năm đối với các vấn đề khác. Trên thế giới, Công ước năm 1974 (sửa đổi năm 1980) của Liên Hiệp Quốc về thời hiệu liên quan đến buôn bán hàng hóa quốc tế *(sau đây gọi tắt là "Công ước của Liên Hiệp Quốc về thời hiệu")* đã đề xuất những quy tắc thống nhất nhưng Công ước này lại chỉ giới hạn ở hoạt động buôn bán hàng hóa quốc tế.

2. Các yếu tố liên quan

Thời hạn quy định cho thời hiệu không phải lúc nào cũng xác định thời điểm hết thời hiệu của quyền. Điều kiện tiên quyết cho việc bắt đầu thời hiệu hoặc những trường hợp ảnh hưởng đến thời gian tính thời hiệu *(xem từ Điều 10.4 đến 10.9)* có thể ảnh hưởng đến thời điểm mà sau đó các quyền đều bị hết thời hiệu, điều này cũng giống với trường hợp các bên đạt được một thỏa thuận *(xem Điều 10.3)*. Quyền tự do thỏa thuận của các bên liên quan đến thời hiệu có ý nghĩa thực tiễn vô cùng quan trọng, bởi vì thời hạn quá dài hoặc quá ngắn có thể được chấp nhận nếu các bên có thể toàn quyền thay đổi thời hạn này theo nhu cầu của mình.

3. Cân bằng lợi ích giữa bên có quyền và bên có nghĩa vụ

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT tạo ra cân bằng lợi ích giữa người có quyền và người phải thực hiện nghĩa vụ một cách kín đáo. Bên

có quyền phải có một cơ hội hợp lý để thực hiện quyền của mình và không thể bị cản trở do hết thời hạn trước khi có thể đòi quyền. Ngoài ra, bên có quyền phải biết hoặc ít ra phải có cơ hội biết mình có quyền và danh tính của người thực hiện nghĩa vụ. Tuy nhiên, người có quyền có thể phải đóng hồ sơ sau một khoảng thời gian nhất định, phụ thuộc vào sự xuất hiện của người phải thực hiện nghĩa vụ. Do vậy, các bên cần phải thiết lập một thời hạn tối đa. Trái với Công ước của Liên Hiệp Quốc về thời hiệu chỉ quy định một thời hạn tối đa duy nhất là bốn năm bắt đầu từ ngày yêu cầu có thể được thực hiện *(xem các Điều 8 và 9(1))*, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT quy định một hệ thống nhị nguyên.

4. Cấu trúc nền tảng của các quy định về thời hiệu

Hệ thống nhị nguyên thực hiện nguyên tắc theo đó bên có quyền không bị viện dẫn việc hết thời hiệu trước khi thực sự có khả năng thực hiện quyền của mình từ việc hiểu hoặc đoán biết quyền của mình. Như vậy, Khoản 1 quy định một thời hiệu khá ngắn là ba năm tính từ khi bên có quyền biết hoặc phải biết về những hành vi làm phát sinh quyền và cho phép mình thực hiện quyền này. Khoản 2 quy định đối với người có quyền một thời hạn tối đa là 10 năm tính từ khi quyền này có thể được thực hiện, mà không phụ thuộc vào việc bên có quyền biết hoặc đoán biết được quyền của mình.

5. Thực hiện quyền

Bên có quyền chỉ có khả năng thật sự để thực hiện quyền của mình nếu quyền này có thể được thực hiện. Vì vậy, Khoản 2 chỉ rõ thời hạn tối đa chỉ bắt đầu tính từ ngày mà quyền đó có thể được thực hiện.

6. Biết về các hành vi đối lập với biết về quyền

Thời hiệu của luật chung là ba năm tính từ ngày hôm sau của ngày mà *"bên có quyền đã biết hoặc phải biết về các hành vi cho phép bên có quyền thực hiện quyền của mình"*. Các "hành vi", được hiểu theo điều này là những hành vi làm phát sinh quyền như ký kết một hợp đồng, giao hàng, cung ứng dịch vụ và không thực hiện hợp đồng. Các hành vi chỉ ra rằng một quyền hay một món nợ đến thời hạn phải được bên có quyền biết hoặc ít nhất có thể biết trước khi bắt đầu tính thời hiệu theo luật chung. Có thể có nghi ngờ về danh tính của bên có nghĩa vụ, ví dụ: trong trường hợp đại diện, việc chuyển nhượng các khoản nợ hoặc các hợp đồng, việc giải thể doanh nghiệp hoặc chuyển các hợp đồng mập mờ với lợi ích của bên thứ ba. Trong những trường hợp này, bên có quyền cần phải biết hoặc phải có cách để biết bên mà mình khiếu nại trước khi có thể bị chê trách là đã không thực hiện quyền hay yêu cầu của mình. Tuy nhiên, hiểu biết thực tế hay những đoán biết về các *"hành vi"* không có nghĩa là bên có quyền cần phải biết những hậu quả pháp lý của những hành vi này. Nếu người đó nhầm lẫn về các quyền của mình, mặc dù có một sự hiểu biết đầy đủ về các hành vi, thời hiệu ba năm sẽ bắt đầu được tính.

VÍ DỤ

1. A thiết kế và xây dựng một cây cầu theo hợp đồng ký với nước B. Các kỹ sư của A đã phạm một sai lầm khi tính toán khả năng chịu lực của một vài xà đỡ bằng thép. Bốn năm sau, cây cầu bị sập do ảnh hưởng chung của cộng hưởng lực của một vài xe tải nặng và một trận bão. Yêu cầu đòi bồi thường của B không bị hết thời hiệu, do thời hạn theo luật chung chỉ bắt đầu được tính từ thời điểm sập cầu, khi mà B phát hiện ra những sai sót của A.
2. Các tình tiết như như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, cây cầu bị sập 11 năm sau khi hoàn thành xong việc xây dựng. Yêu cầu đòi

bồi thường của B không có giá trị vì thời hiệu tối đa quy định tại Điều 10.2(2). Các bên trong hợp đồng có thể hướng tới việc sửa đổi thời hạn tối đa, trong phạm vi những giới hạn quy định tại Điều 10.3.

3. A gửi cho B một thông báo hủy hợp đồng bán hàng giữa A và B theo quy định tại Điều 7.3.2, vì B đã từ chối nhận hàng A đã giao. 37 tháng sau khi nhận được thông báo hủy hợp đồng, B yêu cầu trả lại tiền hàng đã ứng trước từ khi chưa chấm dứt hợp đồng. B biện hộ là do có một sai sót trong kế toán nên B đã quên thu hồi khoản tiền đã ứng trước này, và chỉ mới đây thôi, B mới ý thức được về việc đòi lại số tiền này theo quy định tại Điều 7.3.6(1). Yêu cầu đòi lại tiền của B đã hết thời hiệu theo luật chung là 3 năm, vì B phải biết về việc thanh toán này khi hợp đồng bị hủy và yêu cầu đòi lại tiền ứng trước của B đã có thể được giải quyết.
4. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, B viện dẫn đã không nhận thức được các hậu quả pháp lý của việc thông báo hủy hợp đồng. Yêu cầu đòi lại tiền của B đã hết thời hiệu. Một sai lầm về quyền liên quan đến hậu quả pháp lý của một thông báo hủy hợp đồng không giúp gì cho bên có quyền vì cụm từ "đáng lẽ cần phải biết" bao gồm cả việc tìm các tư vấn pháp lý nếu anh ta không thật chắc chắn về các hậu quả pháp lý của các tình tiết này.

7. Điểm bắt đầu của thời hiệu

Nếu không có thỏa thuận khác, nói chung bên có nghĩa vụ có thể thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời gian cả ngày mà khoản nợ tới hạn, thời hiệu không bắt đầu tính từ ngày đó mà chỉ được tính từ ngày hôm sau.

VÍ DỤ

5. A có nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền vào ngày 24 tháng 09. Nếu A không thực hiện thanh toán đúng hạn, thời hiệu bắt đầu được tính từ ngày 25 tháng 09.

8. Quyền phải có thể được thực hiện

Một nghĩa vụ có thể tồn tại kể cả khi nghĩa vụ này chưa phải thực hiện *(xem ví dụ tại Điều 6.1.1(a))*. Nếu khoản nợ của chủ nợ để thanh toán một khoản vay được thiết lập trên cơ sở hợp đồng, vì vậy có thể nảy sinh vào thời điểm ký kết hợp đồng, hoặc thời điểm thanh toán khoản vay cho con nợ, yêu cầu thanh toán thường sẽ diễn ra sau đó, khi tới hạn. Mặt khác, người ta không thể thực hiện quyền nếu bên đi vay thực hiện một biện pháp tự vệ.

VÍ DỤ

6. Một khoản vay buộc bên đi vay phải thanh toán vào ngày 15 tháng 11. Bên cho vay chấp nhận cho bên vay kéo dài thời hạn thanh toán đến ngày 15 tháng 12. Thời hiệu sẽ bắt đầu được tính từ ngày 16 tháng 12.
7. A ký một hợp đồng với B để xây dựng nhà máy phân bón. Giá trị hợp đồng phải được thanh toán thành ba lần, lần thanh toán cuối cùng phải thực hiện sau bốn tuần kể từ khi công việc xây dựng hoàn tất và được một công ty kỹ thuật xác nhận. Sau khi xác nhận vẫn còn một số sai sót bên trong nhà máy. B có thể hoãn việc thanh toán của lần cuối cùng theo Điều 7.1.3(2) và 7.1.4(4). Thời hiệu việc kiện đòi thanh toán sẽ không bắt đầu tính trước khi quyền hoãn thanh toán chấm dứt khi những sai sót được sửa chữa.

9. Thời hạn tối đa

Theo Khoản 2, bên có quyền sẽ không còn có thể thực hiện quyền của mình 10 năm sau, ngày mà đáng lẽ anh ta đã phải thực hiện quyền này, không phụ thuộc vào việc họ biết hoặc phải biết các hành vi làm phát sinh quyền này không. Thời hạn tối đa 10 năm này đáp ứng các mục tiêu lập lại sự yên bình và phòng ngừa việc trục lợi trong việc giải quyết các tranh chấp khi không còn bằng chứng.

VÍ DỤ

8. B vay A một khoản tiền và lệnh cho kế toán thanh toán khoản vay này khi tới hạn vào tháng Một. Mười lăm (15) năm sau, một tranh chấp mới xảy ra liên quan đến việc xác định thánh toán đã được thực hiện xong hay mới chỉ được thực hiện một phần, như A nêu ra. Yêu cầu của A đã hết thời hiệu theo Điều 10.2(2), do thời hạn tối đa của thời hiệu đã hết.

10. Quyền đòi nợ bổ sung

Điều này áp dụng cho tất cả các quyền, bao gồm các quyền mà người ta gọi là *"quyền đòi nợ phụ"*.

VÍ DỤ

9. Trong một thỏa thuận cho vay, bên đi vay chấp nhận trả lãi ở mức lãi suất 0,7%/tháng trong trường hợp chậm trả. 35 tháng sau thời hạn thanh toán, bên đi vay thanh toán khoản vay gốc. Bên cho vay không cần hành động đối với các khoản lãi suất của tất cả các tháng liên tiếp được thanh toán trong một lần, anh ta có thể chờ tới 36 tháng cho mỗi lần thanh toán trước khi hết thời hiệu.

10. Theo hợp đồng ký kết giữa nhà thầu xây dựng A và chủ thầu B, A chấp nhận hoàn thành công trình vào ngày 01 tháng 10 và thanh toán 50.000 Euro mỗi tháng chậm hoàn thành công trình, nhưng không quá 2.500.000 Euro. Công trình hoàn thành chậm 40 tháng. Yêu cầu đòi bồi thường do không thực hiện hợp đồng hay chậm thực hiện hợp đồng hết thời hiệu 36 tháng kể từ ngày 02 tháng 10. Yêu cầu đòi khoản tiền phạt hàng tháng sẽ hết hiệu lực 36 tháng kể từ ngày yêu cầu này có thể được thực hiện.

11. "Năm"

Điều này không đưa ra bất cứ định nghĩa nào về *"năm"* do trên phương diện quốc tế, một chỉ dẫn về *"năm"* thường ám chỉ một chỉ dẫn theo dương lịch *(xem Điều 1(3)(h) Công ước của Liên Hiệp Quốc về thời hiệu)*. Tuy nhiên, phần lớn các loại lịch khác với dương lịch cũng có cùng số lượng các ngày trong năm và vậy thì không ảnh

hưởng đến khoảng thời gian của thời hiệu. Các bên có thể thỏa thuận một ý nghĩa khác bằng việc định nghĩa thuật ngữ *"năm"* theo quy định tại Điều 1.5. Một thỏa thuận như vậy có thể được ngầm hiểu hoặc là kết quả của việc diễn giải hợp đồng.

ĐIỀU 10.3

(Các bên tự sửa đổi thời hiệu)

1. Các bên có thể tự sửa đổi thời hiệu.
2. Tuy nhiên, các bên không thể:
a. Rút ngắn thời hiệu của luật chung ít hơn 1 năm.
b. Rút ngắn thời hạn tối đa của thời hiệu ít hơn 4 năm.
c. Kéo dài thời hạn tối đa của thời hiệu tới hơn 15 năm.

BÌNH LUẬN

1. Quyết định nền tảng: có thể sửa đổi thời hạn của thời hiệu

Theo luật của một số nước, khả năng các bên có thể thay đổi thời hạn của thời hiệu và hậu quả pháp lý của chúng bị giới hạn nhằm bảo vệ bên yếu hơn và đặc biệt là nhằm bảo vệ người tiêu dùng. Đôi khi, có sự phân biệt giữa các thời hiệu ngắn mà người ta có thể kéo dài ra, và các thời hiệu khác mà người ta không thể thay đổi hoặc chỉ có thể rút ngắn lại. Bởi vì Bộ Nguyên tắc UNIDROIT được áp dụng cho các hợp đồng quốc tế được ký kết giữa các bên thực hiện hợp đồng có kinh nghiệm và những người có nhiều hiểu biết, những người thường không có nhu cầu được bảo vệ, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT cho phép các bên thay đổi thời hiệu áp dụng cho quyền của các bên theo hợp đồng cho phù hợp với nhu cầu của các bên trong một trường hợp cụ thể. Các quy định bắt buộc của luật áp dụng *(xem Điều 1.4)* có thể giới hạn quyền tự thỏa thuận của các bên về vấn đề này.

2. Giới hạn của những sửa đổi

Tuy nhiên, có khả năng một bên có vị thế đàm phán cao hơn hoặc có thông tin có lợi hơn để có thể tìm ra lợi thế so với bên còn lại trong việc rút ngắn hoặc kéo dài thái quá thời hạn của thời hiệu. Vì vậy, Điều này giới hạn quyền rút ngắn thời hạn của thời hiệu theo luật chung bằng việc chỉ rõ thời hiệu không thể được rút ngắn xuống ít hơn 1 năm tính từ thời điểm biết hoặc đoán biết được quyền. Tương tự, thời hạn tối đa của thời hiệu không thể bị rút ngắn hơn 4 năm. Thời hạn tối đa của thời hiệu và thời hạn theo luật chung không thể vượt quá 15 năm.

VÍ DỤ

1. Các tính tiết tương tự như trong Ví dụ 2 tại Điều 10.2, nhưng ở đây, trong hợp đồng các bên đã dự kiến thời hạn tối đa của thời hiệu cho mọi khiếu nại liên quan đến ẩn tì là 15 năm. Yêu cầu của B trong việc đền bù lợi ích chưa hết thời hiệu.
2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 2 tại Điều 10.2, nhưng ở đây, trong hợp đồng các bên đã dự kiến thời hạn tối đa của thời hiệu cho mọi khiếu nại liên quan đến khiếm khuyết bên trong là 25 năm và cây cầu đã bị sập sau 16 năm. Yêu cầu của B trong việc đền bù lợi ích đã hết thời hiệu do thời hiệu tối đa chỉ có thể kéo dài đến 15 năm.
3. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 2 tại Điều 10.2, nhưng ở đây, trong hợp đồng các bên đã quy định trong trường hợp có thiệt hại do sự không phù hợp của cây cầu thời hiệu của luật chung chỉ bắt đầu được tính khi có báo cáo của các chuyên gia của một công ty kỹ thuật. Sau khi cây cầu bị sập, do không chắc chắn về các nguyên nhân, các chuyên gia phải mất 2 năm trước khi đưa ra báo cáo. Thời hiệu của luật chung chỉ bắt đầu được tính ngày hôm sau ngày báo cáo được đưa ra.

3. Thời điểm sửa đổi

Người ta có thể thỏa thuận một sửa đổi trước hoặc sau khi bắt đầu một thời hiệu. Mọi sửa đổi được quyết định trước hoặc sau khi

bắt đầu một thời hiệu khác với một thỏa thuận được ký kết sau khi kết thúc thời hiệu. Một thỏa thuận như vậy sẽ là quá muộn để thay đổi thời hiệu áp dụng, nhưng có thể sẽ có những hậu quả pháp lý, hoặc được coi như từ bỏ biện pháp tự vệ phát sinh từ việc hết hạn của thời hiệu, hoặc như một lời hứa hẹn mới của bên có nghĩa vụ.

ĐIỀU 10.4

(Thời hạn mới của thời hiệu do thừa nhận quyền)

1. Khi bên có nghĩa vụ thừa nhận quyền của bên có quyền trước khi hết thời hiệu của luật chung, một thời hiệu mới của luật chung bắt đầu được tính từ ngày hôm sau ngày được thừa nhận.

2. Thời hạn tối đa của thời hiệu không thay đổi, nhưng thời hạn này có thể bị vượt quá do bắt đầu một thời hiệu mới theo luật chung quy định tại Khoản 1 Điều 10.2.

BÌNH LUẬN

1. Thừa nhận quyền

Phần lớn các hệ thống luật đều cho phép hành vi của các bên hay của các trường hợp khác có thể làm thay đổi thời gian của thời hiệu. Đôi khi, hành vi của các bên hay của các trường hợp khác *"sẽ ngắt quãng"* việc tính thời hạn này, và do đó, một thời hiệu mới bắt đầu được tính. Đôi khi, các hành vi hay các trường hợp khác *"sẽ tạm dừng"* thời hạn này; vì vậy, thời kỳ tạm dừng sẽ không được tính vào thời hạn của thời hiệu. Theo Điều này, việc bên có nghĩa vụ thừa nhận một quyền sẽ gây ra một sự ngắt quãng thời hiệu *(xem thêm Điều 20 Công ước của Liên Hiệp Quốc về thời hiệu).*

2. Bắt đầu một thời hiệu mới theo luật chung

Thời hiệu mới bắt đầu được tính sau khi được thừa nhận là thời hạn của luật chung, vì thừa nhận như vậy nên bên có quyền sẽ có sự thừa nhận cần phải có để bắt đầu thời hạn theo quy định tại Khoản 1 Điều 10.2. Do vậy, không cần thiết phải bảo vệ bên có quyền bằng cách cho bên này một thời hiệu tối đa mới.

VÍ DỤ

1. A thực hiện không tốt hợp đồng xây dựng với B và B đã thông báo cho A về những sai sót này vào tháng 10 mà không nhận được trả lời của A. Hai năm sau, B lại liên hệ với A và đe dọa tiến hành khiếu nại đòi A bồi thường thiệt hại. Lần này, A trả lời và thừa nhận những sai sót trong việc thực hiện công việc của mình và hứa sẽ sửa chữa các sai sót này. Ngày hôm sau, một thời hiệu mới theo luật chung bắt đầu được tính cho khiếu nại đòi bồi thường thiệt hại của B.

Sự bắt đầu một thời hạn mới của luật chung tiếp theo sự thừa nhận một quyền có thể xảy ra hoặc trong thời hạn của luật chung theo Khoản 1 Điều 10.2, hoặc trong thời hạn tối đa theo Khoản 2 Điều 10.2. Ngay cả khi được chấp nhận thì thời hạn tối đa sẽ không tự được tính lại từ đầu. Thời hạn mới của luật chung có thể vượt quá thời hạn tối đa 3 năm, nếu bên có nghĩa vụ thừa nhận quyền của bên có quyền sau hơn 7 năm, nhưng trước khi hết thời hiệu tối đa.

VÍ DỤ

2. B chỉ phát hiện ra các khiếm khuyết trong xây dựng trong các phần việc của A tại thời điểm 9 năm sau khi các công việc này được A hoàn thành. Các khiếm khuyết này không thể được phát hiện sớm hơn. B đe dọa sẽ đi kiện và A thừa nhận các khiếm khuyết này. Một thời hạn mới của luật chung bắt đầu được tính khi có sự thừa nhận, bao gồm khoảng thời gian tổng cộng của thời hiệu lên đến 12 năm.

3. Sự đổi mới và các hành vi khác tạo ra một nghĩa vụ mới

Việc thừa nhận không tạo ra một nghĩa vụ mới, nó chỉ đơn thuần làm ngắt quãng việc tính thời gian của thời hiệu. Do vậy, các quyền kèm theo sẽ không mất đi. Vì vậy, nếu đã hết thời hiệu, một sự thừa nhận đơn giản theo quy định tại Điều này sẽ không hủy bỏ và cũng không làm mất hiệu lực của biện pháp tự vệ này.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 2, nhưng ở đây, B biết hoặc phải biết về các khiếm khuyết vào thời điểm các phần việc này được hoàn thành. B chỉ liên hệ với A sau 7 năm và A thừa nhận các khiếm khuyết. Tuy nhiên, yêu cầu của B đã hết thời hiệu và không được tính lại thời hiệu khi bên A thừa nhận.

Nếu các bên mong muốn hủy bỏ hậu quả của một thời hiệu đã hết hạn, các bên có thể tạo ra một nghĩa vụ mới thông qua *"việc đổi mới"*; bên có nghĩa vụ có thể thực hiện điều đó bằng hành động đơn phương của mình, hoặc từ bỏ việc sử dụng các biện pháp tự vệ liên quan đến việc hết thời hiệu đó. Các bên cũng có thể kéo dài khoảng thời gian hưởng quyền của bên có quyền từ khi kết thúc thời hiệu tối đa theo Khoản 2 Điều 10.2.

VÍ DỤ

4. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 3, nhưng ở đây, A, để giữ một mối quan hệ làm ăn có lợi, không chỉ thừa nhận các sai sót của mình mà còn hứa sẽ sửa chữa các sai sót này một cách riêng biệt không liên quan tới mọi vấn đề về trách nhiệm. Thỏa thuận này đã tạo ra một nghĩa vụ mới đối với A và sẽ chỉ hết thời hiệu 3 năm sau đó.

5. Chín năm sau khi A kết thúc các công việc, B phát hiện ra các sai sót trong thi công mà không thể bị phát hiện sớm hơn. Bị cảnh báo bằng thông báo, A trả lời rằng A sẽ tiến hành điều tra về nguyên nhân của các khiếm khuyết và từ bỏ viện dẫn một thời hiệu trong vòng 6 tháng sau khi các chuyên gia đệ trình báo

cáo về việc này. Bản báo cáo được đệ trình 12 tháng sau đó và khẳng định các sai sót mà B đã thông báo. Khi B yêu cầu A phải sửa chữa các khiếm khuyết này, A viện dẫn việc hết hạn của thời hiệu tối đa theo Khoản 2 Điều 10.2, và vì vậy B không thể yêu cầu A bồi thường thiệt hại. Lập luận của A không thể chứng minh được nếu B tiến hành đi kiện do A từ bỏ trách nhiệm.

4. Tính lại thời hiệu mà các bên đã thay đổi

Nếu các bên đã thay đổi thời hiệu của luật chung theo Khoản 1 Điều 10.2, việc thừa nhận và việc bắt đầu một thời hiệu mới đều có ảnh hưởng tới thời hạn của luật chung như đã được thay đổi. Chẳng hạn, nếu các bên rút ngắn thời hạn của luật chung xuống còn 1 năm, việc thừa nhận sẽ dẫn đến việc bắt đầu một thời hạn mới là 1 năm.

VÍ DỤ

6. A và B thỏa thuận rút ngắn thời hiệu khiếu nại cho những sai sót về tính tương thích trong việc thực hiện công việc của A xuống còn 2 năm. Sau khoảng thời gian 9 năm rưỡi, B phát hiện ra các sai sót trong phần việc của A và A thừa nhận các sai sót này. B vẫn còn 2 năm để kiện A trước khi hết thời hiệu theo Khoản 1 Điều 10.2.

Do bên có nghĩa vụ có thể thừa nhận nghĩa vụ của mình hơn một lần, hiệu lực hạn chế của việc thừa nhận chỉ dẫn đến việc tính lại thời hiệu theo luật chung có thể bị bỏ qua do có một thừa nhận sau đó.

VÍ DỤ

7. A giao hàng không phù hợp cho B vào tháng 11. B phải chịu thiệt hại do hàng không phù hợp vì khách hàng của B phàn nàn và gửi trả lại hàng. Hai năm sau đó, tổng số tiền của thiệt hại vẫn chưa được xác định, B gây áp lực cho A để A thừa nhận trách nhiệm và vào tháng 12 của năm đó, A đã thừa nhận. Hai năm sau đó, phạm vi chính xác nghĩa vụ của B đối với khách

hàng vẫn chưa được xác định, và một số khách hàng yêu cầu B đền bù những thiệt hại gián tiếp do các hàng hóa này gây ra. B quay lại đòi A và A đã thừa nhận nghĩa vụ đền bù cho B nếu yêu cầu của các khách hàng của B có cơ sở. B có thêm 3 năm trước khi khiếu nại của B chống lại A hết thời hiệu.

ĐIỀU 10.5

(Thời hiệu tạm ngừng do thủ tục tố tụng)

1. Thời hiệu bị tạm ngừng

a. Khi bên có quyền, bằng việc tiến hành thủ tục kiện tụng hoặc trong quá trình một vụ kiện đang được thực hiện, thực hiện một hành vi mà theo luật của cơ quan tài phán được coi là bảo vệ quyền lợi quyền của mình đối với bên có nghĩa vụ;

b. Khi bên có quyền, trong trường hợp bên có nghĩa vụ không có khả năng thanh toán, thực hiện quyền của mình trong thủ tục thu hồi nợ;

c. Khi bên có quyền, trong trường hợp bên có nghĩa vụ giải thể, thực hiện quyền của mình trong thủ tục này.

2. Thời gian thời hiệu bị tạm ngừng kéo dài cho đến khi một quyết định cuối cùng được đưa ra hoặc khi thủ tục này kết thúc theo một cách khác.

BÌNH LUẬN

1. Thủ tục tố tụng

Trong các hệ thống luật, thủ tục tố tụng có ảnh hưởng đến cách tính thời hiệu theo hai cách. Một thủ tục tố tụng có thể dẫn đến việc tính lại thời hiệu, và trong trường hợp này, một thời hiệu mới sẽ bắt đầu được tính kể từ khi thủ tục tố tụng chấm dứt. Một cách

khác, thủ tục tố tụng có thể chỉ dẫn đến việc tạm ngừng thời hiệu, và trong trường hợp này, thời gian trước khi diễn ra các thủ tục tố tụng sẽ được trừ vào thời hiệu áp dụng, thời hiệu còn lại bắt đầu được tính từ khi thủ tục này chấm dứt. Điều khoản này chấp nhận giải pháp thứ hai (*xem thêm Điều 13 Công ước của Liên Hiệp Quốc về thời hiệu*).

2. Bắt đầu thủ tục tố tụng

Điều kiện để bắt đầu thủ tục tố tụng do luật thủ tục của Tòa án nơi thủ tục này được thực hiện. Luật tố tụng của Tòa án có thẩm quyền cũng quy định liệu hành vi kiện lại có phải là tiến hành một thủ tục tố tụng liên quan đến các đơn kiện này: khi các đơn kiện lại được nêu lên như một biện pháp tự vệ được coi là những đơn kiện trong khuôn khổ một thủ tục tố tụng tách biệt, việc nêu lên các đơn kiện này có cùng ảnh hưởng tới thời hiệu như thể các đơn kiện này được thực hiện một cách độc lập.

VÍ DỤ

1. A mua của B một chiếc xe tải có khiếm khuyết. A thông báo cho B về những sai sót đó nhưng do có các hợp đồng khác giữa A và B, A không đề cập gì đến vấn đề này trong vòng 24 tháng. Khi các cuộc đàm phán giữa A và B liên quan đến các hợp đồng khác không thành, B bác bỏ khiếu nại của A về việc khắc phục những sai sót bằng cách nêu lên rằng những vấn đề này phát sinh từ việc A sử dụng xe tải không đúng. A thực hiện thủ tục tố tụng chống lại B bằng việc đệ trình một thư khởi kiện đến Tòa án tại phòng thư ký Tòa có thẩm quyền, việc này được coi là đủ theo luật tố tụng được áp dụng tại cơ quan tài phán này. Thời hiệu bị tạm ngưng cho đến lúc quyết định cuối cùng được đưa ra (sau khi đã tận dụng hết các biện pháp kháng cáo, kháng nghị). Nếu các bên đạt được một thỏa thuận, hay nếu nguyên đơn rút lại đơn kiện của mình, điều đó sẽ làm chấm dứt thủ tục tố tụng nếu luật tố tụng quy định như vậy.

2. B bắt đầu một thủ tục đi kiện liên quan đến giá mua hàng hóa bằng việc nộp đơn kiện theo quy định tại luật tố tụng của Tòa án có thẩm quyền. A viện dẫn một sự đảm bảo, hoặc như là yêu cầu phản tố, hoặc như là sự bù trừ. Thời hiệu cho quyền của A bị tạm đình chỉ cho tới khi một quyết định cuối cùng được đưa ra về các yêu cầu phản tố hay một giải pháp hay việc từ bỏ các yêu cầu của A.

3. Kết thúc thủ tục tố tụng

Kết thúc thủ tục tố tụng bởi quyết định cuối cùng hay bằng một cách khác được xác định theo luật tố tụng của Tòa án thụ lý tranh chấp. Các quy tắc này quy định khi nào một quyết định là cuối cùng và do đó sẽ chấm dứt việc tranh chấp. Chính các quy tắc này cũng phải quyết định liệu có hay không và khi nào tranh chấp kết thúc mà không đưa ra quyết định về nội dung, ví dụ: trong trường hợp rút đơn kiện hoặc các bên thỏa thuận được với nhau.

4. Tạm ngưng bởi các thủ tục tố tụng liên quan đến việc mất khả năng thanh toán hoặc giải thể

Theo quy định của điều này, các thủ tục trong trường hợp không có khả năng thanh toán và trong trường hợp giải thể được coi là như những thủ tục tố tụng *(Điều 10.5(1)(b) và (c)).* Ngày bắt đầu và kết thúc của các thủ tục này được luật điều chỉnh các thủ tục nói trên ấn định.

ĐIỀU 10.6

(Thời hiệu tạm ngừng do thủ tục trọng tài)

1. Thời hiệu bị tạm ngừng khi bên có quyền, bằng việc tiến hành thủ tục trọng tài hoặc trong quá trình một vụ kiện đang được thực hiện, thực hiện một hành vi mà theo luật

của cơ quan trọng tài xử lý vụ kiện đó được coi là bảo vệ quyền lợi của mình đối với bên có nghĩa vụ. Trong trường hợp không có quy tắc trọng tài hoặc không có các quy định để xác định chính xác ngày bắt đầu thủ tục trọng tài, thủ tục này sẽ được xem như được thực hiện vào ngày mà bên có nghĩa vụ nhận được yêu cầu giải quyết tranh chấp bằng trọng tài.

2. Thời gian thời hiệu bị tạm ngừng kéo dài cho đến khi quyết định cuối cùng được đưa ra hoặc khi thủ tục trọng tài đã kết thúc theo một cách khác.

BÌNH LUẬN

1. Thủ tục trọng tài

Thủ tục trọng tài cho kết quả giống với thủ tục tố tụng tại Tòa án. Thời điểm bắt đầu thủ tục trọng tài, hoàn toàn cũng như điểm bắt đầu thủ tục tố tụng tại Tòa, do vậy cũng có hiệu lực về việc tạm ngừng thời hiệu. Nói chung, điểm bắt đầu của thủ tục trọng tài được xác định bởi quy tắc trọng tài được áp dụng, trùng với thời điểm ngừng tính thời hiệu. Đối với những trường hợp mà quy tắc trọng tài không xác định được ngày bắt đầu chính xác, câu thứ hai Khoản 1 Điều 10.6 được áp dụng.

VÍ DỤ

A chấm dứt hợp đồng phân phối với B bởi lý do B đã không thanh toán số hàng mà A đã giao cho B. B kiện lại và yêu cầu A đền bù thiệt hại cho B đối với khoản lợi nhuận bị mất, nhưng B đã thay đổi văn phòng luật sư của mình và bỏ bẵng trong 30 tháng kể từ khi kết thúc hợp đồng. Hợp đồng có điều khoản trọng tài quy định rằng mọi xung đột "sẽ được giải quyết theo Quy tắc hòa giải và trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế" và B có đơn yêu cầu xét xử trọng tài theo quy định của Quy tắc này. Quy tắc này

> quy định ngày chấp nhận đơn cần phải được xem như ngày bắt đầu thủ tục trọng tài. Thời hiệu bị hoãn cho tới khi cơ quan trọng tài đưa ra quyết định bắt buộc hoặc tới khi tranh chấp được giải quyết theo cách khác.

2. Kết thúc xét xử trọng tài

Nếu như thủ tục trọng tài, cũng giống như thủ tục tố tụng tại Tòa án, thường kết thúc bằng một quyết định về nội dung, trọng tài có thể cũng kết thúc bằng một cách khác, ví dụ như việc rút đơn kiện, thỏa thuận giữa các bên hoặc lệnh của Tòa án có thẩm quyền. Quy tắc trọng tài và các nguyên tắc của thủ tục dân sự áp dụng cần phải xác định xem liệu các sự kiện có làm kết thúc xét xử trọng tài hay không và từ đó cũng có thể dẫn đến chấm dứt việc tạm ngừng thời hiệu.

ĐIỀU 10.7

(Biện pháp giải quyết tranh chấp bằng hòa giải)

Với những điều chỉnh cần thiết, các quy định tại Điều 10.5 và Điều 10.6 được áp dụng cho các thủ tục khác, theo đó các bên yêu cầu sự giúp đỡ của bên thứ ba trong cố gắng giải quyết tranh chấp bằng hòa giải.

BÌNH LUẬN

1. Biện pháp giải quyết tranh chấp bằng hòa giải

Trước khi tiến hành một thủ tục tố tục tại Tòa án hoặc tại cơ quan trọng tài, các bên có thể tiến hành các cuộc đàm phán, hoặc đồng ý hòa giải, hoặc các hình thức giải quyết tranh chấp bằng hòa giải khác.

Theo Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, các cuộc đàm phán không tự động làm tạm ngừng việc tính thời hiệu. Các bên mong muốn tạm ngừng việc tính thời hiệu sẽ phải thể hiện mong muốn này trong một thỏa thuận rõ ràng.

Nhưng điều khoản này quy định rõ việc hòa giải hoặc các hình thức khác làm tạm ngừng việc tính thời hiệu. Định nghĩa về *"các biện pháp giải quyết tranh chấp bằng hòa giải"* như là các thủ tục trong đó các bên yêu cầu sự giúp đỡ của bên thứ ba trong nỗ lực giải quyết tranh chấp bằng hòa giải, lấy khuôn mẫu từ Điều 1(3) của Luật mẫu của UNCITRAL về Hòa giải thương mại quốc tế năm 2002.

2. Khi không có quy định

Do chỉ có một vài nước ban hành các luật về giải quyết tranh chấp bằng hòa giải và các quy tắc liên quan tới những thủ tục này thường rất hiếm, điều khoản này dẫn chiếu đến các quy định liên quan đến các thủ tục tố tụng tại Tòa án và thủ tục trọng tài để được áp dụng cùng với *"những điều chỉnh cần thiết"*. Điều đó có nghĩa là nếu không có quy định nào điều chỉnh, việc bắt đầu các thủ tục giải quyết tranh chấp bằng hòa giải được điều chỉnh bởi nguyên tắc đưa ra trong câu thứ hai Khoản 1 Điều 10.6, các thủ tục này bắt đầu vào ngày mà một bên nhận được yêu cầu về việc tiến hành các thủ tục này của bên kia. Do kết thúc của thủ tục giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thường không chắc chắn nên cũng cần áp dụng các Điều 10.5 và 10.6, đặc biệt là câu *"chấm dứt bằng một cách khác"* trong Khoản 2 của các Điều này, cùng với những điều chỉnh cần thiết. Như vậy, việc một bên đơn phương chấm

dứt thủ tục sẽ đủ để chấm dứt việc tạm ngừng tính thời hiệu. Việc đơn phương chấm dứt với dụng ý xấu sẽ do Điều 1.7 điều chỉnh.

VÍ DỤ

Một bệnh viện và một nhà cung cấp trang thiết bị y tế quyết định đưa tranh chấp liên quan đến giá lên một Ủy ban hòa giải. Theo các nguyên tắc áp dụng, Ủy ban này đã được các bên lựa chọn vào ngày mà một bên khiếu nại bên kia và bên này đã nhờ đến Ủy ban hòa giải để xem xét tranh chấp này theo các nguyên tắc áp dụng. Việc hòa giải kết thúc khi Ủy ban này tuyên bố về tranh chấp này, hoặc khi các bên thỏa hiệp được với nhau, hoặc khi bên yêu cầu rút lại yêu cầu.

ĐIỀU 10.8

(Tạm ngừng thời hiệu trong trường hợp bất khả kháng, chết hoặc không có năng lực)

1. **Khi bên có quyền bị cản trở trong việc ngăn chặn thực thi thời hiệu theo quy định của các điều khoản trên đây do một sự kiện nằm ngoài tầm kiểm soát, không thể báo trước và không thể vượt qua, thì thời hiệu theo luật chung sẽ bị tạm ngừng và không thể chấm dứt trước 1 năm sau sự kiện gây cản trở này chấm dứt.**
2. **Khi sự kiện gây cản trở này là kết quả của việc không có năng lực hoặc bên có quyền hoặc của bên có nghĩa vụ chết, việc tạm ngừng thời hiệu sẽ chấm dứt khi người đại diện, hoặc người được giao quyền, hoặc người kế nhiệm của người quá cố được chỉ định, hoặc khi người thừa kế nhận lại tài sản của người đã chết; khi đó, thời hạn bổ sung 1 năm theo quy định của Khoản 1 được áp dụng.**

BÌNH LUẬN

1. Hậu quả của sự kiện gây cản trở

Phần lớn các hệ thống luật đều lưu ý đến các sự kiện cản trở bên có quyền thực hiện quyền đi kiện của mình, giống như quy định của Công ước của Liên Hiệp Quốc về Thời hiệu *(xem Điều 15 và Điều 21)*. Việc bên có quyền phải có khả năng thực hiện quyền đi kiện của mình trước khi mất quyền này do yếu tố thời gian là một nguyên tắc cơ bản. Ví dụ thực tế về sự kiện gây cản trở người có quyền tiếp cận với Tòa án có thẩm quyền bao gồm chiến tranh và thiên tai. Các trường hợp bất khả kháng khác cũng có thể cản trở việc thực hiện quyền và ít ra cũng làm tạm ngưng tính thời hiệu. Sự kiện cản trở bên có quyền thực thi quyền của mình phải nằm ngoài tầm kiểm soát của họ. Do đó, việc bị cầm tù sẽ chỉ làm ngưng việc thời hiệu nếu điều đó lẽ ra đã có thể tránh được, như trong trường hợp tù nhân chiến tranh, nhưng không phải là trường hợp của tội phạm hình sự bị cầm tù. Tuy nhiên, chỉ có thời hiệu theo luật chung mới bị tạm ngưng. Nếu hết thời hạn tối đa của thời hiệu đã trôi qua trước khi bên có quyền có thể thực hiện quyền của mình, thì bên có quyền phải gánh chịu biện pháp tự vệ phát sinh từ việc hết thời hạn tối đa của thời hiệu.

VÍ DỤ

1. Luật sư của A dự định tiến hành kiện công ty kỹ thuật B đối với sai sót nghề nghiệp của các nhân viên của B. Thời hiệu sẽ kết thúc ngày 01 tháng 12, và luật sư của A đã hoàn thành hồ sơ vào ngày 25 tháng 11 và dự định chuyển hồ sơ bằng thư chuyển phát nhanh hoặc nộp tận tay đến phòng thư ký của Tòa án có thẩm quyền. Ngày 24 tháng 11, một vụ tấn công khủng bố bằng vũ khí sinh học hủy diệt hàng loạt xảy ra ở đất nước của A đã làm tắc nghẽn hoàn toàn giao thông, bưu chính và các dịch vụ

xã hội khác, đã ngăn cản A gửi hồ sơ đến Tòa án đúng hạn. Việc tính thời hiệu sẽ tạm ngừng và thời hiệu sẽ không thể chấm dứt trước 1 năm sau khi một số phương tiện thông tin liên lạc tại đất nước của A được phục hồi. Tuy nhiên, nếu việc tất cả các phương tiện thông tin liên lạc tại nước A bị gián đoạn 10 năm, thì quyền của A sẽ bị hết hiệu lực theo thời hạn tối đa của thời hiệu.

2. Thời hạn bổ sung cho việc tranh tụng

Do các sự kiện gây cản trở nằm ngoài tầm kiểm soát của bên có quyền có thể xảy ra và chấm dứt vào cuối thời hạn của thời hiệu, vì vậy có thể sau khi sự kiện gây cản trở chấm dứt, bên có quyền chỉ có rất ít thời gian hoặc hoàn toàn không có thời gian để quyết định phải làm gì. Chính vì vậy, Điều khoản này quy định một thời hạn bổ sung là 1 năm tính từ ngày sự kiện gây cản trở chấm dứt, nhằm cho phép bên có quyền quyết định cách thức hành động sau đó.

3. Không có năng lực hoặc chết

Việc bên có quyền hoặc bên có nghĩa vụ bị mất năng lực hoặc chết là những ví dụ đặc biệt của sự kiện cản trở việc thực hiện quyền của bên có quyền. Khoản 2 của Điều này quy định một giải pháp giống với trường hợp các sự kiện cản trở thông thường.

VÍ DỤ

2. A cho B vay tiền và B phải thanh toán vào ngày 01 tháng 01. A không yêu cầu trả lại tiền trong một thời gian dài và bị chết sau 35 tháng kể từ ngày phải thanh toán đã ấn định. Luật thừa kế được áp dụng đối với tài sản của A yêu cầu Tòa án chỉ định một người quản lý chịu trách nhiệm về việc thừa kế và nhất là việc thu hồi những khoản cho vay chưa được thanh toán. Tòa án có thẩm quyền do quá bận nên phải mất 2 năm mới chỉ định được người quản lý. Người quản lý này chỉ còn 1 tháng trong thời hiệu 3 năm, cộng với một thời hạn bổ sung là 1 năm để yêu cầu B thanh toán trước khi hết thời hiệu.

ĐIỀU 10.9

(Hậu quả của việc hết thời hiệu)

1. **Việc hết thời hiệu không chấm dứt quyền.**
2. **Việc hết thời hiệu chỉ có hiệu lực nếu bên có nghĩa vụ viện dẫn việc hết thời hiệu như là một biện pháp tự vệ.**
3. **Ngay cả khi việc hết thời hiệu được nêu ra, một quyền vẫn có thể được viện dẫn đến như là một biện pháp tự vệ.**

BÌNH LUẬN

1. Quyền không chấm dứt

Việc hết thời hiệu không làm mất quyền của bên có nghĩa vụ[6] mà chỉ cản trở việc thực hiện quyền.

2. Việc hết thời hiệu phải được viễn dẫn như là một biện pháp tự vệ

Việc hết thời hiệu không có hiệu lực tự động. Việc hết thời hiệu chỉ có hiệu lực khi bên có nghĩa vụ viện dẫn điều đó như một biện pháp tự vệ. Bên có nghĩa vụ có thể thực hiện điều này trong khuôn khổ bất kỳ một vụ kiện nào theo quy định của luật áp dụng, hoặc ngoài phạm vi của bất kỳ vụ kiện nào bằng cách viện dẫn việc hết thời hiệu. Sự tồn tại của biện pháp tự vệ cũng có thể là đối tượng của một tuyên bố của Tòa án.

VÍ DỤ

1. A mua hàng của B. Một phần tiền hàng phải được thanh toán vào ngày 01 tháng 4 nhưng vẫn chưa được thanh toán. 38 tháng sau, B kiện A mà A lại không viện dẫn việc hết thời hiệu và không có mặt tại Tòa án. Như vậy, B đã lựa chọn một phán quyết vắng mặt. Phán quyết sẽ có lợi cho B, bởi vì A không viện dẫn việc hết thời hiệu như là một biện pháp tự vệ.

[6] Trong phiên bản tiếng Pháp là mất quyền của bên có nghĩa vụ. Nhưng theo chúng tôi, đây có lẽ là một nhầm lẫn. Ở đây cần được hiểu là mất quyền của bên có quyền.

3. Sử dụng quyền đã bị hết thời hiệu như một biện pháp tự vệ

Căn cứ và quy định của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, việc hết thời hiệu không làm chấm dứt quyền mà chỉ tạo cho bên có nghĩa vụ một biện pháp tự vệ để viện dẫn tới *(xem Khoản 1 và 2 của Điều này)*, và vì vậy, quyền của bên có quyền luôn tồn tại ngay cả khi yêu cầu thực hiện quyền này có thể bị bên có nghĩa vụ cản trở bằng cách viện dẫn việc hết thời hiệu. Do đó, việc hết thời hiệu có thể được sử dụng như một biện pháp tự vệ, ví dụ như lý do để bên có quyền tạm dừng thực hiện nghĩa vụ (*Khoản 3*).

VÍ DỤ

2. A cho B thuê một cái máy in trong vòng 10 năm. Theo hợp đồng, A phải duy trì chiếc máy này trong điều kiện làm việc và phải đảm nhận việc sửa chữa, trừ khi hỏng hóc là do lỗi bất cẩn của B trong việc vận hành máy. Máy bị hỏng, nhưng A từ chối thực hiện những sửa chữa cần thiết. Sau nhiều lần yêu cầu nhưng không được đáp ứng và sau nhiều cuộc đàm phán với A, B đã yêu cầu một doanh nghiệp khác thực hiện công việc sửa chữa và yêu cầu A thanh toán chi phí cần thiết. A không có phản ứng gì, và B không nhắc nhở gì. Năm năm sau, khi hết hợp đồng thuê máy, một lần nữa B lại yêu cầu hoàn trả chi phí sửa chữa. A từ chối và viện dẫn Khoản 1 Điều 10.2, đồng thời đòi trả lại máy in. B có quyền được bồi thường do không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng và có thể từ chối trả lại máy.

ĐIỀU 10.10

(Quyền thanh toán bù trừ)

Bên có quyền có thể thực hiện quyền thanh toán bù trừ cho đến khi bên có nghĩa vụ dẫn chiếu đến việc hết thời hiệu.

BÌNH LUẬN

Do quyền của bên có quyền vẫn tiếp tục tồn tại, nên quyền này vẫn có thể được sử dụng để thanh toán bù trừ nếu thỏa mãn các điều kiện quy định tại Điều 8.1.

VÍ DỤ

1. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 2 tại Điều 10.9, nhưng ở đây, A không chỉ yêu cầu việc hoàn trả lại máy mà đòi cả tiền thuê máy chưa được thanh toán. B có quyền bù trừ yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại với khoản nợ này mặc dù thời hiệu đã hết.

Mặc dù bản thân thời hiệu khởi kiện không làm chấm dứt quyền của bên có quyền, hoàn cảnh sẽ thay đổi nếu bên có nghĩa vụ viện dẫn thời hiệu khởi kiện như là một biện pháp tự vệ chống lại bên có quyền. Khi đó, bên có nghĩa vụ sẽ coi như hậu quả của thời hiệu khởi kiện làm cho quyền này không thể thực hiện được nữa. Bởi vì, việc thanh toán bù trù có thể được coi như là việc tự động thực hiện quyền, người ta không thể thực hiện điều này nữa sau khi việc hết thời hiệu khởi kiện được viện dẫn như là một biện pháp tự vệ.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây, B yêu cầu thanh toán tiền bồi thường thiệt hại và đe dọa đi kiện 4 năm sau khi thực hiện việc sửa chữa. A từ chối với lý do là máy đã hỏng do lỗi của B. Do rất khó chứng minh, A chỉ ra thời hiệu theo quy định của Khoản 1 Điều 10.2 trong thư gửi đến B. B không thể được thanh toán bù trừ món nợ của mình nữa.

ĐIỀU 10.11

(Bồi hoàn)

Khi tiến hành một việc để thực hiện một nghĩa vụ, việc hết thời hiệu đơn thuần không dẫn đến quyền được bồi hoàn.

BÌNH LUẬN

1. Nghĩa vụ hết thời hiệu như cơ sở cho việc thực hiện

Theo quy định của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, việc hết thời hiệu không làm mất quyền của bên có quyền, nhưng chỉ có thể được viện dẫn như một biện pháp tự vệ có một hậu quả khác, đó là nếu bên có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ của mình mặc dù đã viện dẫn đến biện pháp tự vệ, công việc thực hiện vẫn có giá trị như cơ sở pháp lý cho phép bên có quyền duy trì việc thực hiện. Việc hết thời hiệu đơn thuần không thể bị sử dụng làm cơ sở cho việc đòi bồi hoàn theo nguyên tắc phục hồi hoặc làm giàu vô cớ bất chính.

2. Đòi bồi hoàn trên cơ sở các lý do khác

Mặc dù thời hiệu đã hết, một yêu cầu đòi bồi hoàn có thể dựa trên các lý do khác ngoài việc thực hiện, ví dụ khi bên trả tiền cho rằng đã thanh toán nhầm một khoản nợ không tồn tại.

VÍ DỤ

1. Ngân hàng B cho A vay tiền và A không hoàn trả vào ngày quy định trong hợp đồng cho vay. Khoản nợ của A không bị phát hiện ra và bị quên lãng do sai sót trong hoạt động kế toán của B. Bốn năm sau, B phát hiện ra sai sót này của mình và gửi cho A thông báo yêu cầu thanh toán. A thực hiện nhưng sau đó biết được từ một luật sư là mình lẽ ra có thể từ chối việc thanh toán do đã hết thời hiệu khởi kiện. A không thể thu hồi khoản tiền đã trả cho B do không thể làm giàu bất chính.
2. Các tình tiết tương tự như trong Ví dụ 1, tuy nhiên, ở đây, A thực ra đã hoàn trả khoản vay này, nhưng hai bên không hề biết điều đó. Bốn năm sau, B yêu cầu A hoàn trả khoản tiền này một cách nhầm lẫn và A thực hiện. A có thể được hoàn trả khoản tiền thanh toán lần hai vì A đã thanh toán khoản nợ này, và vì vậy, khoản nợ này đã không còn tồn tại nữa.

CHƯƠNG 11

NGHĨA VỤ DO NHIỀU NGƯỜI THỰC HIỆN VÀ NGHĨA VỤ ĐỐI VỚI NHIỀU NGƯỜI CÓ QUYỀN

MỤC 1: NGHĨA VỤ DO NHIỀU NGƯỜI THỰC HIỆN

ĐIỀU 11.1.1

(Định nghĩa)

Trường hợp nhiều người phải thực hiện cùng một nghĩa vụ đối với một người có quyền thì:

a. Các nghĩa vụ là nghĩa vụ liên đới khi mỗi người có nghĩa vụ đối với toàn bộ nghĩa vụ;

b. Các nghĩa vụ là nghĩa vụ riêng rẽ khi mỗi người có nghĩa vụ chỉ phải thực hiện nghĩa vụ ứng với phần của mình.

BÌNH LUẬN

Chương này quy định các trường hợp mà theo đó một nghĩa vụ do nhiều người có nghĩa vụ thực hiện, hoặc một nghĩa vụ đối với nhiều người có quyền.

Mục 1 điều chỉnh trường hợp nhiều người có nghĩa vụ.

1. Nhiều người có nghĩa vụ

Trường hợp một nghĩa vụ do nhiều người thực hiện khá phổ biến.

VÍ DỤ

1. Các công ty A, B và C quyết định liên kết để tham gia một thị trường mới ở nước ngoài. Các công ty này cần vốn nên đã cùng nhau vay của ngân hàng X. A, B và C cùng có nghĩa vụ trả khoản vay.
2. Các nhà thầu A và B trúng thầu hợp đồng xây dựng một cây cầu sau khi cùng nhau nộp hồ sơ thầu. A và B cùng có nghĩa vụ xây dựng cây cầu.
3. Một dây chuyền công nghiệp cần được bảo hiểm cháy nổ và các rủi ro khác. Rủi ro quá lớn đối với khả năng của một công ty bảo hiểm duy nhất. Vì vậy, nhiều công ty bảo hiểm cùng nhận bảo hiểm cho rủi ro đó. Trong trường hợp này, các công ty bảo hiểm cùng có nghĩa vụ bảo hiểm cho rủi ro đó.
4. Ngân hàng X cho công ty A vay, nhưng yêu cầu có bảo đảm. Công ty B là công ty mẹ của công ty A đồng ý cam kết cùng công ty A hoàn trả khoản vay. A và B cùng có nghĩa vụ hoàn trả khoản vay.

2. Cùng nghĩa vụ

Mục này chỉ áp dụng cho trường hợp nhiều người phải thực hiện cùng một nghĩa vụ.

Trường hợp nhiều người có nghĩa vụ cam kết trong cùng một giao dịch, nhưng với các nghĩa vụ khác nhau, cũng diễn ra khá phổ biến. Những người này không phải là những người có cùng nghĩa vụ theo các quy định của Mục này.

VÍ DỤ

5. Một chiếc máy bay mới đang được chế tạo. Nhiều nhà thầu phụ tham gia vào việc thực hiện các hợp phần khác nhau của máy bay. Chẳng hạn, nhà thầu phụ A phụ trách việc chế tạo cánh máy bay và nhà thầu phụ B phụ trách việc chế tạo hệ thống điện tử của máy bay. Nghĩa vụ của A và B là khác nhau. A và B không phải là những người có "cùng nghĩa vụ".

"Cùng nghĩa vụ" thường phát sinh từ một hợp đồng duy nhất, nhưng không phải lúc nào cũng vậy. Trong các Ví dụ 1 và 2, thông thường chỉ có một hợp đồng vay, hoặc một hợp đồng xây dựng ràng buộc nhiều người có nghĩa vụ. Tuy nhiên, trong lĩnh vực đồng bảo hiểm (Ví dụ 3), phổ biến là trường hợp từng công ty bảo hiểm, dù cam kết bảo hiểm cho cùng một rủi ro, ký hợp đồng riêng với bên mua bảo hiểm. Những ví dụ khác về nhiều nghĩa vụ phát sinh từ một hợp đồng riêng biệt là các trường hợp theo đó nhiều nghĩa vụ được chuyển giao theo hợp đồng *(xem Điều 9.2.1 và tiếp theo)*.

Tuy nhiên, các nghĩa vụ liên quan tới nhau phải có bản chất hợp đồng, có thể phát sinh từ một hoặc nhiều hợp đồng. Các nghĩa vụ ngoài hợp đồng đối với nhiều người có trách nhiệm không được điều chỉnh bởi Chương này, vì Bộ Nguyên tắc UNIDROIT chỉ điều chỉnh các hợp đồng thương mại quốc tế. Các yêu cầu bồi thường thiệt hại phát sinh từ hợp đồng có thể căn cứ vào Chương này.

3. Hai loại nghĩa vụ chính

Điều 11.1.1 định nghĩa hai loại nghĩa vụ chính tồn tại trong thực tiễn khi nhiều người có nghĩa vụ phải thực hiện cùng nghĩa vụ đối với một người có quyền.

Trong loại nghĩa vụ thứ nhất, mỗi người có nghĩa vụ đối với toàn bộ nghĩa vụ, nghĩa là người có quyền có thể yêu cầu bất kỳ người nào trong số những người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ đối với mình *(xem Điều 11.1.3)*, sau đó người thực hiện toàn bộ nghĩa vụ này có thể yêu cầu những người có nghĩa vụ liên đới khác thực hiện phần nghĩa vụ liên đới của họ đối với mình *(xem Điều 11.1.10)*.

Trong loại nghĩa vụ thứ hai, mỗi người có nghĩa vụ chỉ phải thực hiện phần nghĩa vụ của mình, và người có quyền chỉ có thể yêu cầu từng người có nghĩa vụ thực hiện phần nghĩa vụ của mình.

Trong trường hợp thứ nhất, thường được áp dụng một cách bổ sung *(xem Điều 11.1.2)*, các nghĩa vụ được gọi là "nghĩa vụ liên đới". Trong trường hợp thứ hai, nghĩa vụ được gọi là "nghĩa vụ riêng rẽ".

Việc xác định các nghĩa vụ do nhiều người cùng thực hiện là nghĩa vụ liên đới hay nghĩa vụ riêng rẽ phải tuân theo Điều 11.1.2 *(xem các Ví dụ từ 1 đến 4)*.

4. Các tình huống khác có thể xảy ra

Hai loại nghĩa vụ chính được giới thiệu ở trên là hai loại nghĩa vụ phổ biến nhất, nhưng Mục này không xem xét tất cả các tình huống có thể xảy ra.

Một số tình huống khác có thể xuất hiện và nghĩa vụ được gọi là nghĩa vụ "chung", trong đó những người có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ cùng nhau, và người có quyền chỉ có thể yêu cầu toàn bộ những người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ. Một ví dụ điển hình là một nhóm nhạc sỹ cam kết thực hiện một bản tứ tấu đàn dây. Những tình huống kiểu này có tầm quan trọng thực tiễn hạn chế.

ĐIỀU 11.1.2

(Suy đoán tính liên đới)

Khi nhiều người có nghĩa vụ phải thực hiện cùng nghĩa vụ đối với một người có quyền, thì những người này được suy đoán là có nghĩa vụ liên đới, trừ trường hợp có các tình tiết chứng minh điều ngược lại.

BÌNH LUẬN

1. Quy định bổ khuyết

Trong thực tiễn thương mại, trường hợp khá phổ biến là nhiều người có nghĩa vụ phải thực hiện cùng nghĩa vụ cam kết liên đới đối với người có quyền. Điều này cho thấy sự cần thiết của quy định bổ khuyết nêu tại Điều 11.1.2.

VÍ DỤ

1. Các công ty A, B và C cùng ký hợp đồng vay của ngân hàng X (như trong Ví dụ 1 cho Điều 11.1.1). Hợp đồng vay không quy định cách thực hiện nghĩa vụ của từng người. Những người này được suy đoán là có nghĩa vụ liên đới, và vì vậy, từng người trong số những người có nghĩa vụ phải thực hiện toàn bộ nghĩa vụ liên quan đến khoản vay đối với ngân hàng.

2. Các tình tiết chứng minh điều ngược lại

Việc suy đoán tính liên đới của các nghĩa vụ bị bác bỏ khi có các tình tiết chứng minh điều ngược lại. Khả năng này thường bắt nguồn từ một quy định rõ ràng của hợp đồng loại bỏ suy đoán liên đới.

VÍ DỤ

2. Các công ty bảo hiểm A, B và C thỏa thuận đồng bảo hiểm cho một dây chuyền công nghiệp (xem Ví dụ 3 cho Điều 11.1.1). Thỏa thuận quy định rằng mỗi một công ty đồng bảo hiểm chỉ chịu trách nhiệm đối với một tỷ lệ rủi ro nhất định.

Các tình tiết khác cũng có thể loại bỏ suy đoán rằng nhiều người có nghĩa vụ có trách nhiệm liên đới.

VÍ DỤ

3. Với cùng các tình tiết nêu trong Ví dụ 2, nhưng ở đây các công ty bảo hiểm A, B và C đã không quy định rằng họ không chịu trách nhiệm liên đới. Tuy nhiên, bản thân nội dung của đồng bảo hiểm là bảo hiểm các rủi ro lớn để từng công ty bảo hiểm

không bị vượt quá khả năng của mình. Điều này có thể được coi là một tình tiết cho thấy rằng A, B và C chỉ chịu trách nhiệm đối với phần tương ứng của mình.

3. Bảo lãnh và các nghĩa vụ liên đới

Một tình huống khác liên quan đến biện pháp bảo đảm đối nhân, tức là một hợp đồng phụ mà theo đó một người – gọi là bên bảo lãnh – cam kết với bên có quyền sẽ thực hiện nghĩa vụ nếu bên có nghĩa vụ chính không thực hiện nghĩa vụ. Bên có nghĩa vụ chính và bên bảo lãnh có nghĩa vụ riêng rẽ và theo thứ tự trước sau.

VÍ DỤ

4. Công ty A muốn vay 1.000.000 Euro của ngân hàng X. Ngân hàng đồng ý cho vay với điều kiện công ty B tham gia với tư cách người bảo lãnh hoàn trả khoản vay. A là người có nghĩa vụ chính của X. B sẽ chỉ có nghĩa vụ trả nợ trong trường hợp A không trả được nợ.

Đôi khi nghĩa vụ liên đới được sử dụng để đạt được mục đích kinh tế của biện pháp bảo đảm cá nhân. Người có quyền yêu cầu công ty sẵn sàng bảo đảm nghĩa vụ của người có nghĩa vụ ban đầu tham gia cùng bên này với tư cách người có nghĩa vụ liên đới thay vì lập một hợp đồng riêng về bảo đảm giao dịch. Lợi thế đối với người có quyền là trong trường hợp này có thể trực tiếp yêu cầu công ty cung cấp biện pháp bảo đảm thực hiện việc trả nợ. Điều này không nhất thiết tước đoạt của người này các quyền đặc biệt mà người bảo lãnh được hưởng theo pháp luật điều chỉnh các biện pháp bảo đảm đối nhân.

VÍ DỤ

5. Các tình tiết cũng giống như trong Ví dụ 4, nhưng ngân hàng X yêu cầu công ty B cam kết với tư cách là người có nghĩa vụ liên đới cùng với A trong việc hoàn trả khoản vay. Khi đó, X có thể trực tiếp yêu cầu B cũng như A hoàn trả khoản vay.

Việc sử dụng kỹ thuật đặc biệt về nghĩa vụ liên đới này làm phát sinh một số hậu quả đặc biệt (*xem Bình luận 3 về Điều 11.1.9*) liên quan đến việc phân chia giữa những người có nghĩa vụ liên đới. Dĩ nhiên là pháp luật điều chỉnh các biện pháp bảo đảm đối nhân có thể quy định các hậu quả pháp lý bổ sung.

ĐIỀU 11.1.3

(Quyền của người có quyền đối với những người có nghĩa vụ liên đới)

Khi những người có nghĩa vụ phải liên đới thực hiện nghĩa vụ, thì người có quyền có thể yêu cầu bất kỳ người nào trong số những người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ cho tới khi nghĩa vụ được thực hiện đầy đủ.

BÌNH LUẬN

Hậu quả pháp lý chính của các nghĩa vụ liên đới trên phương diện của những người có nghĩa vụ đã được nêu tại định nghĩa trong Điều 11.1.1, đó là từng người có trách nhiệm đối với toàn bộ nghĩa vụ.

Điều 11.1.3 quy định hậu quả chính liên quan đến người có quyền: người có quyền có thể yêu cầu thực hiện nghĩa vụ đối với bất kỳ người nào trong số những người có nghĩa vụ, cho tới khi nghĩa vụ được thực hiện đầy đủ.

VÍ DỤ

1. Các chủ trang trại A, B và C cùng nhau mua một chiếc máy kéo để sử dụng chung trên các cánh đồng của mình. Họ cùng chịu trách nhiệm trả giá mua là 45.000 đô la Mỹ. Người bán X có thể yêu cầu A, B hoặc C trả toàn bộ số tiến. Quyền đòi nợ của X chấm dứt khi một hoặc nhiều người có nghĩa vụ thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả tiền.

2. Các tình tiết cũng giống trong Ví dụ 1. A chỉ trả 30.000 đô la Mỹ (dù anh ta có nghĩa vụ trả 45.000 đô la Mỹ). X có thể yêu cầu B hoặc C trả số tiền 15.000 đô la Mỹ, đồng thời vẫn giữ quyền đòi nợ A số tiền chưa trả này. Nếu X, ở giai đoạn này, nhận được 10.000 đô la Mỹ từ B (trên số tiền 15.000 đô la Mỹ mà B phải trả), X vẫn có thể yêu cầu C, cũng như A và B, trả nốt 5.000 đô la Mỹ.

ĐIỀU 11.1.4

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

Người có nghĩa vụ liên đới bị người có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ có thể viện dẫn tất cả các biện pháp phòng vệ và thực hiện tất cả các quyền bù trừ của riêng mình hoặc của chung tất cả những người có nghĩa vụ, nhưng không thể viện dẫn các biện pháp phòng vệ cũng như không thể thực hiện các quyền bù trừ của riêng một hoặc nhiều người có nghĩa vụ khác.

BÌNH LUẬN

Điều này cho phép một người có nghĩa vụ liên đới viện dẫn các biện pháp phòng vệ và thực hiện các quyền bù trừ. Quy định này phân biệt giữa, một mặt, các biện pháp phòng vệ và các quyền bù trừ của riêng một người trong số những người có nghĩa vụ hoặc của chung tất cả những người có nghĩa vụ; và mặt khác, các biện pháp phòng vệ và các quyền bù trừ của riêng một hoặc nhiều người trong số những người có nghĩa vụ liên đới khác.

VÍ DỤ

1. Các công ty A, B và C cùng nhau mua thiết bị của nhà sản xuất X, sử dụng trong các nhà máy của mình để thực hiện một dự án chung. Một phần của giá mua được thanh toán vào một ngày sau khi mua, và các bên có nghĩa vụ liên đới đối với số tiền này.

A có một cam kết riêng với X rằng, thiết bị phải đáp ứng được một số yêu cầu về năng suất. Nếu X yêu cầu A trả số tiền còn lại, A có thể viện dẫn lý do rằng thiết bị không đáp ứng được các yêu cầu như đã được cam kết. Ngược lại, nếu X yêu cầu B và C thanh toán, thì các công ty này không thể viện dẫn lý do thiết bị không đạt năng suất vì biện pháp phòng vệ là của riêng A.

2. Các công ty A và B liên đới cam kết mua một lượng thép nhất định của người bán X. Các cơ quan chính phủ của nước người mua đưa ra lệnh cấm vận đối với tất cả các trao đổi thương mại với nước người bán, và điều này làm cho việc thực hiện hợp đồng trở nên bất hợp pháp. Đây là một biện pháp phòng vệ chung mà từng người trong số những người có nghĩa vụ liên đới có thể viện dẫn chống lại X.
3. Ngân hàng X cho A và B liên đới vay 2.000.000 Euro. Sau khi cổ phiếu của A được bán trên thị trường chứng khoán, X trở thành người có nghĩa vụ trả cho A số tiền 500.000 Euro. A có thể thực hiện các quyền bù trừ của mình đối với X, với các hậu quả được quy định tại Điều 11.1.5. Ngược lại, B không thể thực hiện quyền này, vì quyền này là của riêng A.

ĐIỀU 11.1.5

(Hậu quả của thực hiện hoặc bù trừ nghĩa vụ)

Việc một người có nghĩa vụ liên đới thực hiện hoặc bù trừ nghĩa vụ, hoặc người có quyền thực hiện việc bù trừ đối với một người có nghĩa vụ liên đới, giải phóng những người có nghĩa vụ liên đới khác đối với người có quyền, trong giới hạn của phần nghĩa vụ được thực hiện hoặc bù trừ.

BÌNH LUẬN

1. Thực hiện bởi một người có nghĩa vụ liên đới

Nếu một trong những người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện toàn bộ hoặc một phần nghĩa vụ, thì sự kiện pháp lý này có thể

được những người có nghĩa vụ liên đới khác sử dụng làm phương tiện đối kháng nếu người có quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ của những người này.

VÍ DỤ

1. Các công ty A, B và C có nghĩa vụ liên đới hoàn trả khoản vay 100.000 Euro. Theo yêu cầu của bên cho vay X, A trả toàn bộ khoản vay. B và C có thể sử dụng sự kiện A thực hiện nghĩa vụ trả nợ để đối kháng với X nếu X yêu cầu B và C hoàn trả khoản vay.
2. Các tình tiết cũng giống trong Ví dụ 1, nhưng A chỉ trả 30.000 Euro. B và C vẫn có nghĩa vụ liên đới trả 70.000 Euro (xem Điều 11.1.3), nhưng B và C vẫn có thể sử dụng sự kiện A đã trả một phần nợ cho A để đối kháng với X nếu X yêu cầu B và C hoàn trả toàn bộ khoản vay.

2. Bù trừ

Nguyên tắc được nêu trong điều này liên quan đến việc thực hiện bởi một trong số những người có nghĩa vụ liên đới cũng được áp dụng, nhưng với một số điều chỉnh cần thiết, cho bù trừ giữa người có quyền và một trong số những người có nghĩa vụ liên đới. Các quyền bù trừ đã được nêu tại Điều 11.1.4 với việc xác định người nào trong số những người có nghĩa vụ liên đới có thể thực hiện các quyền bù trừ. Điều 11.1.5 giải quyết vấn đề sau đó, về hậu quả của bù trừ, nghĩa là sau khi việc bù trừ được thực hiện. Về các nguyên tắc điều chỉnh việc bù trừ, xem các Điều 8.1 đến Điều 8.5.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết giống như trong các ví dụ trước: A, B và C có nghĩa vụ liên đới trả khoản vay 100.000 Euro cho X. Tuy nhiên, trong khuôn khổ của một giao dịch khác, A trở thành người có quyền đòi nợ 60.000 Euro đối với X. Nếu A thực hiện quyền bù trừ của mình đối với X bằng cách tiến hành việc thông báo theo yêu cầu (như quy định tại Điều 8.3), thì việc bù trừ này sẽ có hậu quả giống như việc A thực hiện một phần nghĩa vụ liên đới của mình, và như vậy giải phóng B và C đối với số tiền tương ứng.

Nguyên tắc này cũng được áp dụng nếu quyền bù trừ đã được người có quyền thực hiện đối với một trong số những người có nghĩa vụ liên đới.

VÍ DỤ

4. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 3, nhưng X quyết định thông báo cho A về việc bù trừ. Các hậu quả cũng như vậy. A được giải phóng đối với số tiền bù trừ (60.000 Euro) và những người có nghĩa vụ liên đới khác là B và C cũng được giải phóng đối với số tiền này.

ĐIỀU 11.1.6

(Hậu quả của xóa nợ hoặc thỏa thuận dàn xếp nợ)

1. Việc xóa nợ cho một người có nghĩa vụ liên đới, hoặc thỏa thuận dàn xếp nợ với một người có nghĩa vụ liên đới, giải phóng tất cả những người có nghĩa vụ liên đới khác đối với phần của người có nghĩa vụ liên quan, trừ trường hợp có các tình tiết chứng minh điều ngược lại.

2. Khi những người có nghĩa vụ liên đới khác được giải phóng đối với phần của người có nghĩa vụ liên quan, thì những người này không còn được quyền yêu cầu họ thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với mình, như quy định tại Điều 11.1.10.

BÌNH LUẬN

1. Xóa nợ cho một người có nghĩa vụ liên đới

Nếu người có quyền xóa nợ cho một trong số những người có nghĩa vụ liên đới mà không có quy định chi tiết nào khác, thì Điều 11.1.6 nêu nguyên tắc bổ khuyết theo đó việc xóa nợ chỉ liên quan

đến phần của người có nghĩa vụ liên quan, được xác định theo Điều 11.1.9. Vì vậy, những người có nghĩa vụ liên đới khác chỉ được giải phóng đối với phần của người có nghĩa vụ liên quan, và vẫn có nghĩa vụ liên đới đối với phần còn lại.

VÍ DỤ

1. Ngân hàng X cho các công ty A, B và C vay 300.000 Euro. Các công ty này có nghĩa vụ liên đới trả nợ; phần nợ tương ứng của từng công ty là bằng nhau, tức là mỗi công ty 100.000 Euro. X xóa nợ cho công ty A, mà không có quy định gì thêm. Hậu quả đối với B và C là hai công ty này được giải phóng đối với với số tiền 100.000 Euro ứng với phần của A. B và C vẫn liên đới trách nhiệm trả cho X số tiền 200.000 Euro.

2. Thỏa thuận dàn xếp nợ với một người có nghĩa vụ liên đới

Có thể xảy ra trường hợp người có quyền nhận số tiền trả nợ của một trong số những người có nghĩa vụ liên đới thấp hơn phần nợ của người này, như được quy định tại Điều 11.1.9, trên cơ sở một thỏa thuận riêng rẽ với người có nghĩa vụ này theo đó việc trả nợ như vậy được chấp nhận là giải phóng người có nghĩa vụ liên quan đối với toàn bộ phần nợ của mình. Hậu quả là, các nghĩa vụ của những người có nghĩa vụ liên đới khác được trừ đi không chỉ số tiền đã trả, mà toàn bộ số tiền ban đầu của phần của người có nghĩa vụ liên quan.

VÍ DỤ

2. Các nhà đầu tư A, B và C có nghĩa vụ liên đới trả cho X 3.000.000 đô la Mỹ để mua cổ phần của công ty này. A và X thực hiện một thỏa thuận dàn xếp liên quan đến nhiều tranh chấp giữa họ. Một trong những điều kiện mà thỏa thuận dàn xếp quy định là A sẽ được giải phóng khỏi các nghĩa vụ của mình đối với X theo hợp đồng mua cổ phần bằng cách trả một khoản tiền là 600.000 đô la Mỹ, tức là ít hơn 400.000 đô la Mỹ so với phần nghĩa vụ liên đới của A đối với những người có nghĩa vụ liên đới khác.

Trong các hoàn cảnh này, X không thể đòi B và C toàn bộ số tiền 2.400.000 đô la Mỹ còn lại. Nghĩa vụ liên đới của B và C được trừ đi tổng số tiền ban đầu ứng với phần của A, tức 1.000.000 đô la Mỹ. B và C vẫn có nghĩa vụ liên đới đối với số 2.000.000 đô la Mỹ mà thôi.

3. Các tình tiết chứng minh điều ngược lại

Có thể xảy ra các tình tiết trong đó những người có nghĩa vụ khác được giải phóng đối với một số tiền khác với số tiền ứng với phần của người có nghĩa vụ liên quan đã được xóa nợ hoặc có thỏa thuận dàn xếp nợ.

Chẳng hạn, người có quyền có thể xóa nợ cho một trong số những người có nghĩa vụ của mình đối với chỉ một phần trong phần nợ của người này như được quy định tại Điều 11.1.9. Những người có nghĩa vụ khác chỉ được giải phóng đối với số tiền ứng với phần nợ được xóa. Tất cả những người có nghĩa vụ vẫn liên đới trách nhiệm trả toàn bộ số tiền còn lại.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây X xóa nợ cho A 60.000 Euro. Hậu quả đối với B và C là B và C được giải phóng cũng đối với số tiền 60.000 Euro. A, B và C vẫn liên đới trách nhiệm trả nợ X số tiền 240.000 Euro.

Ngoài ra, người có quyền cũng có thể muốn giải phóng tất cả những người có nghĩa vụ đối với toàn bộ nghĩa vụ. Nếu người có quyền thể hiện ý định của mình theo hướng này, thì Điều 11.1.6 không được áp dụng.

Liên quan đến thỏa thuận dàn xếp nợ, thường là biện pháp này không riêng rẽ mà liên quan đến toàn bộ những người có nghĩa vụ liên đới. Các hậu quả đối với các nghĩa vụ của những người có nghĩa vụ khác nhau, trong trường hợp này, sẽ được xác định theo

các quy định của thỏa thuận dàn xếp nợ mà tất cả các bên đã thỏa thuận, và các yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới sẽ được xác định tương ứng.

4. Chấm dứt quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới

Khi người có quyền đã xóa nợ cho một trong số những người có nghĩa vụ liên đới, hoặc đã ký kết một thỏa thuận dàn xếp nợ với người này, và khi những người có nghĩa vụ khác được giải phóng khỏi phần của người có nghĩa vụ liên quan, thì những người có nghĩa vụ khác không còn được quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với người liên quan này nữa.

VÍ DỤ

4. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1: A được X xóa nợ, trong khi B và C vẫn liên đới trách nhiệm trả nợ 200.000 Euro. Nếu B trả 200.000 Euro cho X, thì B có quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới 100.000 Euro đối với C, nhưng không còn bất kỳ quyền yêu cầu nào đối với A.
5. Các tình tiết cũng giống như trong Ví dụ 2: B và C vẫn liên đới trách nhiệm trả nợ 2.000.000 đô la Mỹ. Nếu B trả 2.000.000 đô la Mỹ cho X, thì B có quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới 1.000.000 đô la Mỹ đối với C; nhưng B không có quyền yêu cầu đối với A, ngay cả khi A mới chỉ trả cho X 600.000 đô la Mỹ, theo các quy định của thương lượng nợ riêng rẽ giữa A và X.

ĐIỀU 11.1.7

(Hậu quả của hết thời hiệu hoặc thời hiệu bị tạm ngừng)

1. Việc hết thời hiệu hưởng quyền của người có quyền đối với một người có nghĩa vụ liên đới không ảnh hưởng tới:

a. Các nghĩa vụ đối với người có quyền của những người có nghĩa vụ liên đới khác;

b. Các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới giữa những người có nghĩa vụ liên đới với nhau quy định tại Điều 11.1.10.

2. Nếu người có quyền kiện đòi một người có nghĩa vụ liên đới theo các Điều 10.5, Điều 10.6 hoặc Điều 10.7, thì thời gian tính vào thời hiệu cũng được tạm ngừng đối với những người có nghĩa vụ liên đới khác.

BÌNH LUẬN

1. Hết thời hiệu đối với một người có nghĩa vụ liên đới

Các quyền của người có quyền đối với một hoặc nhiều người có nghĩa vụ liên đới có thể hết thời hiệu. Điều này không ngăn cản người có quyền thực hiện các quyền của mình đối với những người có nghĩa vụ liên đới khác mà nghĩa vụ của những người này vẫn chưa bị ảnh hưởng bởi hết thời hiệu.

VÍ DỤ

1. Các công ty A và B có nghĩa vụ liên đới trả cho công ty tư vấn X khoản tiền thù lao 500.000 đô la Mỹ vào ngày 01 tháng 01. A và B từ chối trả tiền, viện dẫn rằng các dịch vụ tư vấn mà X cung cấp không thỏa đáng. Sau đó, các bên tranh cãi rất lâu. Hai năm sau, trong khoảng thời gian của năm thứ hai, B đồng ý công nhận các quyền của X, nhưng A tiếp tục phản đối các quyền của X. Vào tháng 3 của năm tiếp theo, X khởi kiện yêu cầu A và B trả tiền. Như vậy, hơn 3 năm đã trôi qua kể từ ngày phát sinh thù lao của X (xem Điều 10.2), nên yêu cầu của X đối với A đã hết thời hiệu. Hoàn cảnh lại khác đối với B, vì B đã công nhận quyền của người có quyền trước khi hết thời hiệu, và điều này đã mở ra một thời hạn mới (xem Điều 10.4). X vẫn có thể yêu cầu B trả số tiền 500.000 đô la Mỹ.

Những người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện nghĩa vụ đối với người có quyền trong các hoàn cảnh như vậy có thể thực hiện các quyền yêu cầu của mình theo Điều 11.1.10, kể cả đối với người có nghĩa vụ liên đới mà lẽ ra người này đã có thể viện dẫn việc hết thời hiệu chống lại người có quyền, theo quy định tại Điều 10.9. Các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới này chịu các quy định về thời hiệu riêng.

VÍ DỤ

2. Trong trường hợp miêu tả tại Ví dụ 1, B, sau khi đã trả 500.000 đô la Mỹ cho X, có thể thực hiện quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với A, theo quy định của Điều 11.1.10.

2. Thời hiệu bị tạm ngừng đối với một người có nghĩa vụ liên đới

Việc người có quyền mở một thủ tục tư pháp hoặc trọng tài, hoặc một thủ tục giải quyết tranh chấp thay thế khác đối với một trong số những người có nghĩa vụ liên đới, phù hợp với các Điều 10.5, Điều 10.6 hay Điều 10.7, làm tạm ngừng thời hạn tính vào thời hiệu đối với người có nghĩa vụ này. Điều 11.1.7(2) mở rộng hậu quả của tạm ngừng sang những người có nghĩa vụ liên đới khác.

VÍ DỤ

3. A và B cùng mua hàng và có nghĩa vụ liên đới trả cho người bán X số tiền 800.000 Bảng Anh vào ngày 31 tháng 12. Mặc dù đã được nhắc nhiều lần, nhưng A và B vẫn không trả và thời hiệu 3 năm đã sắp hết. Ngày 20 tháng 12 của năm thứ ba, X khởi kiện A. Thời gian tính vào thời hiệu bị tạm ngừng không chỉ đối với A, mà còn cả đối với B.

Quy định của Khoản 2 Điều 11.1.7, tạo ra các hậu quả đối với tất cả những người có nghĩa vụ khác, sử dụng một cách tiếp cận khác với quy định của Khoản 1 Điều 11.1.7 về các hậu quả đối với từng người có nghĩa vụ. Các hậu quả khác liên quan là: hậu quả của

hết thời hiệu và hậu quả của mở thủ tục khởi kiện. Giải pháp quy định tại Khoản 2 cho phép tiết kiệm chi phí so với khởi kiện tất cả những người có nghĩa vụ liên đới. Tuy nhiên, người có quyền phải luôn nắm vững quy định của Điều 11.1.8 về hậu quả của các bản án.

ĐIỀU 11.1.8

(Hậu quả của các bản án)

1. Quyết định của Tòa án liên quan đến trách nhiệm của một người có nghĩa vụ liên đới đối với người có quyền không ảnh hưởng đến:

a. Các quyền của những người có nghĩa vụ liên đới khác đối với người có nghĩa vụ;

b. Các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới giữa những người có nghĩa vụ liên đới với nhau quy định tại Điều 11.1.10.

2. Tuy nhiên, những người có nghĩa vụ liên đới khác có thể tự mình viện dẫn một quyết định như thế, trừ trường hợp quyết định này dựa trên các lý do riêng của người có nghĩa vụ liên quan. Trong trường hợp này, các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ giữa những người có nghĩa vụ liên đới được quy định tại Điều 11.1.10 bị ảnh hưởng theo.

BÌNH LUẬN

1. Không hiệu lực đối với các nghĩa vụ của những người có nghĩa vụ liên đới khác

Nếu người có quyền tiến hành khởi kiện chỉ một (hoặc một vài) người trong số những người có nghĩa vụ liên đới trước Tòa án hoặc

trọng tài, thì quyết định của Tòa về nguyên tắc sẽ không ảnh hưởng đến các nghĩa vụ của những người có nghĩa vụ liên đới khác không bị khởi kiện trước Tòa. Không phụ thuộc nội dung của quyết định, những người có nghĩa vụ liên đới khác vẫn bị ràng buộc bởi các điều kiện ban đầu.

VÍ DỤ

1. Ngân hàng X cho A và B liên đới vay 1.000.000 Euro. X khởi kiện yêu cầu A hoàn trả số tiền và Tòa án ra lệnh cho A trả 1.000.000 Euro cho X. Bản thân quyết định này không ảnh hưởng đến nghĩa vụ của B, B vẫn có nghĩa vụ trả 1.000.000 Euro cho X. Dĩ nhiên là, nếu bản án được thi hành và A trả 1.000.000 Euro cho X, thì nghĩa vụ của B đối với X sẽ chấm dứt theo Điều 11.1.5 và B sẽ có thể bị yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới theo Điều 11.1.10.
2. Công ty A và công ty B liên đới cam kết bảo hiểm vận chuyển hàng hóa của công ty X tới khách hàng của công ty này. Việc thực hiện không đúng và X kiện A. Tòa án ra lệnh cho A bồi thường thiệt hại. B không bị ràng buộc bởi quyết định của Tòa liên quan đến việc thực hiện không đúng nghĩa vụ chở hàng, và các nghĩa vụ của B không được cộng thêm số tiền bồi thường thiệt hại.

2. Không hậu quả đối với các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới

Ngoài ra, một quyết định của Tòa án đối với một người có nghĩa vụ liên đới không ảnh hưởng đến các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới giữa những người có nghĩa vụ liên đới với nhau quy định tại Điều 11.1.10.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 2. A trả cho X tiền bồi thường thiệt hại mà Tòa án đã quyết định. A không thể yêu cầu B hoàn trả cho mình một phần số tiền bồi thường thiệt hại.

3. Quyền của những người có nghĩa vụ liên đới khác được viện dẫn quyết định

Nguyên tắc nêu tại Khoản 1 của Điều này không được áp dụng khi những người có nghĩa vụ khác cho rằng, họ có lợi ích trong việc viện dẫn quyết định. Trong trường hợp như vậy, Khoản 2 trao cho những người có nghĩa vụ liên đới khác quyền viện dẫn quyết định. Tuy nhiên, quy định này không được áp dụng khi quyết định dựa trên các lý do riêng của người có nghĩa vụ liên quan.

VÍ DỤ

4. Các nhà sưu tầm nghệ thuật A và B cùng nhau mua một bức tranh trong một cuộc bán đấu giá và liên đới nghĩa vụ trả giá 800.000 Bảng Anh. Giá không được trả và tổ chức bán đấu giá kiện A. Tòa án chấp nhận một số lập luận phản đối của A về chất lượng của bức tranh, theo đó dường như bức tranh đã được phục tráng và giảm giá xuống 600.000 Bảng Anh. B có thể viện dẫn quyết định này để được giảm nghĩa vụ của mình đối với tổ chức bán đấu giá.
5. Các tình tiết cũng giống như trong Ví dụ 4, nhưng ở đây, sự từ chối của A trả tiền cho tổ chức bán đấu giá dựa trên lý do bức tranh là bức tranh giả. Tòa án ra lệnh giám định và kết luận giám định cho thấy đây đúng là bức tranh giả. Hậu quả là, hợp đồng bị tuyên bố vô hiệu. B cũng có thể viện dẫn quyết định này để được giải phóng khỏi các nghĩa vụ đối với tổ chức bán đấu giá.
6. Các tình tiết cũng giống như trong Ví dụ 4, nhưng ở đây, A có được một cách riêng rẽ từ tổ chức bán đấu giá một chứng nhận, theo đó bức tranh đã được trưng bày tại một số triển lãm lớn. Chứng nhận này là sai sự thật và một Tòa án đã ra lệnh cho tổ chức bán đấu giá bồi thường thiệt hại cho A. B không thể viện dẫn quyết định này vì nó dựa trên các lý do riêng của A.

4. Quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới bị ảnh hưởng theo

Nếu một người có nghĩa vụ liên đới viện dẫn một quyết định của Tòa án đối với người có nghĩa vụ liên đới với mình, thì quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới của người có nghĩa vụ liên đới đó sẽ bị ảnh hưởng theo.

VÍ DỤ

7. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 4. Nghĩa vụ của A đối với tổ chức bán đấu giá giảm xuống còn 600.000 Bảng Anh. Nếu A, sau khi đã trả số tiền này cho tổ chức bán đấu giá, khởi kiện yêu cầu B thực hiện phần nghĩa vụ liên đới, thì B sẽ có thể viện dẫn quyết định của Tòa án để phần nghĩa vụ liên đới của mình được giảm theo.

ĐIỀU 11.1.9

(Phân chia nghĩa vụ giữa những người có nghĩa vụ liên đới)

Trong các mối quan hệ với nhau, những người có nghĩa vụ liên đới có trách nhiệm đối với các phần bằng nhau, trừ trường hợp có các tình tiết chứng minh điều ngược lại.

BÌNH LUẬN

Các Điều 11.1.9 đến 11.1.13 của Mục này quy định về yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới. Một người có nghĩa vụ đã thực hiện nghĩa vụ đối với người có quyền thì có quyền yêu cầu những người có nghĩa vụ liên đới khác thực hiện phần nghĩa vụ liên đới của họ, để thu hồi những phần tương ứng với nghĩa vụ của những người này.

Vấn đề đầu tiên là xác định các phần tương ứng. Nguyên tắc bổ khuyết nêu tại Điều 11.1.9 quy định rằng các phần này là bằng nhau.

VÍ DỤ

1. Các công ty A và B đã vay 10.000.000 Euro của ngân hàng X để mua cổ phần của một công ty khác. Về nguyên tắc, các phần của A và B sẽ là 5.000.000 Euro mỗi công ty.

Tuy nhiên, các tình tiết có thể chứng minh điều ngược lại, chẳng hạn các phần là không bằng nhau. Điều này thường bắt nguồn từ các quy định hợp đồng giữa những người có nghĩa vụ liên đới.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây A và B đã thỏa thuận rằng phần tương ứng của từng công ty trong việc mua cổ phần lần lượt là 75% và 25%. Như vậy, có thể suy đoán rằng các tỷ lệ phần trăm này cũng được sử dụng để xác định phần nghĩa vụ liên đới của từng người.

Các tình tiết có thể cho thấy rằng, một số người có nghĩa vụ rốt cuộc phải gánh vác toàn bộ nghĩa vụ. Đó là trường hợp khi một bên cam kết chịu trách nhiệm với tư cách người có nghĩa vụ liên đới không phải vì lợi ích riêng của mình trong giao dịch, mà để bảo lãnh cho một người có nghĩa vụ khác (người có nghĩa vụ "chính") (*xem Bình luận 3 về Điều 11.1.2*).

VÍ DỤ

3. Công ty A hỏi vay ngân hàng X 10.000.000 Euro. Ngân hàng X đồng ý cho vay với điều kiện công ty B cam kết với tư cách là người có nghĩa vụ liên đới. Giữa hai công ty tồn tại thỏa thuận rằng, B chỉ tham gia với tư cách người bảo lãnh mà thôi. Các tình tiết cho thấy rằng các phần tương ứng phải là 100% đối với A và 0% đối với B.

ĐIỀU 11.1.10

(Phạm vi của yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới)

Một người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện nhiều hơn phần nghĩa vụ của mình có thể yêu cầu tất cả những người có nghĩa vụ liên đới khác trả cho mình phần tương ứng của từng người.

BÌNH LUẬN

Một người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện nhiều hơn phần của mình cho người có quyền thì có quyền yêu cầu đòi lại từ những người có nghĩa vụ liên đới khác để thu hồi phần chênh lệch, trên cơ sở các phần nghĩa vụ tương ứng.

VÍ DỤ

1. Các công ty A và B đã vay 10.000.000 Euro của ngân hàng X để mua cổ phần của một công ty khác. Các phần của A và B về nguyên tắc là bằng nhau. Nếu A đã trả toàn bộ số tiền cho X, thì A có thể yêu cầu B trả phần tương ứng với phần của A là 50%, tức 5.000.000 Euro.
2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây A và B đã thỏa thuận rằng các phần tương ứng của từng công ty trong công ty mà mình mua cổ phần là 75% và 25%. Nếu A cuối cùng phải gánh vác 75% số tiền vay, thì A chỉ có thể yêu cầu bồi hoàn khoản tiền tương ứng với phần của B, tức 2.500.000 Euro.
3. Công ty A hỏi vay ngân hàng X 10.000.000 Euro. Ngân hàng đồng ý cho vay với điều kiện công ty B cam kết với tư cách là người có nghĩa vụ liên đới. Giữa hai công ty tồn tại thỏa thuận rằng, B chỉ tham gia với tư cách bảo lãnh. Phần của A là 100%. Nếu B đã hoàn trả khoản vay cho X, thì B có thể yêu cầu A trả lại cho mình toàn bộ số tiền này.

Quy định của Điều 11.1.10 cũng có thể được áp dụng trong các tình huống phức tạp hơn.

VÍ DỤ

4. Các nhà đầu tư A, B và C thỏa thuận cùng mua một tòa nhà văn phòng. Giá của tòa nhà là 1.000.000 đô la Mỹ, nhưng các phần được thỏa thuận lần lượt là 50%, 30% và 20%. Người bán có quyền yêu cầu bất kỳ người nào trong số những người có nghĩa vụ trả 1.000.000 đô la Mỹ, nhưng chỉ thu được 650.000 đô la Mỹ từ A; sau đó, người bán thu được phần tiền 350.000 đô la Mỹ còn lại từ B. A đã trả 150.000 đô la Mỹ nhiều hơn so với phần

500.000 đô la Mỹ của mình; B đã trả 50.000 đô la Mỹ nhiều hơn so với phần 300.000 đô la Mỹ của mình. Ngược lại, phần của C hoàn toàn chưa được trả. A và B có thể yêu cầu C trả lần lượt 150.000 đô la Mỹ và 50.000 đô la Mỹ.

Các Điều 11.1.6(2), Điều 11.1.7(1)(b) và Điều 11.1.8(b) quy định các nguyên tắc đặc biệt về thực hiện các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới trong các hoàn cảnh được quy định lần lượt tại các điều này.

ĐIỀU 11.1.11

(Các quyền của người có quyền)

1. **Một người có nghĩa vụ liên đới thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 11.1.10 cũng có thể thực hiện các quyền của người có quyền, kể cả các quyền bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ, để thu hồi khoản chênh lệch của tất cả những người có nghĩa vụ khác trong giới hạn của các phần chưa được thực hiện của từng người.**
2. **Một người có quyền mà chưa được thực hiện toàn bộ nghĩa vụ được bảo lưu các quyền của mình đối với những người có nghĩa vụ trong giới hạn của phần chưa được thực hiện, và quyền này được ưu tiên hơn so với những người đồng nghĩa vụ thực hiện các quyền yêu cầu hoàn trả.**

BÌNH LUẬN

1. Thế quyền của người có quyền

Một người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện đối với người có quyền nhiều hơn phần của mình thì có quyền yêu cầu những người

khác thực hiện phần nghĩa vụ liên đới của mình theo Điều 11.1.10. Điều 11.1.11(1) trao cho người có nghĩa vụ liên đới có quyền yêu cầu đó khả năng viện dẫn các quyền của người có quyền, kể cả tất cả các quyền bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ. Khả năng này đặc biệt cần thiết đối với người có nghĩa vụ liên đới khi các quyền của người có quyền được bảo đảm, bởi vì quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới theo Điều 11.1.10 không được bảo đảm.

VÍ DỤ

1. Ngân hàng X đồng ý cho các công ty A và B vay 500.000 Euro, các cam kết của A và B là liên đới và được bảo đảm bằng thế chấp một bất động sản của A. B đã trả toàn bộ khoản vay. Theo Điều 11.1.10, B có quyền đòi nợ không bảo đảm đối với A đối với phần 250.000 Euro. B cũng có thể thực hiện các quyền của X đối với A tương ứng với số tiền 250.000 Euro, kể cả việc thực hiện thế chấp đối với bất động sản của A.

2. Các quyền được bảo lưu và ưu tiên của người có quyền

Bằng cách quy định rằng một người có quyền chưa được thanh toán đầy đủ được bảo lưu các quyền của mình đối với những người có nghĩa vụ liên đới, và trao cho các quyền được bảo lưu này của người có quyền một sự ưu tiên hơn so với các quyền của người có nghĩa vụ truy đòi từ những người có nghĩa vụ khác thực hiện nghĩa vụ. Quy định của Điều 11.1.11(2) bảo đảm rằng lợi ích được trao cho người có nghĩa vụ liên đới ở Điều 11.1.11(1) sẽ không ảnh hưởng đến các quyền chưa được thỏa mãn của người có quyền. Sự ưu tiên này có thể được thực hiện bằng cách làm chậm lại việc thực hiện quyền của người có nghĩa vụ liên đới tiếp tục thực hiện nghĩa vụ theo Điều 11.1.11(1), trong khi chờ người có quyền được thực hiện đầy đủ.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây B mới chỉ trả 400.000 Euro của khoản vay, và số tiền còn lại phải trả là 100.000 Euro. B có quyền yêu cầu A thực hiên phần nghĩa vụ liên đới đối với phần của riêng mình, tức là 150.000 Euro (400.000 Euro – 250.000 Euro). B cũng có quyền thực hiện các quyền của X đối với A ứng với số tiền này, kể cả đối với bất động sản được thế chấp của A. Tuy nhiên, vì các quyền của X đối với số tiền 100.000 Euro còn lại được ưu tiên hơn so với các quyền của B, nên việc thực hiện các quyền của B đối với A sẽ chỉ xảy ra sau khi X được thanh toán số tiền 100.000 Euro còn lại.

Quy định về ưu tiên được áp dụng, trừ trường hợp có các quy định áp dụng bắt buộc trong thủ tục phá sản.

ĐIỀU 11.1.12

(Các biện pháp phòng vệ trong yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới)

Một người có nghĩa vụ liên đới bị người có nghĩa vụ liên đới khác đã thực hiện toàn bộ nghĩa vụ yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với mình, thì:

a. có thể viện dẫn mọi biện pháp phòng vệ và thực hiện tất cả các quyền bù trừ của chung tất cả những người có nghĩa vụ liên đới, và có thể được viện dẫn hoặc thực hiện bởi người có nghĩa vụ liên đới đối với người có quyền;

b. có thể viện dẫn mọi biện pháp phòng vệ của riêng mình;

c. không thể viện dẫn các biện pháp phòng vệ, hoặc thực hiện các quyền bù trừ của riêng một hoặc nhiều người có nghĩa vụ liên đới khác.

BÌNH LUẬN

Điều này quy định các biện pháp phòng vệ và các quyền bù trừ có thể được viện dẫn giữa những người có nghĩa vụ liên đới với nhau khi đưa ra các yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới.

1. Các biện pháp phòng vệ và quyền bù trừ chung

Theo Điều 11.1.4, người có nghĩa vụ liên đới được người có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ có thể viện dẫn tất cả các biện pháp phòng vệ và thực hiện các quyền bù trừ của chung tất cả những người có nghĩa vụ liên đới. Nếu người có nghĩa vụ liên đới này không viện dẫn quyền phòng vệ như vậy, hoặc thực hiện một quyền bù trừ nào đó, vốn có thể đã làm chấm dứt hoặc làm giảm nghĩa vụ, thì tất cả những người có nghĩa vụ liên đới khác bị người có nghĩa vụ ban đầu yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với mình có thể viện dẫn biện pháp phòng vệ này hoặc thực hiện quyền bù trừ này.

VÍ DỤ

1. Những người có nghĩa vụ liên đới A và B cùng nhau ký hợp đồng chuyển giao công nghệ. Nhà cung cấp X đã bảo đảm rằng công nghệ phù hợp với cả hai công ty nhận chuyển giao. Nếu thực tế không phải như vậy, thì mỗi người có nghĩa vụ có thể viện dẫn biện pháp phòng vệ chung này chống lại X. Nếu A không sử dụng biện pháp phòng vệ này vào thời điểm X yêu cầu thanh toán, thì B có thể từ chối thanh toán phần nghĩa vụ tương ứng của mình cho A.

2. Các biện pháp phòng vệ cá nhân

Một người có nghĩa vụ liên đới có thể viện dẫn một quyền phòng vệ của riêng mình chống lại yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới.

VÍ DỤ

2. Các công ty A, B và C cùng nhau cam kết trả giá sản phẩm đã mua của người bán X. Tuy nhiên, A đã bị xúi giục ký hợp đồng bởi các hành vi gian lận theo quy định của Điều 3.8. B trả toàn bộ giá mua cho X. A có thể viện dẫn lý do mình đã bị lừa dối làm biện pháp phòng vệ của riêng mình đối với yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới mà B đưa ra.

Theo Điều 11.1.12, các quyền bù trừ không chịu sự điều chỉnh của quy định áp dụng cho các biện pháp phòng vệ như thường thấy trong Bộ Nguyên tắc UNDROIT. Điều này là do các quyền bù trừ không thể được quy định giống như với các biện pháp phòng vệ khi được sử dụng để đối kháng, trong trường hợp yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới, với một quyền bù trừ tồn tại một cách riêng rẽ đối với người có quyền. Bởi vì theo Điều 11.1.5, việc một người có nghĩa vụ liên đới thực hiện nghĩa vụ đã giải phóng người có nghĩa vụ ban đầu khỏi các nghĩa vụ của mình đối với người có quyền, làm cho quyền bù trừ không còn tồn tại nữa. Người có nghĩa vụ ban đầu sẽ phải thực hiện phần nghĩa vụ liên đới của mình đối với người có nghĩa vụ liên đới kia, đồng thời vẫn có khả năng thực hiện quyền riêng rẽ của mình đối với người có quyền.

VÍ DỤ

3. Ngân hàng X cho ba công ty A, B và C liên đới vay 3.000.000 Euro. Sau khi cổ phiếu của A được bán, X trở thành người có nghĩa vụ đối với A số tiền 500.000 Euro, làm phát sinh cho A một quyền bù trừ đối với số tiền này. X yêu cầu B trả 3.000.000 Euro, và B trả toàn bộ số tiền này. Nếu B sau đó yêu cầu A thanh toán phần của mình, thì A không thể viện dẫn quyền bù trừ của cá nhân mình đối với B. Quyền này không còn tồn tại nữa, bởi vì việc B trả nợ cho X cũng đã giải phóng A đối với X. A sẽ phải trả phần nghĩa vụ liên đới của mình cho B và sẽ có quyền thực hiện quyền đối với 500.000 Euro đối với X.

3. Các biện pháp phòng vệ và các quyền bù trừ của riêng những người có nghĩa vụ liên đới khác

Một người có nghĩa vụ liên đới không thể viện dẫn quyền phòng vệ hoặc quyền bù trừ của riêng một hoặc nhiều người có nghĩa vụ liên đới khác.

VÍ DỤ

4. Các tình tiết cũng giống trong Ví dụ 2. Nếu B thực hiện quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với C, thì C không thể viện dẫn lý do A đã bị lừa dối, vì quyền này là của riêng A.

5. Các tình tiết cũng giống như trong Ví dụ 3. Nếu B thực hiện quyền yêu cầu C thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với mình, thì C không thể viện dẫn quyền bù trừ của A, vì quyền bù trừ này của A không còn tồn tại nữa, vì việc B thực hiện nghĩa vụ đối với X cũng đã giải phóng A đối với X.

ĐIỀU 11.1.13

(Không thể thu hồi)

Khi một người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện hơn phần của mình không thể thu hồi phần của một người có nghĩa vụ liên đới khác, dù đã thực hiện tất cả các nỗ lực hợp lý, thì phần của những người có nghĩa vụ liên đới khác, kể cả phần của người đã thực hiện nghĩa vụ, sẽ tăng lên tương ứng.

BÌNH LUẬN

1. Phân chia tỷ lệ tổn thất

Một người có nghĩa vụ liên đới thực hiện quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với một người có nghĩa vụ liên đới

khác có thể rơi vào trường hợp không thể thu hồi được phần nghĩa vụ của người này, vì người này mất khả năng thanh toán, vì không thể tiếp cận được tài sản của người này, hoặc vì người này đã chết. Trong trường hợp này, sự gánh vác tổn thất được chia đều cho những người có nghĩa vụ liên đới khác.

VÍ DỤ

1. Các công ty A, B và C vay 6.000.000 Euro của ngân hàng X, phần nghĩa vụ của họ là bằng nhau. Sau khi trả toàn bộ khoản vay, A yêu cầu B và C hoàn trả cho mình lần lượt 2.000.000 Euro và 2.000.000 Euro. B mất khả năng thanh toán. Phần tổn thất 2.000.000 Euro phải được gánh vác tương ứng bởi tất cả những người có nghĩa vụ liên đới, kể cả người đã thực hiện nghĩa vụ. Vì phần nghĩa vụ của ba công ty là bằng nhau, nên A và C sẽ gánh vác một phần tương ứng với tổn thất, tức là mỗi công ty 1.000.000 Euro. Kết quả là A có thể yêu cầu C hoàn trả mình 3.000.000 Euro.

2. Tất cả các nỗ lực hợp lý

Trước khi viện dẫn điều này để yêu cầu các đóng góp lớn hơn đối với những người có nghĩa vụ liên đới khác, người đã thực hiện nghĩa vụ phải thực hiện tất cả các nỗ lực hợp lý để thu hồi khoản nợ của người có nghĩa vụ liên đới mất khả năng thanh toán theo quy định của Điều 5.1.4(2).

VÍ DỤ

2. Các tình tiết cũng giống như trong Ví dụ 1. A không phản đối khẳng định của B, theo đó B không có khả năng thực hiện nghĩa vụ vì khó khăn tài chính, và ngay lập tức yêu cầu C thực hiện việc đóng góp tăng lên. Tuy nhiên, để viện dẫn Điều 11.1.13, A phải chứng minh rằng mình đã thực hiện tất cả các nỗ lực hợp lý để thu hồi phần của B, chẳng hạn như thực hiện việc nhắc nợ, hối thúc, kê biên, hoặc các thủ tục tư pháp tùy theo các trường hợp.

MỤC 2: NHIỀU BÊN CÓ QUYỀN

ĐIỀU 11.2.1

(Định nghĩa)

Khi nhiều bên có quyền có thể yêu cầu một bên có nghĩa vụ thực hiện cùng một nghĩa vụ:

a. Các quyền là riêng rẽ khi mỗi bên trong số các bên có quyền chỉ có thể yêu cầu phần của mình;

b. Các quyền là liên đới khi mỗi bên trong số các bên có quyền có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ;

c. Các quyền là chung khi tất cả các bên có quyền phải cùng nhau yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ.

BÌNH LUẬN

1. Nhiều bên có quyền

Việc tồn tại nhiều bên có quyền xảy ra trong các trường hợp khác nhau.

VÍ DỤ

1. Các ngân hàng A, B và C giao kết một hợp đồng cho vay chung có giá trị 12.000.000 đô la Mỹ với công ty X. Ba ngân hàng là các bên cùng có quyền đối với nghĩa vụ trả nợ của X.

Một số ví dụ khác về nhiều bên có quyền thường hay xảy ra trong các trường hợp như: đồng bảo hiểm, nhiều bên mua và/hoặc nhiều bên bán trong các thỏa thuận chuyển nhượng vốn/cổ phần, hoặc giữa các đối tác trong các thỏa thuận liên doanh (consortium) trong các lĩnh vực khác nhau, như lĩnh vực xây dựng hay ngành công nghiệp dầu mỏ.

2. Cùng một nghĩa vụ

Mục này chỉ được áp dụng khi có nhiều bên khác nhau cùng có quyền yêu cầu bên có nghĩa vụ thực hiện cùng một nghĩa vụ. Đó là trường hợp trong Ví dụ 1 (nghĩa vụ trả nợ đối với khoản cho vay chung). Các trường hợp mà trong đó nhiều bên có quyền đối với một bên có nghĩa vụ nhưng các quyền đó phát sinh từ các nghĩa vụ khác nhau thì không thuộc phạm vi điều chỉnh của Mục này.

VÍ DỤ

2. Kiến trúc sư A và nhà thầu B cùng tham gia xây dựng một cơ sở công nghiệp mới. Quyền của họ đối với khách hàng liên quan đến các nghĩa vụ khác nhau của khách hàng (thanh toán cho các dịch vụ mà họ cung ứng). Quyền của họ không thuộc phạm vi của Mục này, nhưng được điều chỉnh bởi các quy định pháp lý tương ứng.

Tuy nhiên, khi nhiều bên cùng tham gia vào một dự án xây dựng cùng nhau hợp thành một liên doanh (consortium) và yêu cầu việc thanh toán thành một lần duy nhất cho toàn bộ dịch vụ mà họ cung cấp, ta phải xem như họ đã tạo thành nhiều bên có quyền đối với việc thanh toán này.

"Cùng một nghĩa vụ" ở đây thông thường được phát sinh từ cùng một hợp đồng. Trong Ví dụ 1, thỏa thuận cho vay chung nằm trong một hợp đồng duy nhất. Tuy nhiên, cũng có thể xảy ra trường hợp, vẫn trong bối cảnh này, mỗi bên trong số các bên cho vay quyết định tự làm một hợp đồng riêng với bên đi vay. Các nhà đồng bảo hiểm cùng chấp nhận bảo hiểm cho một rủi ro thường có các quan hệ hợp đồng riêng với người được bảo hiểm.

Ví dụ

3. Tám công ty bảo hiểm thỏa thuận việc cùng bảo hiểm cho các rủi ro liên quan đến trách nhiệm của một tập đoàn dược phẩm. Thỏa thuận đồng bảo hiểm quy định rằng mỗi nhà đồng bảo hiểm có quan hệ hợp đồng riêng biệt đối với người được bảo hiểm, nhưng các nghĩa vụ của người được bảo hiểm đối với các nhà đồng bảo hiểm là như nhau (nghĩa vụ trả phí bảo hiểm theo thảo thuận, nghĩa vụ áp dụng các biện pháp đề phòng, nghĩa vụ thông báo về các thiệt hại,...). Các nhà đồng bảo hiểm hợp thành nhiều bên có quyền, chịu sự điều chỉnh của Mục này.

3. Ba loại quyền chính

Điều 11.2.1 định nghĩa ba loại quyền tồn tại trong thực tế, khi nhiều bên có quyền có thể yêu cầu bên có nghĩa vụ thực hiện cùng một nghĩa vụ.

Các quyền có thể là riêng rẽ. Khi đó, mỗi bên trong số các bên có quyền có thể đòi hỏi phần của mình.

VÍ DỤ

4. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1. Nếu quyền của các ngân hàng A, B, và C đối với X có tổng giá trị là 12.000.000 đô la Mỹ là riêng rẽ và nếu phần của mỗi ngân hàng là bằng nhau, thì mỗi ngân hàng chỉ có thể yêu cầu X trả 4.000.000 đô la Mỹ.

Các quyền cũng có thể là liên đới, điều này có nghĩa là mỗi bên trong số các bên có quyền có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ (*xem Điều 11.2.2*), với điều kiện sẽ có một sự phân chia sau đó giữa các bên có quyền (*xem Điều 11.2.4*).

VÍ DỤ

5. Các công ty A và B cùng là chủ sở hữu một nhà kho mà họ cho công ty vận chuyển X thuê. Hợp đồng quy định rằng, các đồng chủ sở hữu có quyền liên đới đối với tiền thuê nhà kho. A và B, mỗi người đều có thể yêu cầu X trả toàn bộ tiền thuê nhà kho.

Các quyền là chung khi các bên có quyền phải cùng nhau yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ; như vậy, bên có nghĩa vụ chỉ có thể thực hiện nghĩa vụ cho toàn bộ các bên có quyền.

VÍ DỤ

6. Các công ty A và B cùng thuê và sử dụng các văn phòng tại thủ đô của một nước ngoài. Căn cứ vào bản chất quyền của họ trong việc sử dụng các văn phòng, A và B là những người có quyền chung. Điều này không cản trở việc một trong hai công ty được chỉ định thay mặt cho cả hai công ty để làm việc với chủ nhà.

4. Không tồn tại nguyên tắc suy đoán

Trong trường hợp có nhiều bên có nghĩa vụ, Điều 11.1.2 thiết lập một nguyên tắc suy đoán về sự liên đới của các nghĩa vụ, điều này phù hợp với thực tiễn thương mại phổ biến nhất.

Tuy nhiên, liên quan đến việc xác định xem các quyền của các bên có quyền thuộc loại nào trong ba loại quyền được định nghĩa trong Điều khoản này, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không đưa ra một nguyên tác suy đoán nào. Lý do là bởi vì không một loại nào trong ba loại này có vẻ được sử dụng rộng rãi hơn các loại còn lại trong thực tiễn; các lựa chọn là rất khác nhau, chủ yếu phụ thuộc vào các giao dịch liên quan.

Vì vậy, trong trường hợp có nhiều bên có quyền, các bên được khuyến khích lựa chọn loại nghĩa vụ phù hợp thông qua việc quy định minh thị trong hợp đồng.

VÍ DỤ

7. Các ngân hàng A, B và C giao kết một hợp đồng cho vay chung nhằm tài trợ thương mại cho công ty X. Hợp đồng quy định rằng: "Mọi khoản nợ và nghĩa vụ đối với mỗi ngân hàng tạo thành các nghĩa vụ riêng biệt và độc lập. Mỗi ngân hàng có thể thực thi quyền của mình một cách riêng biệt theo quy định của hợp đồng này". Điều khoản rõ ràng này cho thấy quyền của các ngân hàng là riêng rẽ.

8. Các nhà sưu tập tác phẩm nghệ thuật A và B, cùng sở hữu một bức tranh của Rothko, bán bức tranh này cho một bảo tàng với giá 20.000.000 đô la Mỹ. Hợp đồng quy định rằng mỗi người bán có thể yêu cầu việc thanh toán toàn bộ tiền hàng. Như vậy, quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ là liên đới.

9. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 8, nhưng ở đây, hợp đồng mua bán với bảo tàng quy định rằng quyền của A và B là riêng rẽ. Điều này có nghĩa là mỗi người chỉ có thể yêu cầu việc thanh toán số tiền tương ứng với phần quyền của mình, tương ứng với phần quyền sở hữu trước đó của mỗi người đối với bức tranh.

Trước khi đưa ra lựa chọn phù hợp để đưa vào hợp đồng, các bên phải cân nhắc đến các lợi ích và các bất lợi của các loại quyền khác nhau.

Đặc biệt, quyền liên đới có lợi ích là tránh được việc phải thực hiện quá nhiều thủ tục kiện cáo. Điều này đặc biệt quan trọng trong thương mại quốc tế. Mỗi bên trong số các bên có quyền có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ. Các quyền liên đới cũng đơn giản hóa tình trạng của bên có nghĩa vụ, họ sẽ không phải phân chia việc thực hiện nghĩa vụ của mình với các bên có quyền. Đối với các bên có quyền cũng vậy, việc thực hiện các quyền yêu cầu nhìn chung sẽ dễ dàng hơn khi họ liên đới với nhau.

Mặt khác, các bên có quyền phải hiểu rằng nếu quyền của họ là liên đới, họ sẽ mất quyền kiểm soát tuyệt đối với phần quyền tương ứng của mình. Bất kỳ ai trong số các các bên có quyền đều có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ và nhận toàn bộ kết quả, và tồn tại rủi ro rằng việc phân chia sau này theo quy định của Điều 11.2.5 có thể sẽ gặp khó khăn. Điều này giải thích lý do tại sao quyền riêng rẽ lại chiếm ưu thế trong một số lĩnh vực (như trong Ví dụ 1).

Nếu các bên không lựa chọn trong hợp đồng một cách rõ ràng, trong trường hợp có nhiều bên có quyền, việc các quyền thuộc loại nào sẽ được xác định bằng việc giải thích hợp đồng, theo quy định của Chương 4. Trong nhiều trường hợp, việc dựa vào các yếu tố như bản chất hay đối tượng của hợp đồng sẽ đặc biệt hợp lý (*xem Điều 4.3(d)*).

VÍ DỤ

10. Công ty A, nằm tại nước X, và công ty B, nằm tại nước Y, cùng hợp lại để đặt hàng một số lượng lớn ô tô từ một nhà sản xuất. Các ô tô cho nước X sẽ có tay lái bên phải, trong khi các ô tô cho nước Y sẽ có tay lại bên trái. Các tình tiết này chỉ ra rằng, khi có yêu cầu giao hàng, A và B là các bên có quyền riêng rẽ, mỗi công ty có quyền yêu cầu loại ô tô của mình.

11. Chuyên gia X cam kết cung cấp dịch vụ tư vấn thuế cho các công ty A và B liên quan đến các giao dịch mà họ cùng thực hiện trong khuôn khổ một "liên doanh". Biết rằng, dịch vụ tư vấn thuế liên quan đến các hoạt động mà A và B cùng thực hiện và dịch vụ tư vấn này là không thể chia được, A và B phải được coi như những người có quyền liên đới khi họ yêu cầu X thực hiện nghĩa vụ.

5. Có thể chỉ định một người đại diện

Trên thực tế, trong trường hợp có nhiều bên có quyền, họ thường chỉ định một người đại diện có tư cách để thay mặt toàn bộ các bên có quyền giao dịch với bên có nghĩa vụ, trong phạm vi mà họ tự thỏa thuận. Việc này đặc biệt thường xảy ra trong trường hợp quyền đòi nợ là riêng rẽ, do những lý do về mặt thực tiễn. Tuy nhiên, trong trường hợp đó, mỗi bên trong số các bên có quyền thường giữ lại quyền kiểm soát toàn bộ đối với các quyền của mình, với việc bảo lưu khả năng hủy bỏ quyền của người đại diện bất kỳ lúc nào.

VÍ DỤ

12. Các ngân hàng A, B và C cùng nhau ký kết một thỏa thuận cho vay chung với mục đích cho công ty X vay 12.000.000 đô la Mỹ. Các quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ là riêng rẽ, 4.000.000 đô la Mỹ với mỗi ngân hàng. Tuy nhiên, A đã được chỉ định làm người đại diện cho cả 3 ngân hàng và có quyền nhận toàn bộ số tiền trả nợ.

Ý tưởng về việc chỉ định một trung gian có thể được đề xuất bởi bên có nghĩa vụ nếu họ muốn có một sự kiểm soát nào đó đối với các quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ khi các quyền này có thể được tiến hành một cách riêng rẽ bởi các bên có quyền.

VÍ DỤ

13. Theo các quy định của một hoạt động phát hành trái phiếu cho người nắm giữ, một "người được ủy thác" đã được chỉ định để đại diện cho quyền lợi của những người nắm giữ trái phiếu. Nhà phát hành cam kết sẽ trả cho mỗi người nắm giữ trái phiếu theo quy định của hoạt động phát hành trái phiếu đó và công nhận quyền được nhận tiền của "người được ủy thác". Trong trường hợp nhà phát hành không trả tiền, "người được ủy thác" có quyền tự mình khởi kiện nhằm yêu cầu người phát hành trả tiền và có nghĩa vụ phải làm như vậy nếu được một phần nhất định người cầm giữ trái phiếu tính theo giá trị trái phiếu yêu cầu. Những người cầm giữ trái phiếu không được khởi kiện người phát hành một cách riêng lẻ, trừ phi "người được ủy thác" không thực hiện nghĩa vụ khởi kiện nhằm yêu cầu thực hiện nghĩa vụ như quyền mà họ đã được trao. Mỗi người cầm giữ trái phiếu sẽ là một bên có quyền riêng rẽ. Mục tiêu của sự ủy thác chỉ là đảm bảo theo dõi việc thực hiện nghĩa vụ bởi nhà phát hành và phối hợp trong việc khởi kiện nhà phát hành, nhằm tránh những hành động mang tính cá nhân vội vã từ phía những người cầm giữ trái phiếu.

ĐIỀU 11.2.2

(Hậu quả của các quyền liên đới)

Việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ cho một bên trong số các bên có quyền liên đới sẽ giải phóng bên có nghĩa vụ trước các bên còn lại.

BÌNH LUẬN

1. Mỗi bên trong số các bên có quyền có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ

Hậu quả pháp lý chính của các quyền liên đới đã được nêu ở phần định nghĩa tại Điều 11.2.1(2). Khi các quyền là liên đới, mỗi bên trong số các bên có quyền có thể yêu cầu bên có nghĩa vụ thực hiện toàn bộ nghĩa vụ.

VÍ DỤ

1. Các đồng chủ sở hữu A và B đã bán khách sạn của họ cho người mua X với giá 5.000.000 Euro. Phần sở hữu của họ đối với khách sạn là bằng nhau. Hợp đồng mua bán quy định rằng quyền của các người bán đối với việc nhận thanh toán là liên đới. A có thể yêu cầu X trả toàn bộ 5.000.000 Euro, với điều kiện phải có một sự phân chia sau đó theo quy định của Điều 11.2.4.

2. Lựa chọn của bên có nghĩa vụ

Điều khoản này nêu ra hai hậu quả quan trọng khác của các quyền liên đới.

Thứ nhất, nếu bên có nghĩa vụ chủ động thực hiện nghĩa vụ của mình, anh ta được phép thực hiện nghĩa vụ cho bất kỳ bên nào trong số các bên có quyền.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1. X chủ động thanh toán tiền trước khi một trong các bên có quyền yêu cầu X thực hiện nghĩa vụ. X hoàn toàn có quyền thanh toán cho A hoặc B.

3. Giải phóng cho bên có nghĩa vụ

Một hậu quả quan trọng khác của các quyền liên đới là bên có nghĩa vụ, một khi đã thực hiện toàn bộ nghĩa vụ của mình cho một trong số các bên có quyền, thì sẽ được giải phóng nghĩa vụ trước các bên còn lại.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1. X đã thanh toán toàn bộ số tiền 5.000.000 Euro cho A. B gặp khó khăn trong việc đòi lại phần của mình từ A, đã yêu cầu X thanh toán cho mình số tiền 2.500.000 Euro. Theo quy định của Điều 11.2.2(2), yêu cầu của B sẽ bị từ chối, bởi vì với việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ cho A, X đã được giải phóng nghĩa vụ đối với B.

4. Khía cạnh thực tiễn

Việc mỗi bên trong số các bên có quyền được phép yêu cầu thực hiện toàn bộ nghĩa vụ có thể đòi hỏi một sự phối hợp nhất định, nhằm tránh khỏi việc lặp lại các hành động và những chi phí phát sinh không cần thiết. Các bên có quyền có thể tự thỏa thuận ngay từ đầu xem ai trong số họ sẽ là người yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ, hoặc ít nhất là cùng thỏa thuận rằng bất kỳ ai trong số các bên có quyền nếu có ý định yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ thì phải hỏi ý kiến của các bên có quyền khác.

Mặt khác, nếu bên có nghĩa vụ chủ động thực hiện nghĩa vụ, quyền tự lựa chọn một trong số các bên có quyền để thực hiện toàn bộ nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ có thể bị ảnh hưởng bởi việc đã có

một bên có quyền khác yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ. Vì vậy, việc hỏi ý kiến trước sẽ là hợp lý. Ngoài ra, bên có quyền đã được hưởng việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ phải thông báo ngay lập tức cho những bên có quyền khác rằng việc nghĩa vụ đã được thực hiện.

Các giải pháp này phải được toàn bộ những người có liên quan thỏa thuận ngay từ đầu. Trong mọi trường hợp, các quy định về thiện chí luôn luôn được áp dụng *(Điều 1.7)*.

ĐIỀU 11.2.3

(Các biện pháp tự vệ trước các bên có quyền liên đới)

1. **Bên có nghĩa vụ có thể viện dẫn trước bất kỳ bên có quyền nào mọi biện pháp tự vệ và thực hiện mọi quyền bù trừ mà anh ta có trong mối quan hệ của riêng anh ta với bên có quyền đó, hoặc anh ta có thể viện dẫn trước tất cả các bên có quyền, nhưng anh ta không thể viện dẫn các biện pháp tự vệ và cũng không thể thực hiện các quyền bù trừ mà anh ta có trong mối quan hệ của riêng anh ta với một hoặc một số bên có quyền khác.**
2. **Các quy định tại Điều 11.1.5, Điều 11.1.6, Điều 11.1.7 và Điều 11.1.8 được áp dụng cho các quyền liên đới, với việc sửa đổi cho phù hợp.**

BÌNH LUẬN

1. Khả năng viện dẫn các biện pháp tự vệ

Các biện pháp tự vệ cho phép một bên có nghĩa vụ từ chối thực hiện nghĩa vụ có thể không tồn tại đối với tất cả những bên có quyền. Một số biện pháp tự vệ có thể mang tính cá nhân trong

mối quan hệ giữa bên có nghĩa vụ với một bên duy nhất trong số các bên có quyền. Các biện pháp tự vệ này chỉ có thể được viện dẫn nhằm chống lại bên có quyền có liên quan.

VÍ DỤ

1. Một nhà sản xuất ngũ cốc X cam kết cung cấp một số lượng hạt giống lúa mì cho các công ty A, B và C, các công ty này cùng hoạt động trong một dự án nông nghiệp chung tại một nước đang phát triển. Hợp đồng quy định rằng A, B và C là các bên có quyền liên đới đối với nghĩa vụ giao hàng. X phát hiện rằng, địa điểm nơi anh ta phải giao hạt giống không được trang bị các thiết bị phù hợp với việc dỡ hàng, trong khi anh ta đã được một mình A đảm bảo rằng nơi giao hàng có đầy đủ các thiết bị đó. X có thể viện dẫn luận điểm này như một biện pháp tự vệ chống lại A khi A yêu cầu giao hàng, nhưng X không thể sử dụng luận điểm này để chống lại B và C, vì họ không đảm bảo rằng địa điểm giao hàng được trang bị các thiết bị phù hợp cho việc giao hàng.

Bên có nghĩa vụ cũng có thể viện dẫn các biện pháp tự vệ chung có khả năng chống lại tất cả các bên có quyền mà anh ta có.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1. X biết rằng A, B và C đã sử dụng lao động là trẻ em trong dự án nông nghiệp, vi phạm các quy định mang tính bắt buộc về vấn đề này. Đây là một biện pháp tự vệ chung mà X có thể đưa ra nhằm chống lại bất kỳ bên nào trong số các bên có quyền khi bị yêu cầu giao hạt giống lúa mì.

2. Hậu quả của một số biện pháp tự vệ

Mục 1 bao gồm các quy định riêng liên quan đến hậu quả của một số loại biện pháp tự vệ *(xem các Điều 11.1.5, Điều 11.1.6, Điều 11.1.7 và Điều 11.1.8)* mà các bên có nghĩa vụ liên đới có thể viện dẫn. Đoạn 3 của điều khoản này quy định rằng, các quy tắc này được áp dụng, với các thay đổi cho phù hợp, cho các quyền liên đới.

a. Thực hiện nghĩa vụ và bù trừ nghĩa vụ (dẫn chiếu tới Điều 11.1.5)

Điều 11.1.5 quy định rằng "việc thực hiện hay bù trừ nghĩa vụ bởi một trong số các bên có nghĩa vụ liên đới, hoặc việc bù trừ nghĩa vụ được thực hiện bởi bên có quyền cho một trong số các bên có nghĩa vụ liên đới, sẽ giải phóng cho các bên cùng có nghĩa vụ khác trước bên có quyền, trong phạm vi phần nghĩa vụ đã được thực hiện hoặc đã được bù trừ". Tương tự như vậy, nghĩa vụ đã được thực hiện (hoặc việc bù trừ nghĩa vụ đã được tiến hành) bởi một bên trong số những bên có quyền liên đới sẽ giải phóng bên có nghĩa vụ trước các bên có quyền còn lại, trong phạm vi phần nghĩa vụ đã được thực hiện hay đã được bù trừ.

VÍ DỤ

3. Các công ty A, B và C cùng liên đới giao kết một hợp đồng cho vay có giá trị 300.000 Euro với X. A nhận được toàn bộ số tiền trả nợ. Nếu B và C yêu cầu X trả nợ, X có thể viện dẫn rằng mình đã thực hiện toàn bộ nghĩa vụ cho A.
4. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 3, nhưng ở đây X có thể đòi 300.000 Euro từ A do việc bán một thiết bị văn phòng. X thực hiện quyền bù trừ của mình theo quy định tại Điều 8.3. Nghĩa vụ của X đối với hợp đồng cho vay sẽ chấm dứt, không chỉ đối với A, mà còn đối với B và C.

b. Xóa nghĩa vụ và thỏa thuận (dẫn chiếu tới Điều 11.1.6)

Điều 11.1.6 quy định "việc xóa nghĩa vụ cho một bên có nghĩa vụ liên đới, hoặc việc thỏa thuận với một bên có nghĩa vụ liên đới, sẽ giải phóng tất cả những bên có nghĩa vụ khác khỏi phần nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ liên quan, trừ phi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại". Tương tự như vậy, việc một trong số các bên có quyền đồng ý xóa nghĩa vụ cho bên có nghĩa vụ (hoặc việc một trong số các bên có quyền đồng ý thỏa thuận với bên có nghĩa vụ) sẽ giải

phóng cho bên có nghĩa vụ trước các bên có quyền còn lại trong phạm vi phần nghĩa vụ đã được xóa hay đã được thỏa thuận.

VÍ DỤ

5. Pamela, một con ngựa đua nổi tiếng, được các đồng chủ sở hữu A và B bán cho người mua X. Hợp đồng quy định rằng A và B có quyền liên đới đối với nghĩa vụ thanh toán tiền mua ngựa. Nếu A đồng ý xóa nghĩa vụ cho X đối với phần nghĩa vụ của X đối với A, quyền của B đối với X sẽ được giảm một phần bằng giá trị của phần nghĩa vụ mà A đã đồng ý xóa. A không có quyền yêu cầu B chia tiền theo quy định tại Điều 11.2.4 ở trên (xem Điều 11.1.6.(2)).

6. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 3 nhưng A, với phần cho vay là 100.000 Euro, thỏa thuận với X, đồng ý chỉ nhận thanh toán 60.000 Euro, nghĩa là một khoản nhỏ hơn khoản tiền mà A đã cho X vay. Các quyền liên đới của B và C đối với X sẽ được giảm đi một khoản bằng với phần của A, nghĩa là 100.000 Euro; B và C vẫn là những người có quyền liên đới đối với X trên số tiền 200.000 Euro. A, người đã chấp nhận thỏa thuận, không có quyền yêu cầu đối với B và C theo quy định tại Điều 11.2.4 (xem Điều 11.1.6(2)).

Cũng giống như Điều 11.1.6, với những thay đổi cho phù hợp, việc dẫn chiếu tới sự thỏa thuận liên quan đến trường hợp cụ thể khi sự thỏa thuận diễn ra riêng rẽ giữa một bên có nghĩa vụ và một trong số các bên có quyền liên đới, và liên quan đến phần tương ứng của bên có quyền. Trong trường hợp này, vấn đề cần giải quyết là hậu quả của sự thỏa thuận đó đối với quyền của các bên có quyền khác.

Trong trường hợp thường gặp nhất, khi sự thỏa thuận liên quan đến toàn bộ quyền liên đới, các hậu quả đối với các quyền của từng bên có quyền khác nhau sẽ được xác định bởi các quy định trong thỏa thuận giữa tất cả các bên, và như vậy, quyền yêu cầu vẫn sẽ được thiết lập.

c. Hết thời hiệu (dẫn chiếu tới Điều 11.1.7)

Điều 11.1.7 quy định rằng, thời hiệu của các quyền của bên có quyền đối với một bên có nghĩa vụ liên đới không ảnh hưởng đến (a) các nghĩa vụ đối với bên có quyền của các bên có nghĩa vụ liên đới khác, và cũng không ảnh hưởng đến (b) các quyền yêu cầu giữa các bên có nghĩa vụ liên đới được quy định tại Điều 11.1.10. Tương tự như vậy, việc hết thời hiệu của các quyền của một trong các bên có quyền đối với bên có nghĩa vụ không ảnh hưởng đến (a) các nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối với các bên có quyền liên đới khác, và cũng không ảnh hưởng đến (b) các quyền yêu cầu giữa các bên có quyền liên đới theo quy định tại Điều 11.2.4.

VÍ DỤ

7. X có nghĩa vụ với ba người có quyền liên đới là A, B và C. Quyền của A đối với X bị hết thời hiệu. Điều này không ảnh hưởng đến quyền của B và C đối với X. Nếu B hoặc C nhận được sự thực hiện nghĩa vụ từ X, A có thể yêu cầu phần của mình từ người có quyền đã được hưởng việc thực thi nghĩa vụ.

Điều 11.1.7 cũng quy định rằng, nếu bên có quyền tiến hành một thủ tục tố tụng chống lại một bên có nghĩa vụ liên đới trong phạm vi Điều 10.5, 10.6 và 10.7, thời hiệu sẽ bị tạm dừng với các bên có nghĩa vụ liên đới khác. Tương tự như vậy, nếu một trong các bên có quyền tiến hành thủ tục tố tụng chống lại bên có nghĩa vụ, thời hiệu cũng sẽ tạm dừng đối với các bên có quyền liên đới khác.

d. Hậu quả của các quyết định của Tòa án (dẫn chiếu đến Điều 11.1.8)

Điều 11.1.8 quy định rằng, một quyết định được ban hành bởi một Tòa án liên quan đến trách nhiệm của một bên có nghĩa vụ liên đới đối với bên có quyền không ảnh hưởng đến (a) các nghĩa vụ

của các bên có nghĩa vụ liên đới khác đối với bên có quyền, và cũng không ảnh hưởng đến (b) các quyền yêu cầu giữa các bên có nghĩa vụ liên đới theo quy định tại Điều 11.1.10. Tương tự như vậy, một quyết định được ban hành bởi một Tòa án liên quan đến trách nhiệm của bên có nghĩa vụ đối với một trong các bên có quyền liên đới không ảnh hưởng đến (a) các nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối với các bên có quyền liên đới khác, và cũng không ảnh hưởng đến (b) các quyền yêu cầu giữa các bên có quyền liên đới theo quy định tại Điều 11.2.4.

VÍ DỤ

8. X có nghĩa vụ với ba người có quyền liên đới là A, B và C. Một mình A khởi kiện yêu cầu X thực hiện nghĩa vụ; quyết định của Tòa án chỉ đồng ý với một phần yêu cầu của A. Quyết định này không ảnh hưởng đến các nghĩa vụ của X đối với B hoặc C, cũng không ảnh hưởng đến quyền yêu cầu giữa những người cùng có quyền theo quy định tại Điều 11.2.4.

Tuy nhiên, Điều 11.1.8(2) cũng quy định rằng các bên có nghĩa vụ liên đới khác cũng có thể viện dẫn một quyết định như vậy của Tòa án, trừ phi quyết định đó dựa trên những căn cứ mang tính cá nhân của bên có nghĩa vụ có liên quan. Trong trường hợp đó, các quyền yêu cầu giữa các bên có nghĩa vụ liên đới theo quy định tại Điều 11.1.10 sẽ bị ảnh hưởng. Tương tự như vậy, các bên có quyền liên đới khác có thể viện dẫn quyết định của Tòa án nếu họ thấy phù hợp với lợi ích của mình, trừ phi quyết định đó dựa trên những căn cứ mang tính cá nhân của bên có quyền có liên quan.

VÍ DỤ

9. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 8. Tuy nhiên, lần này, quyết định của Tòa án đồng ý với toàn bộ yêu cầu của A, kể cả quyền được bồi thường thiệt hại. Những người có quyền khác có thể viện dẫn quyết định có lợi này.

ĐIỀU 11.2.4

(Phân chia giữa các bên có quyền liên đới)

1. Trong mối quan hệ giữa họ, các bên có quyền liên đới có quyền tương ứng với các phần bằng nhau, trừ khi hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại.

2. Bên có quyền nào đã nhận nhiều hơn phần của mình thì phải chuyển lại phần đã nhận dư cho các bên có quyền khác theo tỷ lệ tương ứng với từng bên.

BÌNH LUẬN

1. Suy đoán về các phần bằng nhau

Mỗi bên trong các bên có quyền liên đới có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ theo quy định tại Điều 11.2.2. Tuy nhiên, giữa họ, mỗi người chỉ có quyền nhận phần tương ứng của mình. Các phần này được suy đoán là bằng nhau.

VÍ DỤ

1. Các đồng chủ sở hữu A và B đã bán nhà máy của mình với giá 10.000.000 Franc Thụy Sĩ và là những người có quyền liên đới đối với nghĩa vụ thanh toán tiền. Khi người mua thanh toán số tiền 10.000.000 Franc Thụy Sĩ, mỗi chủ sở hữu sẽ có quyền nhận phần của mình trong sự phân chia cuối cùng. Về nguyên tắc, các phần này được coi là bằng nhau. Mỗi chủ sở hữu sẽ phải nhận được 5.000.000 Franc Thụy Sĩ.

Tuy nhiên, các hoàn cảnh khác nhau có thể đưa ra kết quả khác nhau.

VÍ DỤ

2. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1, nhưng ở đây phần sở hữu nhà máy của A và B là không bằng nhau, A sở hữu 75% và B 25%. Điều này chỉ ra rằng A sẽ nhận được 7.500.000 Franc Thụy Sĩ và B sẽ nhận được 2.500.000 Franc Thụy Sĩ.

2. Việc chuyển lại phần đã nhận dư

Thông thường, thực tế có thể sẽ xảy ra việc một trong các bên có quyền yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ và nhận được nhiều hơn phần của mình, bởi vì họ có quyền yêu cầu thực hiện toàn bộ nghĩa vụ theo quy định tài Điều 11.2.2. Khi một bên trong số các bên có quyền nhận được nhiều hơn phần của mình, họ sẽ phải chuyển lại phần đã nhận dư cho các bên có quyền khác theo tỷ lệ các phần tương ứng.

VÍ DỤ

3. Các tình tiết giống như trong Ví dụ 1. A đã nhận được toàn bộ số tiền tương ứng với giá bán nhà máy, nghĩa là 10.000.000 Franc Thụy Sĩ, và phần sở hữu của A là 50%. Vậy A phải chuyển trả cho B số tiền 5.000.000 Franc Thụy Sĩ.

Vấn đề các quyền đối với phần đã nhận dư của các bên có quyền khác là quyền đối vật hay chỉ là quyền đối nhân đối với bên có quyền đã nhận nhiều hơn phần của mình không thuộc phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

PHỤ LỤC[*]

[*] Để thuận tiện cho tra cứu của người đọc, phụ lục này chỉ bao gồm các điều khoản của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT. Tuy nhiên, người đọc cần ghi nhớ rằng các bình luận về các điều khoản là phần không thể thiếu trong nội dung của Bộ Nguyên tắc.

BỘ NGUYÊN TẮC UNIDROIT VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2016

LỜI MỞ ĐẦU

(Mục đích của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT)

Bộ Nguyên tắc sau đây đưa ra những quy phạm chung nhằm điều chỉnh hợp đồng thương mại quốc tế.

Bộ Nguyên tắc này được áp dụng khi các bên thỏa thuận hợp đồng của họ sẽ được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc này[7].

Bộ Nguyên tắc này có thể được áp dụng khi các bên thỏa thuận rằng hợp đồng của họ sẽ được điều chỉnh bởi các nguyên tắc chung của pháp luật, bởi lex mercatoria hay một cách diễn đạt tương tự.

Bộ Nguyên tắc này có thể được áp dụng khi các bên không lựa chọn một luật cụ thể nào điều chỉnh hợp đồng của họ.

Bộ Nguyên tắc này có thể được sử dụng để giải thích hay bổ sung cho các văn bản luật quốc tế thống nhất khác.

Bộ Nguyên tắc này cũng có thể được sử dụng để giải thích hay bổ sung cho luật quốc gia.

Bộ Nguyên tắc này có thể được dùng làm mẫu cho các nhà lập pháp quốc gia và quốc tế.

CHƯƠNG 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 1.1

(Tự do hợp đồng)

Các bên được tự do giao kết hợp đồng và thỏa thuận nội dung của hợp đồng.

[7] Các bên muốn hợp đồng của mình được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT có thể sử dụng một trong những Điều khoản mẫu về áp dụng Bộ Nguyên tắc về Hợp đồng thương mại quốc tế (xem tại: http://www.UNIDROIT.org/fr/instruments/contrats-du-commerce-international/picc-clauses-types).

ĐIỀU 1.2

(Hình thức của hợp đồng)

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không bắt buộc hợp đồng, tuyên bố hay bất kỳ một hành vi nào khác phải được giao kết hay chứng minh bằng một hình thức đặc biệt. Chúng có thể được chứng minh bằng bất kỳ cách thức nào, kể cả bằng nhân chứng.

ĐIỀU 1.3

(Tính chất ràng buộc của hợp đồng)

Hợp đồng được hình thành hợp pháp ràng buộc các bên giao kết. Các bên chỉ có thể sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng, thỏa thuận giữa các bên hoặc bởi những lý do được quy định trong Bộ Nguyên tắc này.

ĐIỀU 1.4

(Những quy phạm bắt buộc)

Bộ Nguyên tắc này không hạn chế việc áp dụng những quy phạm bắt buộc, có nguồn gốc quốc gia, quốc tế hay siêu quốc gia, được áp dụng trên cơ sở các quy phạm của tư pháp quốc tế liên quan.

ĐIỀU 1.5

(Loại trừ hay sửa đổi theo thỏa thuận)

Các bên có thể loại trừ việc áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, loại bỏ hay sửa đổi nội dung của bất kỳ điều khoản nào trong Bộ Nguyên tắc, nếu Bộ Nguyên tắc này không có quy định gì khác.

ĐIỀU 1.6

(Giải thích và bổ sung các thiếu sót)

1. Khi giải thích Bộ Nguyên tắc này, các bên cần tính đến tính chất quốc tế và mục đích của chúng, đặc biệt là sự cần thiết phải thúc đẩy tính thống nhất trong việc áp dụng chúng.

2. Những vấn đề nằm trong phạm vi điều chỉnh của Bộ Nguyên tắc này nhưng không được quy định rõ, thì trong chừng mực có thể, được giải quyết phù hợp với những nguyên tắc chung mà dựa trên đó chúng đã được hình thành.

ĐIỀU 1.7

(Thiện chí và trung thực)

1. Các bên trong hợp đồng phải tuân theo những yêu cầu về thiện chí và trung thực trong thương mại quốc tế.

2. Các bên trong hợp đồng không được loại trừ hay hạn chế nghĩa vụ này.

ĐIỀU 1.8

(Cấm tự mâu thuẫn)

Một bên không thể hành động ngược lại với sự mong đợi mà mình đã tạo ra cho bên kia khi mà bên kia đã tin một cách hợp lý vào sự mong đợi này và vì vậy đã hành động không có lợi cho họ.

ĐIỀU 1.9

(Tập quán và thói quen)

1. Các bên trong hợp đồng bị ràng buộc bởi những tập quán mà họ đã thỏa thuận và bởi các thói quen đã được xác lập giữa họ.

2. Các bên trong hợp đồng bị ràng buộc bởi những tập quán phổ biến trong thương mại quốc tế và thường được áp dụng giữa các bên cho các hợp đồng trong ngành nghề kinh doanh có liên quan, trừ khi việc áp dụng chúng là không hợp lý.

ĐIỀU 1.10

(Thông báo)

1. Khi được yêu cầu, một thông báo có thể được thực hiện dưới bất kỳ cách thức phù hợp với hoàn cảnh.

2. Một thông báo có hiệu lực khi nó đến tay bên nhận.

3. Một thông báo đến được bên nhận khi bên này được thông báo bằng miệng hoặc thông báo được giao đến trụ sở hay địa chỉ thư tín của bên này.

4. Trong điều này, thuật ngữ "thông báo" cũng áp dụng với lời tuyên bố, lời đề nghị, lời yêu cầu hay bất kỳ một hình thức trao đổi thông tin có ý chí nào khác.

ĐIỀU 1.11

(Các định nghĩa)

Trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT:

- Khái niệm "Tòa án" bao gồm cả Tòa án trọng tài;

- Khi một bên trong hợp đồng có nhiều trụ sở, thì "trụ sở" được tính đến là trụ sở có quan hệ chặt chẽ nhất với hợp đồng và với việc thực hiện hợp đồng, có xem xét đến những tình tiết đã biết hoặc được dự liệu bởi các bên tại bất cứ thời điểm nào trước khi hoặc vào lúc giao kết hợp đồng;

- "Hợp đồng dài hạn" là hợp đồng mà việc thực hiện kéo dài theo thời gian và thường bao gồm các cấp độ khác nhau, mức độ phức tạp trong giao dịch và mối quan hệ đang diễn ra giữa các bên;

- "Bên có nghĩa vụ" là bên phải thực hiện nghĩa vụ và "bên có quyền" là bên có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ đó;

- "Văn bản" bao gồm tất cả các hình thức trao đổi thông tin cho phép lưu giữ thông tin chứa đựng trong đó và có khả năng thể hiện dưới dạng hữu hình.

ĐIỀU 1.12

(Cách tính thời hạn do các bên ấn định)

1. Các ngày nghỉ lễ chính thức hoặc ngày nghỉ không phải làm việc xảy ra trong khoảng thời hạn do các bên ấn định để thực hiện một công việc được tính vào thời hạn đó.

2. Tuy nhiên, nếu ngày kết thúc thời hạn rơi vào ngày nghỉ lễ chính thức hoặc ngày nghỉ không làm việc tại trụ sở của bên phải thực hiện công việc thì thời hạn này được kéo dài đến ngày làm việc đầu tiên tiếp theo sau đó, trừ khi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

3. Múi giờ được tính đến là múi giờ tại trụ sở của bên ấn định thời hạn, trừ khi các hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

CHƯƠNG 2: GIAO KẾT HỢP ĐỒNG VÀ THẨM QUYỀN ĐẠI DIỆN

MỤC 1: GIAO KẾT HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 2.1.1

(Phương thức giao kết hợp đồng)

Một hợp đồng được giao kết bằng việc chấp nhận một đề nghị giao kết hoặc bằng thái độ thể hiện đầy đủ thỏa thuận của các bên.

ĐIỀU 2.1.2

(Định nghĩa đề nghị giao kết hợp đồng)

Một đề nghị được gọi là đề nghị giao kết hợp đồng nếu nó đủ rõ ràng và thể hiện ý chí của bên đưa ra đề nghị bị ràng buộc khi đề nghị giao kết được chấp nhận.

ĐIỀU 2.1.3

(Rút lại đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi đề nghị này đến tay bên nhận đề nghị.

2. Đề nghị giao kết hợp đồng, kể cả không thể hủy ngang, có thể được rút lại nếu việc rút lại đề nghị đến người nhận trước hoặc cùng lúc với đề nghị.

ĐIỀU 2.1.4

(Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Cho đến khi hợp đồng được giao kết, đề nghị giao kết vẫn có thể bị hủy bỏ, nếu hủy bỏ này đến tay bên được đề nghị trước khi bên này gửi chấp nhận giao kết hợp đồng.

2. Tuy nhiên, đề nghị giao kết hợp đồng không thể hủy bỏ:

a. Nếu đề nghị này quy định rằng, nó không thể bị hủy ngang với việc quy định một thời hạn xác định cho việc chấp nhận hoặc cách khác; hoặc

b. Nếu bên được đề nghị có cơ sở hợp lý để tin rằng đề nghị không thể hủy ngang và vì vậy bên được đề nghị đã hành động.

ĐIỀU 2.1.5

(Từ chối đề nghị giao kết hợp đồng)

Đề nghị giao kết hợp đồng không còn hiệu lực khi từ chối đề nghị giao kết hợp đồng đến tay bên đề nghị.

ĐIỀU 2.1.6

(Phương thức chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Chấp nhận giao kết hợp đồng có thể là một tuyên bố hoặc cách xử sự khác của bên được đề nghị cho thấy họ chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Bản thân sự im lặng hay bất tác vi không có giá trị như một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

2. Việc chấp nhận một đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực khi dấu hiệu của việc chấp nhận giao kết hợp đồng đến tay bên đề nghị.

3. Tuy nhiên, nếu theo đề nghị giao kết hợp đồng, các thói quen đã được xác lập giữa các bên hoặc theo tập quán, bên được đề nghị có thể chỉ ra là mình đã chấp nhận giao kết hợp đồng bằng việc thực hiện một hành vi mà không cần thông báo cho bên đề nghị biết, việc chấp nhận có hiệu lực khi hành vi đó được hoàn thành.

ĐIỀU 2.1.7

(Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

Đề nghị giao kết hợp đồng phải được chấp nhận trong thời hạn do bên đề nghị quy định, hoặc nếu không quy định thì trong một thời hạn hợp lý, tùy từng trường hợp cụ thể, đặc biệt là tốc độ của phương tiện thông tin liên lạc mà bên đề nghị sử dụng. Một lời đề nghị giao kết bằng miệng phải được chấp nhận ngay lập tức, trừ khi hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

ĐIỀU 2.1.8

(Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng được ấn định)

Thời hạn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng do bên đề nghị ấn định bắt đầu tính từ lúc đề nghị được gửi đi. Ngày ghi trong đề nghị được cho là ngày gửi đi, trừ khi hoàn cảnh cho thấy điều ngược lại.

ĐIỀU 2.1.9

(Chấp nhận đến muộn và chậm trễ trong việc chuyển tin)

1. Một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng đến muộn vẫn có hiệu lực như một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng nếu ngay sau đó bên đề nghị thông báo hoặc gửi thông báo cho bên được đề nghị về việc này.

2. Một thông báo có chứa chấp nhận đến muộn, được gửi đi trong những trường hợp khi việc thông báo là bình thường và sẽ đến tay bên đề nghị đúng lúc, có hiệu lực như một chấp nhận, trừ khi bên đề nghị thông báo ngay lập tức cho bên được đề nghị rằng bên đề nghị coi đề nghị giao kết hợp đồng đã hết hiệu lực.

ĐIỀU 2.1.10

(Rút lại chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

Một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có thể bị rút lại nếu việc rút lại đến bên đề nghị chậm nhất vào thời điểm chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực.

ĐIỀU 2.1.11

(Sửa đổi chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng)

1. Câu trả lời với mong muốn chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng nhưng kèm theo những bổ sung, hạn chế hoặc những sửa đổi khác sẽ được coi là sự từ chối đề nghị và hình thành một đề nghị mới.

2. Tuy nhiên, nếu câu trả lời với mong muốn chấp nhận kèm theo những chi tiết bổ sung hoặc khác biệt mà không làm thay đổi cơ bản các điều khoản của đề nghị được coi là một chấp nhận giao kết hợp đồng, trừ khi bên đề nghị ngay lập tức bác bỏ những chi tiết bổ sung hay sửa đổi này. Nếu bên đề nghị không phản đối, các điều khoản của hợp đồng sẽ bao gồm các điều khoản của đề nghị giao kết hợp đồng và những sửa đổi bổ sung đưa ra trong chấp nhận.

ĐIỀU 2.1.12

(Xác nhận bằng văn bản)

Nếu văn bản nhằm xác nhận một hợp đồng, có kèm theo các điều khoản bổ sung hoặc sửa đổi các điều khoản của hợp đồng, được gửi đi trong một thời hạn hợp lý sau khi hợp đồng được giao kết, thì các điều khoản này sẽ trở thành

một phần của hợp đồng, trừ khi các điều khoản này làm thay đổi cơ bản nội dung của hợp đồng, hoặc bên được đề nghị phản đối những thay đổi này ngay lập tức.

ĐIỀU 2.1.13

(Giao kết hợp đồng phụ thuộc vào sự thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến hình thức hay nội dung)

Trong các cuộc đàm phán, khi một bên yêu cầu việc giao kết hợp đồng phụ thuộc vào thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến nội dung hoặc hình thức, thì hợp đồng sẽ chỉ được giao kết nếu các bên đạt được thỏa thuận về những vấn đề này.

ĐIỀU 2.1.14

(Điều khoản sẽ được quy định sau)

1. Khi các bên thỏa thuận ký kết hợp đồng, việc họ dẫn chiếu một điều khoản nào đó đến một thỏa thuận tiếp theo, hoặc đi đến quyết định được xác định bởi một trong các bên hoặc bởi bên thứ ba, sẽ không cản trở việc giao kết hợp đồng.

2. Hiệu lực của hợp đồng sẽ không bị ảnh hưởng nếu sau đó:

a. Các bên không đạt được sự thỏa thuận nào; hoặc

b. Bên phải đưa ra quyết định đã không đưa ra quyết định;

c. Bên thứ ba không đưa ra quyết định,

với điều kiện có một cách khác để xác định điều khoản này một cách hợp lý phù hợp với hoàn cảnh và phải tính đến ý chí của các bên.

ĐIỀU 2.1.15

(Đàm phán với dụng ý xấu)

1. Các bên được tự do đàm phán và không thể bị ràng buộc trách nhiệm nếu các bên không đi đến ký kết hợp đồng.

2. Tuy nhiên, bên nào hành động với dụng ý xấu khi tham gia đàm phán hoặc chấm dứt đàm phán sẽ phải chịu trách nhiệm đối với những thiệt gây ra cho phía bên kia.

3. Đặc biệt, dụng ý xấu là khi một bên bắt đầu hoặc tiếp tục tham gia đàm phán, dù biết rằng mình không có ý định tiến tới một thỏa thuận.

ĐIỀU 2.1.16

(Nghĩa vụ bảo mật)

Dù hợp đồng có được ký kết hay không, nếu một bên nhận được thông tin bí mật của bên kia trong quá trình đàm phán, phải có nghĩa vụ không tiết lộ hoặc sử dụng bí mật một cách bất chính nhằm mục đích cá nhân. Thực hiện không đúng nghĩa vụ này có thể phải bồi thường thiệt hại, nếu có, bao gồm lợi ích mà bên kia có thể thu được từ bí mật này.

ĐIỀU 2.1.17

(Điều khoản về tính toàn bộ)

Một hợp đồng giao kết bằng văn bản có một điều khoản quy định rằng hợp đồng bao gồm tất cả những điều kiện mà các bên đã thỏa thuận không thể bị bác bỏ hoặc bổ sung bằng việc đưa ra những tuyên bố hoặc thỏa thuận trước đó. Tuy nhiên, những tuyên bố hoặc thỏa thuận này vẫn có thể được sử dụng để giải thích hợp đồng.

ĐIỀU 2.1.18

(Sửa đổi bằng hình thức đặc biệt)

Hợp đồng bằng văn bản có một điều khoản quy định rằng mọi thay đổi hay thỏa thuận chấm dứt hợp đồng nào đều phải được thực hiện dưới một hình thức nhất định, khi đã quy định như vậy thì không thể thay đổi hay chấm dứt hợp đồng bằng hình thức khác. Tuy nhiên, một bên vẫn có thể mất quyền viện dẫn quy định này nếu thái độ của bên đó đã khiến cho bên kia hành động theo một cách hợp lý.

ĐIỀU 2.1.19

(Các điều khoản mẫu)

1. Các quy định chung liên quan đến hình thành hợp đồng được áp dụng khi một hoặc cả hai bên sử dụng các điều khoản mẫu để giao kết hợp đồng, trừ trường hợp quy định tại các điều từ Điều 2.1.20 đến Điều 2.1.22.

2. Điều khoản mẫu là những điều khoản được một trong các bên lập sẵn để sử dụng chung và sử dụng nhiều lần, đồng thời được sử dụng trong thực tế mà không có đàm phán với bên kia.

ĐIỀU 2.1.20

(Các điều khoản bất thường)

1. Một điều khoản nhắc lại một điều khoản mẫu không có hiệu lực, nếu điều khoản này có tính chất mà bên kia không thể ngờ một cách hợp lý là điều khoản này lại có trong hợp đồng, trừ khi bên đó đã chấp nhận các điều khoản này một cách rõ ràng.

2. Để xác định một điều khoản có tính chất này không, người ta xem xét nội dung, ngôn từ được sử dụng hoặc cách trình bày.

ĐIỀU 2.1.21

(Mâu thuẫn giữa các điều khoản mẫu và các điều khoản khác)

Trong trường hợp một điều khoản mẫu không phù hợp với một điều khoản khác thì điều khoản khác này được ưu tiên áp dụng.

ĐIỀU 2.1.22

(Bất đồng về các điều khoản mẫu)

Khi cả hai bên trong hợp đồng đều sử dụng các điều khoản mẫu và không đạt được sự nhất trí về các điều khoản này, thì hợp đồng được giao kết trên cơ sở của những điều khoản đã thỏa thuận; và những điều khoản mẫu về cơ bản thông thuộc đối với các bên, trừ khi một bên ghi rõ trước, hoặc sau đó thông báo kịp thời cho bên kia rằng họ không có ý định bị ràng buộc bởi hợp đồng như vậy.

MỤC 2: QUYỀN ĐẠI DIỆN

ĐIỀU 2.2.1

(Đối tượng điều chỉnh của Mục)

1. Mục này điều chỉnh quyền của một người ("người đại diện") ở địa vị pháp lý của một người khác ("người được đại diện") trong việc làm phát sinh hậu quả liên quan đến việc ký kết hoặc thực hiện một hợp đồng với một bên

thứ ba. Người đại diện hành động với danh nghĩa của mình hoặc với danh nghĩa của người được đại diện.

2. Mục này chỉ điều chỉnh những quan hệ giữa người được đại diện hoặc người đại diện với bên thứ ba.

3. Mục này không điều chỉnh quyền của người đại diện được pháp luật quy định, cũng như quyền của người đại diện được một cơ quan nhà nước hoặc cơ quan Tòa án chỉ định.

ĐIỀU 2.2.2

(Xác lập và phạm vi của thẩm quyền đại diện)

1. Việc người được đại diện ủy quyền có thể rõ ràng hoặc ngầm hiểu.

2. Người đại diện có quyền thực hiện mọi hành vi cần thiết để thực hiện nhiệm vụ của mình, tùy thuộc vào hoàn cảnh.

ĐIỀU 2.2.3

(Thông báo về việc đại diện)

1. Hành vi được người đại diện thực hiện trong giới hạn thẩm quyền của mình sẽ trực tiếp ràng buộc trách nhiệm của người được đại diện và bên thứ ba, khi bên thứ ba biết hoặc phải biết rằng người đại diện hành động với tư cách này. Không có một quan hệ pháp lý nào được hình thành giữa người đại diện và bên thứ ba.

2. Tuy nhiên, với sự chấp thuận của người được đại diện, người đại diện trở thành một bên trong hợp đồng và chỉ tự mình giao ước với bên thứ ba.

ĐIỀU 2.2.4

(Không thông báo về việc đại diện)

1. Những hành vi của người đại diện trong phạm vi ủy quyền chỉ ràng buộc người đại diện với bên thứ ba, nếu bên thứ ba không biết hoặc không thể biết người đại diện hành động với tư cách đó.

2. Tuy nhiên, nếu người đại diện, khi giao kết hợp đồng với bên thứ ba thay mặt cho một công ty, hành động như chủ sở hữu của công ty đó, bên thứ ba khi phát hiện ra chủ sở hữu thực sự, cũng có thể đòi chủ sở hữu thực hiện quyền mà mình có được từ phía người đại diện.

ĐIỀU 2.2.5

(Người đại diện hành động không có thẩm quyền hoặc vượt quá thẩm quyền)

1. Một người hành động với tư cách là người đại diện, nhưng không được ủy quyền hoặc ngoài phạm vi ủy quyền không ràng buộc người được đại diện cũng như bên thứ ba.

2. Tuy nhiên, khi thái độ của người được đại diện làm cho bên thứ ba tin tưởng một cách hợp lý là người đại diện có thẩm quyền hành động vì lợi ích của người được đại diện và hành động trong phạm vi được ủy quyền, người được đại diện không thể viện dẫn việc người đại diện không được ủy quyền đối với bên thứ ba.

ĐIỀU 2.2.6

(Trách nhiệm của người đại diện hành động không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền)

1. Người đại diện hành động không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền, khi không có sự chấp thuận của người được đại diện phải bồi thường cho bên thứ ba những thiệt hại mà bên thứ ba được hưởng trong trường hợp người đại diện hành động theo ủy quyền, hoặc không hành động vượt quá phạm vi được ủy quyền.

2. Tuy nhiên, người đại diện sẽ không phải chịu trách nhiệm bồi thường nếu bên thứ ba biết hoặc phải biết rằng người đại diện hành động mà không được ủy quyền hoặc vượt quá phạm vi được ủy quyền.

ĐIỀU 2.2.7

(Xung đột lợi ích)

1. Nếu việc người đại diện ký kết hợp đồng dẫn đến xung đột lợi ích giữa người đại diện và người được đại diện, mà bên thứ ba đã biết hoặc đáng lẽ phải biết, người được đại diện có thể hủy hợp đồng, theo quy định tại Điều 3.2.9 và các Điều từ 3.2.11 đến 3.2.15.

2. Tuy nhiên, người được đại diện sẽ không thể hủy hợp đồng nếu:

a. Người được đại diện đã đồng ý để người đại diện hành động khi có xung đột lợi ích, hoặc nếu người được đại diện đã biết hay lẽ ra phải biết điều đó; hoặc

b. Người đại diện đã nói với người được đại diện về việc xung đột lợi ích, và người được đại diện đã không có ý kiến phản đối trong một thời hạn hợp lý.

ĐIỀU 2.2.8

(Thay người đại diện)

Người đại diện có thẩm quyền ngầm định trong việc chỉ định một người đại diện thay thế để hoàn thành những công việc mà không có lý do nào để cho rằng chính bản thân họ phải thực hiện. Các nguyên tắc trong Mục này áp dụng đối với hành động thay thế người đại diện.

ĐIỀU 2.2.9

(Xác nhận)

1. Người được đại diện có thể chấp thuận hành vi do một người hành động với tư cách là người đại diện mà không có ủy quyền hoặc ngoài phạm vi được ủy quyền thực hiện. Khi được chấp thuận, hành vi này sẽ có hiệu lực như khi nó đã được thực hiện theo ủy quyền.

2. Bằng việc thông báo, bên thứ ba có thể cho người được đại diện một thời hạn hợp lý để chấp thuận. Nếu trong thời hạn này mà người được đại diện không chấp thuận hành vi của người đại diện, bên được đại diện sẽ không còn có thể xác nhận nữa.

3. Vào thời điểm hành vi được người đại diện thực hiện, bên thứ ba không biết hoặc không thể biết việc không có thẩm quyền, bất kỳ lúc nào trước khi bên được đại diện chấp thuận hành vi đó, bên thứ ba có thể thông báo cho người được đại diện về sự từ chối bị ràng buộc vào việc chấp thuận.

ĐIỀU 2.2.10

(Chấm dứt thẩm quyền)

1. Việc chấm dứt thẩm quyền chỉ có hiệu lực đối với bên thứ ba nếu bên này biết hoặc đáng lẽ phải biết về điều đó.

2. Mặc dù chấm dứt ủy quyền, người đại diện vẫn có quyền thực hiện các hành vi cần thiết nhằm tránh mọi thiệt hại tới lợi ích của người được đại diện.

CHƯƠNG 3: HIỆU LỰC CỦA HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CÁC QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 3.1.1

(Những vấn đề không được điều chỉnh)

Chương này không không điều chỉnh vấn đề các bên giao kết không đủ năng lực giao kết.

ĐIỀU 3.1.2

(Hiệu lực chỉ do thỏa thuận)

Để giao kết, thay đổi hoặc chấm dứt một hợp đồng, chỉ cần có thỏa thuận của các bên và chỉ như vậy là đủ.

ĐIỀU 3.1.3

(Không có khả năng thực hiện ngay từ đầu)

1. Khi giao kết hợp đồng, chỉ riêng việc một trong các bên ở trong tình trạng không có khả năng thực hiện nghĩa vụ sẽ không ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng.

2. Hệ quả là tương tự nếu khi giao kết hợp đồng, một trong các bên không có tài sản là đối tượng của hợp đồng.

ĐIỀU 3.1.4

(Tính chất bắt buộc của các điều khoản)

Các điều khoản tại Chương này là bắt buộc, trừ những điều khoản liên quan đến hiệu lực bắt buộc của thỏa thuận duy nhất, không thể thực hiện ngay từ đầu hay nhầm lẫn.

MỤC 2: CÁC TRƯỜNG HỢP VÔ HIỆU

ĐIỀU 3.2.1

(Định nghĩa về nhầm lẫn)

Nhầm lẫn là sự tin nhầm về sự việc hoặc về pháp luật tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

ĐIỀU 3.2.2

(Vô hiệu do nhầm lẫn)

1. Sự vô hiệu do nhầm lẫn chỉ có thể được một bên viện dẫn nếu trong quá trình giao kết hợp đồng, sự nhầm lẫn là lớn đến mức mà một người bình thường, trong hoàn cảnh tương tự sẽ không giao kết hoặc chỉ giao kết với các điều kiện hoàn toàn khác nếu người này đã biết rõ tình trạng thực tế, và bên kia:

a. Đã phạm phải nhầm lẫn này hoặc là nguyên nhân của nhầm lẫn hoặc đã biết hay phải biết về tình trạng nhầm lẫn mà vẫn đặt nạn nhân vào sự nhầm lẫn, đi ngược lại với yêu cầu về thiện chí và trung thực trong thương mại; hoặc

b. Đã không hành động một cách hợp lý vào thời điểm hợp đồng vô hiệu, bằng cách dựa vào các điều khoản của hợp đồng.

2. Mặt khác, không được viện dẫn vô hiệu do nhầm lẫn khi:

a. Nhầm lẫn xuất phát từ lỗi nghiêm trọng của bên bị nhầm lẫn; hoặc

b. Nhầm lẫn liên quan đến một lĩnh vực mà ở đó nguy cơ nhầm lẫn do bên bị nhầm lẫn chịu, hoặc đặt trong hoàn cảnh đó nhầm lẫn cần phải do người này chịu.

ĐIỀU 3.2.3

(Nhầm lẫn trong diễn đạt hoặc truyền đạt)

Nhầm lẫn mắc phải trong diễn đạt hoặc truyền đạt một tuyên bố được quy kết cho tác giả của tuyên bố đó.

ĐIỀU 3.2.4

(Biện pháp áp dụng khi không thực hiện hợp đồng)

Một bên không thể viện dẫn hợp đồng vô hiệu do nhầm lẫn khi hoàn cảnh cho phép hoặc có thể cho phép khả năng áp dụng một biện pháp đối với không thực hiện hợp đồng.

ĐIỀU 3.2.5

(Lừa dối)

Một bên có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu do lừa dối khi cam kết của họ đã được thiết lập từ những thủ đoạn gian lận (đặc biệt là từ lời nói hay hành vi)

của bên kia; hoặc khi người này, trái ngược với những yêu cầu về thiện chí và trung thực trong lĩnh vực thương mại, và một cách gian lận, đã không cho bên kia biết về những tình huống đặc biệt mà người này đáng lẽ phải phát hiện ra.

ĐIỀU 3.2.6

(Ép buộc)

Một bên có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu do ép buộc khi cam kết của họ được thiết lập do những đe dọa không chính đáng từ phía bên kia, mà trong hoàn cảnh đó, sự cấp thiết và mức độ nghiêm trọng của đe dọa khiến họ không thể làm khác. Một sự đe dọa là không chính đáng khi hành vi hay bất tác vi dùng để đe dọa tự thân nó là bất hợp pháp, hoặc việc sử dụng một đe dọa như vậy nhằm đạt được việc giao kết hợp đồng là bất hợp pháp.

ĐIỀU 3.2.7

(Lợi ích thái quá)

1. Một bên có thể tuyên bố hợp đồng hay một trong các điều khoản của hợp đồng vô hiệu vì lý do bị thiệt hại nếu vào thời điểm giao kết, hợp đồng hay một điều khoản trong hợp đồng dành cho bên kia một lợi ích thái quá và không có căn cứ. Các bên cần đặc biệt xem xét đến:

a. Việc mà bên kia đã lợi dụng một cách không chính đáng tình trạng phụ thuộc, tình trạng suy thoái về kinh tế, mức độ khẩn cấp của nhu cầu, sự không dự liệu trước vấn đề, sự không hiểu biết, sự thiếu kinh nghiệm hoặc thiếu khả năng đàm phán của bên thứ nhất; và

b. Bản chất và mục đích của hợp đồng.

2. Theo yêu cầu của bên bị thiệt hại, Tòa án có thể sửa lại hợp đồng hoặc điều khoản trong hợp đồng nhằm làm cho hợp đồng phù hợp với các yêu cầu của thiện chí và trung thực trong lĩnh vực thương mại.

3. Tòa án cũng có thể sửa hợp đồng hoặc điều khoản của hợp đồng theo yêu cầu của bên nhận được thông báo hợp đồng vô hiệu, miễn là người gửi thông báo đã được thông tin một cách không chậm trễ về việc này và người này sau đó đã không hành động một cách hợp lý. Các quy định của Khoản 2 Điều 3.2.10 sẽ được áp dụng.

ĐIỀU 3.2.8

(Bên thứ ba)

1. Bên bị lừa dối, bị ép buộc, bị thiệt hại do lợi ích thái quá, hoặc bị nhầm lẫn do lỗi của bên thứ ba, hoặc do lỗi của người được biết hoặc phải được biết như bên thứ ba, đối với những hành vi mà bên kia phải chịu trách nhiệm, có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu với tư cách giống như trường hợp những lỗi này là do chính bên kia gây ra.

2. Bên bị lừa dối, bị ép buộc, bị thiệt hại do lợi ích thái quá do lỗi của bên thứ ba về những hành vi mà bên kia không phải chịu trách nhiệm, có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong trường hợp bên kia đã biết hoặc phải biết về những lỗi này hoặc vào thời điểm tuyên bố hợp đồng vô hiệu, bên kia đã không hành động một cách hợp lý dựa trên những điều khoản trong hợp đồng.

ĐIỀU 3.2.9

(Sự khẳng định)

Hợp đồng không thể bị vô hiệu trong trường hợp bên có quyền tuyên bố vô hiệu khẳng định một cách rõ ràng hoặc ngầm hiểu hợp đồng này ngay sau khi thời hạn của việc thông báo vô hiệu bắt đầu phát sinh.

ĐIỀU 3.2.10

(Mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu)

1. Mặc dù có sự nhầm lẫn cho phép một bên tuyên bố hợp đồng vô hiệu, hợp đồng vẫn được coi là đã được giao kết như mong muốn của bên này, nếu bên kia biểu lộ ý định ý định tuân thủ hợp đồng hoặc thực hiện nghĩa vụ như bên bị nhầm lẫn mong muốn. Bên dự định hành động như vậy phải hành động một cách nhanh chóng ngay sau khi đã được thông báo về nhầm lẫn do bên kia mắc phải và trước khi mà bên kia đưa ra một cách hợp lý thông báo hợp đồng vô hiệu.

2. Như vậy, bên bị nhầm lẫn mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu và mọi thông báo hợp đồng vô hiệu trước đây đều không có hiệu lực.

ĐIỀU 3.2.11

(Tuyên bố hợp đồng vô hiệu bằng thông báo)

Một bên tuyên bố hợp đồng vô hiệu bằng cách thông báo cho bên kia.

ĐIỀU 3.2.12

(Thời hạn)

1. Việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu phải được thông báo trong một thời hạn hợp lý, xét trong hoàn cảnh, từ thời điểm mà bên có quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu hoặc đã biết hoặc không thể không biết về nguyên nhân hợp đồng vô hiệu, hoặc có thể tự do hành động.

2. Thời hạn thông báo vô hiệu một điều khoản cụ thể trong hợp đồng theo quy định tại Điều 3.2.7 bắt đầu từ thời điểm mà bên kia lạm dụng điều khoản đó.

ĐIỀU 3.2.13

(Vô hiệu một phần)

Chỉ các điều khoản của hợp đồng bị ảnh hưởng bởi lý do vô hiệu mới bị vô hiệu, trừ trường hợp xét trong hoàn cảnh cụ thể, sẽ là không hợp lý khi duy trì các điều khoản khác của hợp đồng.

ĐIỀU 3.2.14

(Hiệu lực hồi tố của việc hợp đồng vô hiệu)

Việc hợp đồng vô hiệu có hiệu lực hồi tố.

ĐIỀU 3.2.15

(Hoàn trả)

1. Việc hợp đồng vô hiệu cho phép mỗi bên yêu cầu hoàn trả những gì mà mình đã cung cấp trong quá trình thực hiện hợp đồng hoặc các điều khoản bị tuyên bố vô hiệu, miễn là bên đó đồng thời hoàn lại những gì mà mình đã nhận được.

2. Những gì không thể được hoàn lại bằng hiện chất thì phải được hoàn lại bằng giá trị.

3. Bên đã tiếp nhận việc thực hiện hợp đồng không phải hoàn lại bằng giá trị nếu việc không thể hoàn lại bằng hiện vật chất là do lỗi của bên kia.

4. Có thể đòi bồi thường cho những chi phí hợp lý để duy trì hoặc bảo quản những gì đã nhận được.

ĐIỀU 3.2.16

(Bồi thường thiệt hại)

Dù hợp đồng có bị vô hiệu hay không, bên đã biết hoặc phải biết nguyên nhân hợp đồng vô hiệu có trách nhiệm bồi thường thiệt hại sao cho bên kia trở về tình trạng như lúc hợp đồng chưa được giao kết.

ĐIỀU 3.2.17

(Tuyên bố đơn phương)

Các quy định của Chương này được áp dụng, với những sửa đổi cần thiết, đối với mọi thông điệp mà bên này gửi đến bên kia.

MỤC 3: BẤT HỢP PHÁP

ĐIỀU 3.3.1

(Hợp đồng vi phạm một quy phạm mệnh lệnh)

1. Việc vi phạm một quy phạm mệnh lệnh nội địa, quốc tế hay xuyên quốc gia được áp dụng theo Điều 1.4 gây ra cho hợp đồng những hậu quả mà quy phạm mệnh lệnh đó đã quy định rõ ràng.

2. Khi quy phạm mệnh lệnh không nêu rõ những hậu quả pháp lý khi vi phạm đối với hợp đồng, các bên có thể viện dẫn đến các biện pháp trong trường hợp vi phạm hợp đồng được coi là hợp lý theo hoàn cảnh.

3. Để xem xét sự hợp lý của một biện pháp, có thể tính đến, đặc biệt là:

a. Mục đích của quy phạm bị vi phạm;

b. Nhóm người mà quy phạm hướng đến bảo vệ;

c. Bất kỳ chế tài nào có thể được áp dụng theo quy phạm bị vi phạm;

d. Mức độ của vi phạm;

e. Việc sự vi phạm đó được biết hoặc đáng lẽ phải được biết đến bởi một trong các bên hoặc cả hai bên;

f. Việc thực hiện hợp đồng yêu cầu phải vi phạm quy phạm; và

g. Mong đợi hợp lý của các bên.

ĐIỀU 3.3.2

(Hoàn trả)

1. Khi hợp đồng vi phạm một quy phạm mệnh lệnh theo Điều 3.3.1 được thực hiện, việc hoàn trả có thể được cho phép nếu điều đó là hợp lý theo hoàn cảnh.

2. Để xác định tính hợp lý, các bên phải xem xét, với những điều chỉnh cần thiết, những tiêu chí được nêu ở Khoản 3 Điều 3.3.1.

3. Nếu việc hoàn trả được phép, các quy định của Điều 3.2.15 được áp dụng với những điều chỉnh cần thiết.

CHƯƠNG 4: GIẢI THÍCH HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 4.1

(Ý chí của các bên)

1. Hợp đồng được giải thích căn cứ vào ý chí chung của các bên.

2. Nếu không tìm thấy ý chí chung của các bên, hợp đồng được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và ở cùng hoàn cảnh như các bên giao kết.

ĐIỀU 4.2

(Giải thích các tuyên bố và hành vi)

1. Tuyên bố và hành vi của một bên được giải thích căn cứ vào ý chí của họ nếu bên kia đã biết hoặc không thể phủ nhận ý chí này.

2. Khi không áp dụng Khoản 1, tuyên bố và hành vi của một bên được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và ở cùng hoàn cảnh với người tuyên bố và thực hiện hành vi.

ĐIỀU 4.3

(Các tình tiết liên quan)

Khi áp dụng các Điều 4.1 và Điều 4.2, các bên cần xem xét mọi tình tiết liên quan, nhất là:

a. Đàm phán sơ bộ giữa các bên;

b. Thói quen đã được các bên thiết lập;

c. Hành vi của các bên sau khi giao kết hợp đồng;

d. Bản chất và mục đích của hợp đồng;

e. Cách hiểu thông dụng về các điều khoản và ngữ thức trong lĩnh vực thương mại có liên quan;

f. Tập quán.

ĐIỀU 4.4

(Tính thống nhất của hợp đồng)

Điều khoản và ngữ thức được giải thích dựa trên tổng thể hợp đồng hoặc tuyên bố chứa đựng chúng.

ĐIỀU 4.5

(Giải thích với hiệu lực đầy đủ)

Các điều khoản hợp đồng cần được giải thích theo cách sao cho tất cả đều tạo ra hiệu lực, hơn là theo cách làm cho một vài điều khoản không có hiệu lực.

ĐIỀU 4.6

(Quy tắc contra proferentem)

Trong trường hợp không rõ ràng, các điều khoản hợp đồng được giải thích theo hướng không tạo lợi thế cho bên đề xuất.

ĐIỀU 4.7

(Sự khác biệt về ngôn ngữ)

Khi có sự khác biệt giữa hai hay nhiều phiên bản ngôn ngữ mang cùng giá trị, cần ưu tiên cách giải thích dựa trên phiên bản gốc.

ĐIỀU 4.8

(Sự thiếu sót)

1. Nếu các bên không thỏa thuận về điều khoản cần cho việc xác định quyền và nghĩa vụ, một điều khoản phù hợp sẽ được bổ sung.

2. Khi xác định cấu thành của điều khoản phù hợp, các bên cần ưu tiên xem xét các yếu tố:

a. Mong muốn của các bên;

b. Bản chất và mục đích của hợp đồng;

c. Sự thiện chí và trung thực;

d. Tính hợp lý.

CHƯƠNG 5: NỘI DUNG HỢP ĐỒNG, QUYỀN CỦA NGƯỜI THỨ BA VÀ NGHĨA VỤ CÓ ĐIỀU KIỆN

MỤC 1: NỘI DUNG HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 5.1.1

(Nghĩa vụ rõ ràng và nghĩa vụ ngầm hiểu)

Nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng là nghĩa vụ rõ ràng hoặc nghĩa vụ ngầm hiểu.

ĐIỀU 5.1.2

(Nghĩa vụ ngầm hiểu)

Nghĩa vụ ngầm hiểu bắt nguồn từ:

a. Bản chất và mục đích của hợp đồng;

b. Thói quen được thiết lập giữa các bên và tập quán;

c. Sự thiện chí và trung thực;

d. Tính hợp lý.

ĐIỀU 5.1.3

(Nghĩa vụ hợp tác)

Các bên có nghĩa vụ hợp tác nếu sự hợp tác này là hợp lý cho việc thực hiện nghĩa vụ.

ĐIỀU 5.1.4

(Nghĩa vụ kết quả và nghĩa vụ phương tiện)

1. Người có nghĩa vụ kết quả phải cung cấp kết quả đã cam kết.

2. Người có nghĩa vụ phương tiện phải thực hiện công việc đó với sự cẩn trọng và trách nhiệm như một người bình thường có cùng khả năng ở cùng hoàn cảnh.

ĐIỀU 5.1.5

(Xác định loại nghĩa vụ)

Để xác định nghĩa vụ của một bên là nghĩa vụ kết quả hay nghĩa vụ phương tiện, trước tiên cần đánh giá các yếu tố:

a. Phương thức thể hiện nghĩa vụ trong hợp đồng;

b. Giá và các thành phần khác của hợp đồng;

c. Mức độ rủi ro thường gặp khi thực hiện hợp đồng;

d. Khả năng ảnh hưởng của bên kia đối với việc thực hiện nghĩa vụ.

ĐIỀU 5.1.6

(Xác định chất lượng công việc)

Khi hợp đồng không ấn định hoặc không thể căn cứ vào hợp đồng để xác định chất lượng công việc, thì một bên có trách nhiệm thực hiện công việc với chất lượng hợp lý và, tùy từng hoàn cảnh, tối thiểu là ở mức trung bình.

ĐIỀU 5.1.7

(Xác định giá)

1. Khi hợp đồng không ấn định giá hoặc không đưa ra phương thức xác định giá, các bên trong hợp đồng được coi như, trừ chỉ dẫn ngược lại, đã hướng tới mức giá thông thường được áp dụng vào thời điểm giao kết hợp đồng tại cùng ngành hàng, cho cùng công việc thực hiện trong hoàn cảnh tương tự, hoặc nếu không có mức giá này, thì hướng tới mức giá hợp lý.

2. Khi mức giá do một bên ấn định rõ ràng là không hợp lý, thì một mức giá hợp lý sẽ thay thế cho mức giá này, dù cho hợp đồng có quy định ngược lại.

3. Khi giá được ấn định bởi một bên hoặc bên thứ ba mà bên đó hoặc bên thứ ba không ấn định, thì một mức giá hợp lý sẽ được xác định.

4. Khi mức giá được ấn định thông qua tham khảo một yếu tố, mà yếu tố này không tồn tại, đã chấm dứt tồn tại hay không thể tham chiếu, thì một yếu tố tương đương gần nhất sẽ thay thế.

ĐIỀU 5.1.8

(Hủy hợp đồng không xác định thời hạn)

Mỗi bên có thể hủy hợp đồng không xác định thời hạn bằng cách thông báo trước trong thời hạn hợp lý. Các Điều 7.3.5 và 7.3.7 sẽ được áp dụng cho hậu quả pháp lý của việc hủy hợp đồng nói chung và hoàn trả.

ĐIỀU 5.1.9

(Thỏa thuận từ bỏ quyền)

1. Người có quyền có thể thỏa thuận với người có nghĩa vụ về việc từ bỏ quyền của mình.

2. Đề nghị vô điều kiện về từ bỏ quyền được xem như được chấp nhận nếu người có nghĩa vụ không từ chối ngay sau khi biết.

MỤC 2: QUYỀN CỦA NGƯỜI THỨ BA

ĐIỀU 5.2.1

(Thỏa thuận vì lợi ích của người thứ ba)

1. Các bên ("bên có nghĩa vụ" và "bên có quyền") có thể, thông qua thỏa thuận rõ ràng hay ngầm hiểu, tạo một quyền cho người thứ ba (người "hưởng lợi").

2. Sự tồn tại và nội dung của quyền mà người hưởng lợi có thể thực hiện đối với người có nghĩa vụ được xác định thông qua thỏa thuận giữa các bên và chịu sự chi phối của các điều kiện hoặc các hạn chế khác có trong thỏa thuận.

ĐIỀU 5.2.2

(Người thứ ba có thể xác định được)

Người hưởng lợi cần được xác định với sự chắc chắn đúng mức trong hợp đồng, nhưng có thể không tồn tại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

ĐIỀU 5.2.3

(Điều khoản miễn trừ và hạn chế)

Quyền được tạo cho người hưởng lợi bao gồm quyền viện dẫn điều khoản loại trừ hoặc hạn chế trách nhiệm của người hưởng lợi.

ĐIỀU 5.2.4

(Các biện pháp tự vệ)

Bên có nghĩa vụ có thể chống lại người thứ ba bằng mọi biện pháp tự vệ có thể được sử dụng để chống lại bên có quyền.

ĐIỀU 5.2.5

(Hủy bỏ)

Các bên trong hợp đồng có thể thay đổi hoặc hủy bỏ các quyền được tạo cho người hưởng lợi, trừ phi người này đã chấp nhận các quyền này, và theo đó đã hành động một cách hợp lý.

ĐIỀU 5.2.6

(Từ bỏ quyền)

Người hưởng lợi được phép từ bỏ quyền.

MỤC 3: NGHĨA VỤ CÓ ĐIỀU KIỆN

ĐIỀU 5.3.1

(Các loại điều kiện)

Một hợp đồng hoặc một nghĩa vụ hợp đồng có thể trở thành có điều kiện nếu chúng phải phụ thuộc vào việc thực hiện một sự kiện tương lai hoặc không chắc chắn, mà hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng đó chỉ có hiệu lực (điều kiện hiệu lực), hoặc chấm dứt (điều kiện chấm dứt) nếu sự kiện đó được thực hiện.

ĐIỀU 5.3.2

(Hiệu lực của điều kiện)

Trừ khi các bên có thỏa thuận khác:

a. Hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng có liên quan có hiệu lực vào thời điểm thực hiện điều kiện hiệu lực;

b. Hợp đồng hoặc nghĩa vụ hợp đồng có liên quan chấm dứt vào thời điểm thực hiện điều kiện chấm dứt.

ĐIỀU 5.3.3

(Can thiệp vào trò chơi điều kiện)

1. Nếu một bên ngăn cản việc thực hiện một điều kiện, trái với với nghĩa vụ thiện chí và hợp tác, bên đó không thể viện dẫn đến việc không thực hiện điều kiện.

2. Nếu một bên gây ra việc thực hiện một điều kiện, trái với nghĩa vụ thiện chí và hợp tác, bên đó không thể viện dẫn đến việc thực hiện điều kiện.

ĐIỀU 5.3.4

(Nghĩa vụ duy trì quyền)

Trước khi thực hiện điều kiện, một bên không thể, trái với nghĩa vụ hành động thiện chí, làm ảnh hưởng đến quyền của bên kia trong trường hợp điều kiện được thực hiện.

ĐIỀU 5.3.5

(Hoàn trả trong trường hợp thực hiện một điều kiện chấm dứt)

1. Khi thực hiện một điều kiện chấm dứt, các quy định về hoàn trả tại các Điều 7.3.6 và 7.3.7 sẽ được áp dụng với những điều chỉnh cần thiết.

2. Nếu các bên thỏa thuận rằng một điều kiện chấm dứt sẽ có hiệu lực hồi tố, các quy định về hoàn trả tại Điều 3.2.15 sẽ được áp dụng với những điều chỉnh cần thiết.

CHƯƠNG 6: THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CÁC QUY ĐỊNH CHUNG

ĐIỀU 6.1.1

(Thời điểm thực hiện hợp đồng)

Bên có nghĩa vụ có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ của mình:

a. Vào một ngày xác định, nếu ngày đó được ấn định trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng;

b. Vào một thời điểm bất kỳ trong một khoảng thời gian xác định, nếu khoảng thời gian đó được ấn định trong hợp đồng hoặc có thể xác định được căn cứ vào hợp đồng, trừ trường hợp do hoàn cảnh mà việc lựa chọn thời điểm thực hiện hợp đồng do bên kia quyết định;

c. Trong một thời hạn hợp lý kể từ ngày giao kết hợp đồng, trong các trường hợp khác.

ĐIỀU 6.1.2

(Thực hiện một lần hoặc thực hiện nhiều lần)

Trong các trường hợp quy định tại Điều 6.1.1(b) và (c), bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ một lần, trong phạm vi có thể, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.

ĐIỀU 6.1.3

(Thực hiện một phần)

1. Khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ, bên có quyền có thể từ chối chấp nhận đề nghị thực hiện một phần nghĩa vụ, bất kể đề nghị đó có kèm theo hay không kèm theo bảo đảm về việc thực hiện đúng phần nghĩa vụ còn lại, trừ trường hợp không có lợi ích chính đáng để từ chối chấp nhận đề nghị đó.

2. Bên có nghĩa vụ phải chịu các chi phí bổ sung phát sinh cho bên có quyền do việc thực hiện một phần nghĩa vụ mà không ảnh hưởng đến các biện pháp khác.

ĐIỀU 6.1.4

(Thứ tự thực hiện nghĩa vụ)

1. Trong trường hợp nghĩa vụ của các bên có thể được thực hiện cùng một lúc thì các bên phải thực hiện nghĩa vụ cùng một lúc, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.

2. Trong trường hợp việc thực hiện nghĩa vụ của một bên đòi hỏi một thời hạn nhất định thì bên đó phải thực hiện nghĩa vụ trước, trừ trường hợp hoàn cảnh cho phép xác định khác.

ĐIỀU 6.1.5

(Thực hiện trước thời hạn)

1. Bên có quyền có thể từ chối việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn, trừ trường hợp không có lợi ích chính đáng để từ chối việc đó.

2. Việc một bên chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn của bên kia không ảnh hưởng đến thời hạn mà bên đó phải thực hiện nghĩa vụ của chính mình, nếu thời hạn này đã được ấn định mà không phụ thuộc vào việc thực hiện nghĩa vụ của bên kia.

3. Các chi phí bổ sung phát sinh cho bên có quyền do việc thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn do bên có nghĩa vụ chịu mà không ảnh hưởng đến các biện pháp khác.

ĐIỀU 6.1.6

(Địa điểm thực hiện)

1. Nếu địa điểm thực hiện nghĩa vụ không được quy định trong hợp đồng, hoặc không thể xác định được căn cứ vào hợp đồng thì nghĩa vụ phải được thực hiện:

a. Tại trụ sở của bên có quyền, nếu là nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền;

b. Tại trụ sở của bên có nghĩa vụ, nếu là nghĩa vụ khác.

2. Bên nào thay đổi trụ sở sau khi giao kết hợp đồng thì phải chịu các chi phí liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ bị tăng thêm do việc thay đổi trụ sở đó.

ĐIỀU 6.1.7

(Thanh toán bằng séc hoặc bằng các công cụ khác)

1. Việc thanh toán có thể được thực hiện bằng bất kỳ phương thức nào được sử dụng theo các điều kiện thương mại thông thường tại địa điểm thanh toán.

2. Tuy nhiên, nếu bên có quyền chấp nhận séc, lệnh trả tiền khác hoặc cam kết trả tiền theo quy định tại Khoản 1 ở trên hoặc một cách tự nguyện thì chỉ được coi là đã làm việc đó khi công cụ thanh toán này đã được thanh toán.

ĐIỀU 6.1.8

(Thanh toán bằng chuyển khoản)

1. Trừ trường hợp bên có quyền chỉ định một tài khoản cụ thể, việc thanh toán có thể được thực hiện bằng cách chuyển khoản vào bất kỳ tổ chức tài chính nào mà bên có quyền cho biết là có tài khoản ở đó.

2. Trong trường hợp thanh toán bằng chuyển khoản, bên có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ vào ngày việc chuyển khoản vào tổ chức tài chính của bên có quyền có hiệu lực.

ĐIỀU 6.1.9

(Đồng tiền thanh toán)

1. Bên có nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền được xác định bằng một đồng tiền khác với đồng tiền của nơi thanh toán thì có thể giải phóng nghĩa vụ bằng đồng tiền của nơi thanh toán, trừ trường hợp:

a. Đồng tiền này không thể tự do chuyển đổi; hoặc

b. Các bên đã thỏa thuận là việc thanh toán chỉ được thực hiện bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ hợp đồng.

2. Nếu bên có nghĩa vụ không thể thực hiện việc thanh toán bằng đồng tiền ghi trong nghĩa vụ hợp đồng thì bên có quyền có thể yêu cầu thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán, kể cả trong trường hợp quy định tại điểm b Khoản 1).

3. Việc thanh toán bằng đồng tiền của nơi thanh toán được thực hiện theo tỷ giá hối đoái quy định tại nơi đó khi đến hạn thanh toán.

4. Tuy nhiên, nếu bên có nghĩa vụ không thanh toán khi đến hạn thanh toán thì bên có quyền có thể yêu cầu thanh toán theo tỷ giá hối đoái quy định tại thời điểm đến hạn thanh toán hoặc tại thời điểm thanh toán.

ĐIỀU 6.1.10

(Đồng tiền thanh toán không được quy định cụ thể)

Trong trường hợp đồng tiền thanh toán không được quy định cụ thể thì việc thanh toán được thực hiện bằng đồng tiền của nơi thực hiện việc thanh toán.

ĐIỀU 6.1.11

(Chi phí thực hiện)

Mỗi bên chịu chi phí về việc thực hiện nghĩa vụ của mình.

ĐIỀU 6.1.12

(Khấu trừ các khoản thanh toán)

1. Nếu bên có nghĩa vụ phải thanh toán nhiều khoản tiền đối với cùng một bên có quyền, thì vào thời điểm thanh toán, có thể nêu rõ khoản thanh toán đó được khấu trừ vào khoản nợ nào. Tuy nhiên, khoản thanh toán đó

được khấu trừ theo thứ tự ưu tiên như sau: chi phí, tiền lãi đến hạn và khoản nợ gốc.

2. Nếu bên có nghĩa vụ không nêu rõ việc khấu trừ, thì bên có quyền có thể thông báo cho bên có nghĩa vụ, trong một thời hạn hợp lý sau khi thanh toán, là khoản thanh toán đó được khấu trừ vào khoản nợ nào, với điều kiện khoản nợ này phải đến hạn và không bị tranh chấp.

3. Nếu không xác định việc khấu trừ theo quy định tại hai khoản trên, thì khoản thanh toán sẽ được khấu trừ vào khoản nợ đáp ứng một trong các điều kiện và theo thứ tự quy định dưới đây:

a. Khoản nợ đến hạn hoặc sắp đến hạn thanh toán đầu tiên;

b. Khoản nợ mà bên có quyền có bảo đảm thấp nhất;

c. Khoản nợ có giá trị cao nhất đối với bên có nghĩa vụ;

d. Khoản nợ cũ nhất.

Nếu không có điều kiện nào trên đây được áp dụng thì khoản thanh toán được khấu trừ theo tỷ lệ cho tất cả các khoản nợ.

ĐIỀU 6.1.13

(Khấu trừ đối với các nghĩa vụ phi tiền tệ)

Điều 6.1.12 cũng được áp dụng đối với việc khấu trừ trong trường hợp thực hiện các nghĩa vụ phi tiền tệ nhưng có sự điều chỉnh cần thiết.

ĐIỀU 6.1.14

(Xin phép cơ quan có thẩm quyền)

Trừ trường hợp có quy định khác hoặc hoàn cảnh cho phép xác định khác, nếu pháp luật của một nước yêu cầu phải có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền liên quan đến hiệu lực hoặc việc thực hiện hợp đồng thì:

a. Bên duy nhất có trụ sở ở nước đó phải thực hiện các biện pháp cần thiết để được cấp phép;

b. Trong các trường hợp khác, bên mà việc thực hiện nghĩa vụ phải được cấp phép sẽ thực hiện các biện pháp cần thiết.

ĐIỀU 6.1.15

(Thủ tục xin cấp phép)

1. Bên phải thực hiện các biện pháp cần thiết để được cấp giấy phép phải thực hiện việc đó không chậm trễ và chịu mọi chi phí liên quan.

2. Nếu cần thiết, bên đó phải thông báo ngay lập tức không chậm trễ cho bên kia biết về việc cấp phép hoặc từ chối cấp phép.

ĐIỀU 6.1.16

(Không trả lời về việc xin cấp phép)

1. Một bên có quyền chấm dứt hợp đồng, nếu mặc dù bên có nghĩa vụ xin cấp phép đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết nhưng vẫn không được trả lời về việc xin cấp phép trong thời hạn quy định, hoặc nếu trong trường hợp không quy định thời hạn thì trong thời hạn hợp lý kể từ khi giao kết hợp đồng.

2. Không áp dụng khoản trên trong trường hợp giấy phép chỉ liên quan đến một số điều khoản của hợp đồng và nếu thấy việc duy trì các điều khoản khác là hợp lý, ngay cả khi có thể bị từ chối cấp phép.

ĐIỀU 6.1.17

(Từ chối cấp phép)

1. Việc từ chối cấp phép liên quan đến hiệu lực của hợp đồng làm cho hợp đồng vô hiệu. Hợp đồng chỉ vô hiệu một phần trong trường hợp việc từ chối cấp phép chỉ làm vô hiệu một số điều khoản của hợp đồng và nếu hoàn cảnh cho thấy việc duy trì các điều khoản khác là hợp lý.

2. Các quy định về không thực hiện hợp đồng được áp dụng trong trường hợp việc từ chối cấp phép làm cho không thể thực hiện được toàn bộ hoặc một phần hợp đồng.

MỤC 2: HARDSHIP

ĐIỀU 6.2.1

(Tuân thủ hợp đồng)

Các bên có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ của mình, ngay cả khi chi phí thực hiện nghĩa vụ đó tăng lên, với điều kiện tuân thủ các quy định dưới đây về hardship.

ĐIỀU 6.2.2

(Định nghĩa)

Hoàn cảnh hardship được xác lập khi xảy ra các sự kiện làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng, hoặc do chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên, hoặc do giá trị của nghĩa vụ đối trừ giảm xuống, và:

a. Các sự kiện này xảy ra hoặc được bên bị thiệt hại biết đến sau khi giao kết hợp đồng;

b. Bên bị bất lợi đã không thể tính toán một cách hợp lý đến các sự kiện đó khi giao kết hợp đồng;

c. Các sự kiện này nằm ngoài khả năng kiểm soát của bên bị bất lợi; và

d. Rủi ro về các sự kiện này không được bên bị bất lợi gánh chịu.

ĐIỀU 6.2.3

(Hậu quả)

1. Trong trường hợp hardship, bên bị bất lợi có quyền yêu cầu tiến hành đàm phán lại hợp đồng. Yêu cầu này phải được đưa ra không chậm trễ và phải có căn cứ.

2. Yêu cầu đàm phán lại hợp đồng, bản thân nó, không cho phép bên bị bất lợi có quyền tạm đình chỉ thực hiện nghĩa vụ của mình.

3. Nếu các bên không thỏa thuận được trong một thời hạn hợp lý thì mỗi bên có quyền yêu cầu Tòa án giải quyết.

4. Nếu xác định có hoàn cảnh hardship và nếu thấy hợp lý, Tòa án có thể:

a. Chấm dứt hợp đồng vào ngày và theo các điều kiện do Tòa án quyết định; hoặc

b. Sửa đổi hợp đồng nhằm thiết lập lại sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng.

CHƯƠNG 7: KHÔNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

MỤC 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG VỀ KHÔNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 7.1.1

(Định nghĩa)

Không thực hiện hợp đồng là việc một bên không thực hiện một nghĩa vụ nào đó phát sinh từ hợp đồng, kể cả việc thực hiện hợp đồng không đúng hay chậm trễ.

ĐIỀU 7.1.2

(Lỗi của bên có quyền)

Một bên không thể đòi bồi thường do bên kia không thực hiện hợp đồng trong chừng mực mà việc không thực hiện là do một hành vi hay sự sơ suất của chính bên này hoặc do một sự kiện mà bên này phải chịu rủi ro.

ĐIỀU 7.1.3

(Tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ)

1. Khi một bên phải thực hiện nghĩa vụ đồng thời với bên kia thì có quyền tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ của mình khi bên kia chưa chuẩn bị thực hiện nghĩa vụ của họ.

2. Khi một bên phải thực hiện nghĩa vụ sau bên kia thì có quyền tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ của mình khi bên kia chưa thực hiện nghĩa vụ của họ.

ĐIỀU 7.1.4

(Sự khắc phục của bên có nghĩa vụ)

1. Bên có nghĩa vụ có thể áp dụng mọi biện pháp để khắc phục việc không thực hiện bằng chi phí của mình, miễn là:

a. Bên này thông báo không chậm trễ về biện pháp đó và chỉ rõ nó sẽ được thực hiện khi nào và như thế nào;

b. Biện pháp đó là phù hợp với hoàn cảnh;

c. Bên có quyền không có lợi ích chính đáng nào để từ chối biện pháp đó; và

d. Biện pháp này được áp dụng không chậm trễ.

2. Thông báo hủy hợp đồng không ảnh hưởng đến quyền khắc phục này.

3. Khi thông báo khắc phục có hiệu lực, các quyền của bên có quyền mà không phù hợp với việc thực hiện các nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ sẽ bị tạm ngừng cho đến khi hết thời hạn quy định.

4. Bên có quyền có thể tạm ngừng thực hiện các nghĩa vụ của mình khi mà việc khắc phục chưa được thực hiện.

5. Mặc dù đã có sự khắc phục, bên có quyền vẫn có thể đòi bồi thường thiệt hại cho sự chậm trễ cũng như cho những tổn thất xảy ra hoặc không thể ngăn chặn được.

ĐIỀU 7.1.5

(Thời hạn bổ sung thực hiện nghĩa vụ)

1. Trong trường hợp không thực hiện nghĩa vụ, bên có quyền có thể thông báo gia hạn thêm cho bên có nghĩa vụ một thời hạn bổ sung để bên này thực hiện nghĩa vụ của mình.

2. Trong suốt thời gian trước khi thời hạn này kết thúc, bên có quyền có thể dừng thực hiện các nghĩa vụ liên quan của mình và đòi bồi thường thiệt hại, nhưng không được viện dẫn bất kỳ biện pháp giải quyết nào khác. Tuy nhiên, bên có quyền có thể viện dẫn các biện pháp khác được quy định tại Chương này khi bên có nghĩa vụ thông báo cho bên này biết về việc sẽ không hoàn thành nghĩa vụ trong thời hạn bổ sung hoặc trong khoảng thời hạn bổ sung này, việc thực hiện đúng hợp đồng không diễn ra.

3. Bên có quyền, trong thông báo, gia hạn bổ sung một khoảng thời gian hợp lý, có thể chấm dứt hợp đồng khi thời hạn này kết thúc nếu việc chậm thực hiện nghĩa vụ không phải là một trường hợp không thực hiện chủ yếu. Một thời hạn bổ sung có thời gian không hợp lý có thể được điều chỉnh cho hợp lý. Bên có quyền có thể, trong thông báo, quy định việc không thực nghĩa vụ trong thời hạn đã được bổ sung sẽ đương nhiên chấm dứt hợp đồng.

4. Khoản trên không được áp dụng khi việc không thực hiện có vai trò rất nhỏ đối với toàn bộ nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ.

ĐIỀU 7.1.6

(Điều khoản miễn trừ)

Mỗi bên không thể viện dẫn điều khoản hạn chế hay miễn trừ trách nhiệm trong trường hợp không thực hiện nghĩa vụ, hoặc điều khoản cho phép thực hiện nghĩa vụ thực chất khác với nghĩa vụ mà bên kia có thể chờ đợi một cách hợp lý, nếu tính đến mục đích của hợp đồng, thì rõ ràng không thể chấp nhận việc thực hiện nghĩa vụ đó.

ĐIỀU 7.1.7

(Trường hợp bất khả kháng)

1. Bên có nghĩa vụ được miễn trừ hậu quả do việc không thực hiện của mình, nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện là do một trở ngại vượt

khỏi tầm kiểm soát của bên có nghĩa vụ, và không thể mong chờ một cách hợp lý rằng mình có thể xem xét được những trở ngại này vào thời điểm ký kết hợp đồng, dự đoán hay vượt qua được trở ngại hoặc dự đoán được hay khắc phục được hậu quả của trở ngại đó.

2. Khi trở ngại chỉ có ý nghĩa tạm thời, sự miễn trừ có hiệu lực trong một thời hạn hợp lý có tính đến các hậu quả của trở ngại đối với việc thực hiện hợp đồng.

3. Bên có nghĩa vụ phải thông báo cho bên có quyền về sự tồn tại của trở ngại và ảnh hưởng của chúng đối với khả năng thực hiện của mình. Nếu thông báo không đến tay người nhận trong khoảng thời hạn hợp lý kể từ khi bên có nghĩa vụ biết hoặc buộc phải biết về trở ngại, thì bên có nghĩa vụ phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại gây ra do không nhận được thông báo.

4. Những quy định của điều khoản này không ngăn cấm các bên thực hiện quyền hủy hợp đồng, hoãn thực hiện nghĩa vụ hoặc yêu cầu thanh toán tiền lãi cho khoản tiền đến hạn.

MỤC 2: QUYỀN YÊU CẦU THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 7.2.1

(Thực hiện nghĩa vụ thanh toán)

Khi bên có nghĩa vụ không thực hiện nghĩa vụ thanh toán bên có quyền có thể yêu cầu thanh toán.

ĐIỀU 7.2.2

(Thực hiện nghĩa vụ phi tiền tệ)

Khi bên có nghĩa vụ không thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán, bên có quyền có thể yêu cầu nghĩa vụ phải thực hiện, trừ khi:

a. Không thể thực hiện nghĩa vụ theo quy định của pháp luật hoặc trên thực tế;

b. Việc thực hiện nghĩa vụ hoặc, nếu có thể, các phương thức thực hiện nghĩa vụ đòi hỏi sự cố gắng nỗ lực hoặc những khoản chi phí không hợp lý;

c. Bên có quyền có thể nhận một cách hợp lý được việc thực hiện nghĩa vụ bằng phương pháp khác;

d. Việc thực hiện mang tính chất cá nhân tuyệt đối; hay

e. Bên có quyền không yêu cầu thực hiện nghĩa vụ trong một thời hạn hợp lý kể từ thời điểm bên này đã biết hoặc lẽ ra phải biết về việc không thực hiện nghĩa vụ.

ĐIỀU 7.2.3

(Sửa chữa và thay thế)

Tùy từng trường hợp, quyền yêu cầu thực hiện bao gồm yêu cầu sửa chữa hoặc thay thế vật cũng như tất cả các biện pháp khắc phục việc thực hiện không đúng. Các quy định của các Điều 7.2.1 và 7.2.2 cũng áp dụng trong trường hợp này.

ĐIỀU 7.2.4

(Tiền phạt do Tòa án quyết định)

1. Tòa án quyết định bên có nghĩa vụ phải hoàn thành nghĩa vụ của mình cũng có thể buộc bên có nghĩa vụ trả một khoản tiền phạt nếu bên này không tuân thủ quyết định của Tòa.

2. Tiền phạt có thể được thanh toán cho bên có quyền, trừ trường hợp những quy định bắt buộc ở nơi xét xử có quy định khác. Việc thanh toán tiền phạt không làm mất đi quyền đòi bồi thường thiệt hại của người có quyền.

ĐIỀU 7.2.5

(Thay đổi biện pháp)

1. Bên có quyền, sau khi đã yêu cầu thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán mà vẫn không nhận được việc thực hiện trong thời hạn ấn định, hoặc nếu không có thời gian ấn định, trong một thời hạn hợp lý, có thể viện dẫn đến các biện pháp xử lý khác.

2. Khi quyết định của Tòa án về việc thực hiện một nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán không thể được cưỡng chế thực hiện, bên có quyền có thể viện dẫn mọi biện pháp khác.

MỤC 3: HỦY HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 7.3.1

(Quyền hủy hợp đồng)

1. Một bên có thể hủy hợp đồng nếu có trường hợp không thực hiện chủ yếu của bên kia.

2. Để xác định yếu tố cấu thành việc không thực hiện chủ yếu, căn cứ vào những tình tiết cụ thể sau đây:

a. Việc không thực hiện nghĩa vụ làm mất đi những quyền lợi chủ yếu người có quyền được mong đợi từ hợp đồng, trừ trường hợp bên có nghĩa vụ đã không dự tính trước hoặc đã không thể dự tính trước một cách hợp lý hậu quả này;

b. Việc thực hiện nghiêm ngặt nghĩa vụ là bản chất của hợp đồng;

c. Việc không thực hiện nghĩa vụ là cố ý hoặc không tính đến hậu quả;

d. Việc không thực hiện nghĩa vụ khiến cho bên có quyền tin rằng không thể tin cậy vào việc thực hiện hợp đồng trong tương lai;

e. Trong trường hợp hủy hợp đồng, bên có nghĩa vụ có thể sẽ phải chịu những tổn thất quá mức do sự chuẩn bị hoặc việc thực hiện hợp đồng;

3. Trong trường hợp chậm trễ, bên có quyền cũng có thể hủy hợp đồng nếu bên có nghĩa vụ không thực hiện trong thời hạn được quy định tại Điều 7.1.5.

ĐIỀU 7.3.2

(Thông báo hủy hợp đồng)

1. Việc hủy hợp đồng được thực hiện bằng thông báo cho bên có nghĩa vụ biết.

2. Khi có việc đề nghị thực hiện chậm trễ hoặc việc thực hiện không đúng, bên có quyền mất quyền hủy hợp đồng nếu không thông báo cho bên kia trong một thời hạn hợp lý kể từ khi bên họ đã biết hoặc lẽ ra phải biết về việc đề nghị hay việc thực hiện không đúng.

ĐIỀU 7.3.3

(Không thực hiện trước thời hạn)

Một bên có căn cứ để hủy hợp đồng, nếu trước thời hạn, rõ ràng sẽ có việc không thực hiện chủ yếu từ phía bên kia.

ĐIỀU 7.3.4

(Bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng)

Nếu một bên tin một cách hợp lý rằng việc không thực hiện chủ yếu của bên kia sẽ xảy ra, thì có thể yêu cầu bên này những bảo đảm đầy đủ cho việc thực hiện đúng, và có thể, trong khoảng thời gian đó, tạm dừng việc thực hiện nghĩa vụ của riêng mình. Họ có thể hủy hợp đồng nếu những bảo đảm này không được đáp ứng trong một thời hạn hợp lý.

ĐIỀU 7.3.5

(Hậu quả của việc hủy hợp đồng)

1. Việc hủy hợp đồng giải phóng các bên khỏi những nghĩa vụ của mình trong tương lai.

2. Việc hủy hợp đồng không loại trừ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại cho việc không thực hiện.

3. Việc hủy hợp đồng không ảnh hưởng tới các điều khoản hợp đồng về giải quyết tranh chấp hay tới mọi điều khoản khác có hiệu lực kể cả trong trường hợp hủy hợp đồng.

ĐIỀU 7.3.6

(Hoàn trả trong trường hợp hợp đồng thực hiện một lần)

1. Sau khi hủy hợp đồng được thực hiện một lần, mỗi bên có thể yêu cầu bên kia hoàn trả những gì mình đã cung cấp khi thực hiện hợp đồng, với điều kiện là đồng thời hoàn trả cho bên kia những gì đã nhận.

2. Nếu việc hoàn trả bằng hiện vật không thể thực hiện được hoặc không thích đáng thì phải hoàn trả bằng giá trị tương đương nếu việc làm đó là hợp lý.

3. Bên đã tiếp nhận việc thực hiện nghĩa vụ không phải hoàn lại bằng giá trị nếu việc không thể hoàn lại bằng hiện chất là do lỗi của bên kia.

4. Có thể đòi bồi thường cho những chi phí hợp lý để duy trì hoặc bảo quản những gì đã nhận được.

ĐIỀU 7.3.7

(Hoàn trả trong trường hợp hợp đồng dài hạn)

1. Sau khi hủy một hợp đồng dài hạn, thì việc hoàn trả chỉ có thể diễn ra cho giai đoạn sau của việc hủy hợp đồng, với điều kiện hợp đồng đó có thể phân chia được theo phần.

2. Việc hoàn trả được thực hiện theo các quy định của Điều 7.3.6.

MỤC 4: BỒI THƯỜNG THIỆT HẠI

ĐIỀU 7.4.1

(Quyền đòi bồi thường thiệt hại)

Việc không thực hiên một nghĩa vụ đem lại cho bên có quyền quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại, hoặc chỉ yêu cầu bồi thường thiệt hại, hoặc đồng thời với những biện pháp khác, ngoại trừ những trường hợp được miễn trừ được quy định trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT.

ĐIỀU 7.4.2

(Bồi thường toàn bộ)

1. Bên có quyền có quyền đòi bồi thường toàn bộ những thiệt hại mà mình đã phải chịu từ việc không thực hiện. Thiệt hại bao gồm những tổn thất mà bên này đã phải gánh chịu và những lợi ích bị mất đi, có tính đến mọi khoản lợi cho bên có quyền từ một khoản chi phí hay tổn thất tránh được.

2. Thiệt hại có thể là phi tiền tệ và bắt nguồn đặc biệt từ nỗi đau thể chất hoặc tinh thần.

ĐIỀU 7.4.3

(Tính xác thực của thiệt hại)

1. Những thiệt hại, kể cả những thiệt hại trong tương lai, chỉ có thể được bồi thường khi chúng được thiết lập với một mức độ hợp lý về tính xác thực.

2. Sự mất một cơ hội có thể được bồi thường trong phạm vi của khả năng thành hiện thực của cơ hội.

3. Khi không thể thiết lập với một mức độ đầy đủ tính xác thực về khoản tiền bồi thường thì thiệt hại được xác định tùy theo Tòa án.

ĐIỀU 7.4.4

(Tính dự đoán trước được của thiệt hại)

Bên có nghĩa vụ chỉ chịu trách nhiệm đối với những thiệt hại mà mình đã dự đoán trước hoặc đã có thể dự đoán trước một cách hợp lý, vào thời điểm giao kết hợp đồng như là một hậu quả có thể xảy ra từ việc không thực hiện.

ĐIỀU 7.4.5

(Xác định thiệt hại trong trường hợp thay thế)

Bên có quyền đã hủy hợp đồng và ký kết một hợp đồng thay thế trong một thời hạn hợp lý và với một cách thức hợp lý, có thể thu hồi khoản chênh lệch về giá thỏa thuận tại hợp đồng ban đầu so với và giá của hợp đồng thay thế, cũng như việc bồi thường cho mọi thiệt hại bổ sung.

ĐIỀU 7.4.6

(Xác định thiệt hại theo giá thị trường)

1. Bên có quyền, sau khi hủy hợp đồng, mà không thiết lập một hợp đồng thay thế khác, có thể đòi bồi thường cho khoản chênh lệch giữa giá thỏa thuận ban đầu của hợp đồng và giá trên thị trường tại ngày hủy hợp đồng nếu tồn tại giá thị trường cho nghĩa vụ thỏa thuận, cũng tương tự như đòi bồi thường cho những thiệt hại bổ sung.

2. Giá trên thị trường là giá nói chung được trả cho hàng hóa hoặc dịch vụ cung ứng trong những hoàn cảnh có thể so sánh được ở nơi mà hợp đồng lẽ ra phải được thực hiện, hoặc khi không xác định được giá thị trường của nơi này, là giá thị trường được trả ở một nơi khác mà xét thấy hợp lý lấy để xác định.

ĐIỀU 7.4.7

(Một phần thiệt hại do lỗi của bên có quyền)

Khi thiệt hại do một phần lỗi của bên có quyền bởi hành vi thực hiện hoặc không thực hiện của bên này, hoặc do một sự kiện mà bên này chịu trách nhiệm về rủi ro, khoản tiền bồi thường sẽ bị giảm tương ứng với mức độ mà các yếu tố trên góp phần gây nên thiệt hại và có tính đến hành vi xử sự của các bên.

ĐIỀU 7.4.8

(Hạn chế thiệt hại)

1. Bên có nghĩa vụ không chịu trách nhiệm đối với thiệt hại mà bên có quyền lẽ ra có thể hạn chế được bằng những biện pháp hợp lý.

2. Bên có quyền có thể đòi đền bù những chi phí hợp lý đã chi nhằm hạn chế thiệt hại.

ĐIỀU 7.4.9

(Lãi từ việc không thanh toán)

1. Trong trường hợp không được thanh toán một khoản tiền đến hạn, bên có quyền được quyền yêu cầu bên kia về khoản tiền lãi cho khoản tiền này từ thời hạn thanh toán đến hạn cho đến ngày thanh toán, cho dù có hay không có việc miễn trừ.

2. Tỷ lệ lãi suất là tỷ lệ lãi suất trung bình cho vay ngắn hạn của ngân hàng cho đồng tiền thanh toán của hợp đồng tại địa điểm và tại thời điểm việc thanh toán phải được thực hiện, nếu không xác định được tỷ lệ lãi suất này tại địa điểm trên thì áp dụng tỷ lệ lãi suất trung bình cho vay ngắn hạn của quốc gia có đồng tiền thanh toán. Nếu không xác định được cả hai tỷ lệ lãi trên, thì tỷ lệ lãi suất là tỷ lệ lãi thích hợp được xác định bởi luật của quốc gia có đồng tiền thanh toán.

3. Bên có quyền ngoài ra còn được quyền yêu cầu bồi thường cho mọi thiệt hại bổ sung.

ĐIỀU 7.4.10

(Tiền lãi từ khoản tiền bồi thường thiệt hại)

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, tiền bồi thường thiệt hại do không thực hiện nghĩa vụ không phải là nghĩa vụ thanh toán làm phát sinh tiền lãi từ ngày không thực hiện.

ĐIỀU 7.4.11

(Phương thức bồi thường bằng tiền)

1. Tiền bồi thường thiệt hại được trả một lần duy nhất. Tuy nhiên, các bên có thể trả theo định kỳ bởi tính chất của thiệt hại.

2. Những thanh toán định kỳ có thể được kèm theo chỉ số trượt giá.

ĐIỀU 7.4.12

(Đồng tiền tính toán thiệt hại)

Thiệt hại được tính hoặc bằng đồng tiền quy định trong điều khoản về nghĩa vụ thanh toán, hoặc bằng đồng tiền tại nơi thiệt hại phát sinh, tùy theo đồng tiền nào thích hợp nhất.

ĐIỀU 7.4.13

(Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng)

1. Khi hợp đồng quy định bên không thực hiện nghĩa vụ sẽ phải trả một khoản tiền bồi thường nhất định do việc không thực hiện, bên có quyền sẽ được hưởng khoản tiền này một cách độc lập với thiệt hại thực tế phải gánh chịu.

2. Tuy vậy, mặc dù có thỏa thuận khác, khoản tiền bồi thường có thể được giảm một cách hợp lý nếu nó quá mức so với thiệt hại gây ra do việc không thực hiện và do các hoàn cảnh khác.

CHƯƠNG 8: BÙ TRỪ

ĐIỀU 8.1

(Điều kiện bù trừ)

1. Trong trường hợp hai người đồng thời có nghĩa vụ với nhau về một khoản tiền hoặc các khoản nợ có bản chất như nhau, thì một trong hai bên (gọi là bên thứ nhất) có thể bù trừ khoản nợ của mình đối với bên có quyền (gọi là bên kia) nếu như, vào thời điểm bù trừ,

a. Bên thứ nhất có quyền trả nợ;

b. Khoản nợ mà bên kia là chắc chắn, xét về sự tồn tại và về trị giá, và có thể được đòi.

2. Nếu các khoản nợ của hai bên xuất phát từ cùng một hợp đồng, thì bên thứ nhất có thể bù trừ khoản nợ của mình với khoản nợ của bên kia mà khoản nợ này không chắc chắn xét về sự tồn tại và xét về trị giá.

ĐIỀU 8.2

(Bù trừ các khoản nợ bằng ngoại tệ)

Trong trường hợp các khoản nợ về tiền phải được thanh toán bằng các đồng tiền khác nhau, thì các bên chỉ có thể thực hiện việc bù trừ nếu như hai đồng tiền đó được tự do chuyển đổi, và nếu hai bên không có thỏa thuận với nhau rằng bên thứ nhất phải thanh toán nợ bằng một đồng tiền xác định.

ĐIỀU 8.3

(Thông báo thực hiện bù trừ)

Việc bù trừ được thực hiện bằng cách thông báo cho bên kia.

ĐIỀU 8.4

(Nội dung của thông báo)

1. Thông báo phải chỉ rõ một cách chính xác về các khoản nợ có liên quan đến việc bù trừ.

2. Nếu thông báo không chỉ rõ các khoản nợ có liên quan đến việc bù trừ thì bên kia có thể tuyên bố với bên thứ nhất trong một thời hạn hợp lý về một khoản nợ hoặc các khoản nợ mà họ muốn bù trừ. Nếu không có một tuyên bố như vậy, thì việc bù trừ được thực hiện một cách tỷ lệ với tất cả các khoản nợ.

ĐIỀU 8.5

(Hậu quả của việc bù trừ)

1. Việc bù trừ làm chấm dứt các khoản nợ.

2. Nếu các khoản nợ có trị giá khác nhau, thì việc bù trừ sẽ làm chấm dứt các khoản nợ tương ứng với trị giá của khoản nợ thấp hơn.

3. Việc bù trừ phát sinh hiệu lực vào ngày thông báo.

CHƯƠNG 9: CHUYỂN GIAO QUYỀN, CHUYỂN GIAO NGHĨA VỤ, CHUYỂN GIAO HỢP ĐỒNG

MỤC 1: CHUYỂN GIAO QUYỀN

ĐIỀU 9.1.1

(Định nghĩa)

"Chuyển giao quyền" là việc một người ("người chuyển giao quyền") chuyển giao theo thỏa thuận cho một người khác ("người thế quyền"), quyền

của mình đối với người thứ ba ("người có nghĩa vụ"), liên quan đến việc thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác. Việc chuyển giao này có thể được thực hiện như một biện pháp bảo đảm.

ĐIỀU 9.1.2

(Các trường hợp loại trừ)

Mục này không điều chỉnh các trường hợp chuyển giao được thực hiện theo các quy định đặc biệt áp dụng đối với việc chuyển giao:

a. Các công cụ thanh toán như chứng từ có thể chuyển nhượng, chứng từ sở hữu và các công cụ tài chính; hoặc

b. Các quyền yêu cầu trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp.

ĐIỀU 9.1.3

(Khả năng chuyển giao các quyền yêu cầu phi tiền tệ)

Quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ chỉ được chuyển giao nếu việc chuyển giao không làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên một cách cơ bản.

ĐIỀU 9.1.4

(Chuyển giao một phần)

1. Quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền có thể được chuyển giao một phần.

2. Quyền yêu cầu thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ chỉ có thể được chuyển giao một phần nếu nghĩa vụ đó có thể phân chia được và nếu việc chuyển giao không làm cho chi phí thực hiện nghĩa vụ đó tăng lên một cách cơ bản.

ĐIỀU 9.1.5

(Quyền tương lai)

Quyền tương lai được coi là được chuyển giao vào thời điểm thỏa thuận, với điều kiện khi phát sinh, quyền đó có thể xác định được là quyền được chuyển giao.

ĐIỀU 9.1.6

(Các quyền được chuyển giao mà không được xác định một cách riêng rẽ)

Một số quyền có thể được chuyển giao cùng nhau mà không được xác định một cách riêng rẽ, với điều kiện các quyền này có thể được xác định là các quyền được chuyển giao vào thời điểm chuyển giao hoặc khi phát sinh trong tương lai.

ĐIỀU 9.1.7

(Việc chuyển giao chỉ cần có thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền)

1. Quyền yêu cầu được chuyển giao chỉ căn cứ vào thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người thế quyền mà không cần thông báo cho người có nghĩa vụ.

2. Việc chuyển giao không cần có sự đồng ý của người có nghĩa vụ, trừ trường hợp nghĩa vụ của người đó, theo hoàn cảnh cụ thể, chủ yếu mang tính cá nhân.

ĐIỀU 9.1.8

(Chi phí bổ sung cho người có nghĩa vụ)

Người có nghĩa vụ được người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền bồi thường toàn bộ chi phí bổ sung phát sinh do việc chuyển giao.

ĐIỀU 9.1.9

(Điều khoản không chuyển giao)

1. Việc chuyển giao quyền yêu cầu thanh toán một khoản tiền có hiệu lực, ngay cả khi có thỏa thuận giữa người chuyển giao quyền và người có nghĩa vụ hạn chế hoặc cấm việc chuyển giao đó. Tuy nhiên, người chuyển giao quyền có thể phải chịu trách nhiệm đối với người có nghĩa vụ về việc không thực hiện hợp đồng.

2. Việc chuyển giao quyền yêu cầu thực hiện một công việc khác không có hiệu lực, nếu việc chuyển giao đó trái với thỏa thuận hạn chế hoặc cấm chuyển giao giữa người chuyển giao quyền và người có nghĩa vụ. Tuy nhiên, việc chuyển giao đó có hiệu lực nếu vào thời điểm chuyển giao, người thế quyền không biết hoặc không phải biết có thỏa thuận đó. Trong trường hợp này, người chuyển giao quyền có thể phải chịu trách nhiệm đối với người có nghĩa vụ về việc không thực hiện hợp đồng.

ĐIỀU 9.1.10

(Thông báo cho người có nghĩa vụ)

1. Khi chưa được người chuyển giao quyền hoặc người thế quyền thông báo về việc chuyển giao thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người chuyển giao quyền.

2. Sau khi nhận được thông báo này, người có nghĩa vụ chỉ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán cho người thế quyền.

ĐIỀU 9.1.11

(Chuyển giao liên tiếp)

Nếu người chuyển giao quyền chuyển giao cùng một quyền cho hai hoặc nhiều người thế quyền liên tiếp, thì người có nghĩa vụ được giải phóng nghĩa vụ khi thanh toán theo thứ tự nhận được thông báo.

ĐIỀU 9.1.12

(Chứng cứ đầy đủ về việc chuyển giao)

1. Nếu thông báo về việc chuyển giao do người thế quyền thực hiện, thì người có nghĩa vụ có quyền yêu cầu người thế quyền cung cấp cho mình, trong một thời hạn hợp lý, chứng cứ đầy đủ chứng minh tính xác thực của việc chuyển giao.

2. Khi chưa nhận được chứng cứ đầy đủ như trên thì người có nghĩa vụ có quyền tạm đình chỉ thanh toán.

3. Thông báo không có hiệu lực nếu chứng cứ không được cung cấp đầy đủ.

4. Chứng cứ đầy đủ chủ yếu là một văn bản viết do người chuyển giao quyền lập ra và nêu rõ việc chuyển giao đã được thực hiện.

ĐIỀU 9.1.13

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

1. Người có nghĩa vụ có thể áp dụng đối kháng đối với người thế quyền về tất cả các biện pháp phòng vệ mà họ có thể áp dụng đối kháng đối với người chuyển giao quyền.

2. Người có nghĩa vụ có thể thực hiện đối với người thế quyền mọi quyền bù trừ mà họ có thể thực hiện đối với người chuyển giao quyền trước khi nhận được thông báo về việc chuyển giao.

ĐIỀU 9.1.14

(Các quyền liên quan đến quyền được chuyển giao)

Người thế quyền được hưởng:

a. Tất cả các quyền được thanh toán hoặc được thực hiện một công việc khác của người chuyển giao quyền như quy định trong hợp đồng, liên quan đến quyền được chuyển giao; và

b. Tất cả các quyền bảo đảm thực hiện quyền yêu cầu được chuyển giao.

ĐIỀU 9.1.15

(Các bảo đảm của người chuyển giao quyền)

Trừ khi có quy định khác, người chuyển giao quyền bảo đảm cho người thế quyền như sau:

a. Quyền được chuyển giao tồn tại vào thời điểm chuyển giao, trừ trường hợp quyền tương lai;

b. Người chuyển giao quyền có quyền chuyển giao quyền;

c. Quyền chưa được chuyển giao trước đó cho một người thế quyền khác và không bị ràng buộc bởi bất kỳ quyền hoặc yêu cầu nào của người thứ ba;

d. Người có nghĩa vụ không thể áp dụng bất kỳ biện pháp phòng vệ nào;

e. Người có nghĩa vụ cũng như người chuyển giao quyền đã và sẽ không thông báo thực hiện bù trù đối với quyền được chuyển giao;

f. Người chuyển giao quyền sẽ hoàn trả cho người thế quyền mọi khoản thanh toán nhận được từ người có nghĩa vụ trước khi việc chuyển giao được thông báo.

MỤC 2: CHUYỂN GIAO NGHĨA VỤ

ĐIỀU 9.2.1

(Phương thức chuyển giao)

Nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền hoặc thực hiện một công việc khác có thể được một người ("người có nghĩa vụ ban đầu") chuyển giao cho một người khác ("người có nghĩa vụ mới"):

a. Theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới, với điều kiện tuân thủ Điều 9.2.3; hoặc

b. Theo thỏa thuận giữa người có quyền và người có nghĩa vụ mới, theo đó người có nghĩa vụ mới nhận thực hiện nghĩa vụ.

ĐIỀU 9.2.2

(Các trường hợp loại trừ)

Mục này không áp dụng đối với việc chuyển giao nghĩa vụ được thực hiện theo các quy định đặc biệt về chuyển giao nghĩa vụ trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp.

ĐIỀU 9.2.3

(Phải có sự đồng ý của người có quyền về việc chuyển giao)

Việc chuyển giao nghĩa vụ theo thỏa thuận giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới phải có sự đồng ý của người có quyền.

ĐIỀU 9.2.4

(Sự đồng ý trước của người có quyền)

1. Người có quyền có thể đồng ý trước về việc chuyển giao nghĩa vụ.

2. Nếu người có quyền đã đồng ý trước thì việc chuyển giao nghĩa vụ có hiệu lực khi việc chuyển giao được thông báo cho người có quyền hoặc khi được người có quyền thừa nhận.

ĐIỀU 9.2.5

(Giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu)

1. Người có quyền có thể giải phóng nghĩa vụ cho người có nghĩa vụ ban đầu.

2. Người có quyền cũng có thể quyết định là người có nghĩa vụ ban đầu vẫn là người có nghĩa vụ trong trường hợp người có nghĩa vụ mới không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình.

3. Trong mọi trường hợp khác, người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới phải liên đới chịu trách nhiệm.

ĐIỀU 9.2.6

(Thực hiện bởi người thứ ba)

1. Không có sự đồng ý của người có quyền, người có nghĩa vụ có thể thỏa thuận với một người khác là người này sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho mình, trừ trường hợp nghĩa vụ, theo hoàn cảnh cụ thể, chủ yếu mang tính cá nhân.

2. Người có quyền bảo lưu quyền yêu cầu của mình đối với người có nghĩa vụ.

ĐIỀU 9.2.7

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

1. Người có nghĩa vụ mới có quyền áp dụng đối kháng đối với người có quyền tất cả biện pháp phòng vệ mà người có nghĩa vụ ban đầu có thể áp dụng đối kháng đối với người có quyền.

2. Người có nghĩa vụ mới không thể thực hiện đối với người có quyền quyền bù trừ mà người có nghĩa vụ ban đầu có thể thực hiện đối với người có quyền.

ĐIỀU 9.2.8

(Các quyền liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao)

1. Người có quyền có thể yêu cầu người có nghĩa vụ mới thực hiện tất cả các quyền được thanh toán hoặc được thực hiện một công việc khác của mình được quy định trong hợp đồng, liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao.

2. Nếu người có nghĩa vụ ban đầu được giải phóng nghĩa vụ theo quy định tại Khoản 1 Điều 9.2.5, thì bất kỳ người nào khác không phải là người có nghĩa vụ mới đã bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ cũng được giải phóng nghĩa vụ, trừ khi người đó chấp nhận duy trì bảo đảm đó vì lợi ích của người có quyền.

3. Việc giải phóng nghĩa vụ của người có nghĩa vụ ban đầu cũng làm chấm dứt mọi biện pháp bảo đảm mà người có nghĩa vụ ban đầu đã cung cấp cho người có quyền, trừ khi biện pháp bảo đảm đó liên quan đến một tài sản được chuyển giao trong một giao dịch được thực hiện giữa người có nghĩa vụ ban đầu và người có nghĩa vụ mới.

MỤC 3: CHUYỂN GIAO HỢP ĐỒNG

ĐIỀU 9.3.1

(Định nghĩa)

"Chuyển giao hợp đồng" là việc một người ("người chuyển giao hợp đồng") chuyển giao theo thỏa thuận cho một người khác ("người thế hợp đồng") các quyền và nghĩa vụ phát sinh từ một hợp đồng của mình với một người khác ("bên kia").

ĐIỀU 9.3.2

(Các trường hợp loại trừ)

Mục này không điều chỉnh các trường hợp chuyển giao hợp đồng được thực hiện theo các quy định đặc biệt được áp dụng đối với việc chuyển giao hợp đồng trong trường hợp chuyển giao doanh nghiệp.

ĐIỀU 9.3.3

(Phải có sự đồng ý của bên kia)

Việc chuyển giao hợp đồng phải có sự đồng ý của bên kia.

ĐIỀU 9.3.4

(Sự đồng ý trước của bên kia)

1. Bên kia có thể đồng ý trước về việc chuyển giao hợp đồng.

2. Nếu bên kia đã đồng ý trước về việc chuyển giao hợp đồng thì việc chuyển giao có hiệu lực khi được thông báo cho bên kia hoặc khi được bên kia thừa nhận.

ĐIỀU 9.3.5

(Giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng)

1. Bên kia có thể giải phóng cho người chuyển giao hợp đồng.

2. Bên kia cũng có thể quyết định là người chuyển giao hợp đồng vẫn phải chịu trách nhiệm trong trường hợp người thế hợp đồng không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình.

3. Trong mọi trường hợp khác, người chuyển giao hợp đồng và người thế hợp đồng phải liên đới chịu trách nhiệm.

ĐIỀU 9.3.6

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

1. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao quyền yêu cầu thì áp dụng Điều 9.1.13.

2. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao nghĩa vụ thì áp dụng Điều 9.2.7.

ĐIỀU 9.3.7

(Các quyền được chuyển giao cùng với hợp đồng)

1. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao quyền yêu cầu thì áp dụng Điều 9.1.14.

2. Trong trường hợp việc chuyển giao hợp đồng bao gồm việc chuyển giao nghĩa vụ thì áp dụng Điều 9.2.8.

CHƯƠNG 10: THỜI HIỆU

ĐIỀU 10.1

(Phạm vi điều chỉnh của Chương)

1. Các quyền được quy định trong Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không thể được thực hiện sau một khoảng thời gian gọi là "thời hiệu" theo quy định của Chương này.

2. Chương này không quy định thời hạn mà theo quy định của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, trong thời hạn này, một bên phải gửi thông báo cho bên kia hoặc thực hiện một hành vi không phải là khởi kiện để có hoặc để thực hiện quyền của mình.

ĐIỀU 10.2

(Thời hiệu)

1. Thời hiệu của luật chung là 03 năm tính từ ngày tiếp theo ngày mà bên có quyền lợi biết hoặc đáng lẽ phải biết về những hành vi cho phép thực hiện quyền.

2. Trong mọi trường hợp, thời hiệu tối đa là 10 năm kể từ ngày tiếp theo ngày mà quyền có thể được thực hiện.

ĐIỀU 10.3

(Các bên tự sửa đổi thời hiệu)

1. Các bên có thể tự sửa đổi thời hiệu.

2. Tuy nhiên, các bên không thể:

a. Rút ngắn thời hiệu của luật chung ít hơn 1 năm.

b. Rút ngắn thời hạn tối đa của thời hiệu ít hơn 4 năm.

c. Kéo dài thời hạn tối đa của thời hiệu tới hơn 15 năm.

ĐIỀU 10.4

(Thời hạn mới của thời hiệu do thừa nhận quyền)

1. Khi bên có nghĩa vụ thừa nhận quyền của bên có quyền trước khi hết thời hiệu của luật chung, một thời hiệu mới của luật chung bắt đầu được tính từ ngày hôm sau ngày được thừa nhận.

2. Thời hạn tối đa của thời hiệu không thay đổi, nhưng thời hạn này có thể bị vượt quá do bắt đầu một thời hiệu mới theo luật chung quy định tại Khoản 1 Điều 10.2.

ĐIỀU 10.5

(Thời hiệu tạm ngừng do thủ tục tố tụng)

1. Thời hiệu bị tạm ngừng:

a. Khi bên có quyền, bằng việc tiến hành thủ tục kiện tụng hoặc trong quá trình một vụ kiện đang được thực hiện, thực hiện một hành vi mà theo luật của cơ quan tài phán được coi là bảo vệ quyền lợi quyền của mình đối với bên có nghĩa vụ;

b. Khi bên có quyền, trong trường hợp bên có nghĩa vụ không có khả năng thanh toán, thực hiện quyền của mình trong thủ tục thu hồi nợ;

c. Khi bên có quyền, trong trường hợp bên có nghĩa vụ giải thể, thực hiện quyền của mình trong thủ tục này.

2. Thời gian thời hiệu bị tạm ngừng kéo dài cho đến khi một quyết định cuối cùng được đưa ra hoặc khi thủ tục này kết thúc theo một cách khác.

ĐIỀU 10.6

(Thời hiệu tạm ngừng do thủ tục trọng tài)

1. Thời hiệu bị tạm ngừng khi bên có quyền, bằng việc tiến hành thủ tục trọng tài hoặc trong quá trình một vụ kiện đang được thực hiện, thực hiện một hành vi mà theo luật của cơ quan trọng tài xử lý vụ kiện đó được coi là bảo vệ quyền lợi trong quyền của mình đối với bên có nghĩa vụ. Trong trường hợp không có quy tắc trọng tài hoặc không có các quy định để xác định chính xác ngày bắt đầu thủ tục trọng tài, thủ tục này sẽ được xem như được thực hiện vào ngày mà bên có nghĩa vụ nhận được yêu cầu giải quyết tranh chấp bằng trọng tài.

2. Thời gian thời hiệu bị tạm ngừng kéo dài cho đến khi quyết định cuối cùng được đưa ra hoặc khi thủ tục trọng tài đã kết thúc theo một cách khác.

ĐIỀU 10.7

(Biện pháp giải quyết tranh chấp bằng hòa giải)

Với những điều chỉnh cần thiết, các quy định tại Điều 10.5 và Điều 10.6 được áp dụng cho các thủ tục khác, theo đó các bên yêu cầu sự giúp đỡ của bên thứ ba trong cố gắng giải quyết tranh chấp bằng hòa giải.

ĐIỀU 10.8

(Tạm ngừng thời hiệu trong trường hợp bất khả kháng, chết hoặc không có năng lực)

1. Khi bên có quyền bị cản trở trong việc ngăn chặn thực thi thời hiệu theo quy định của các điều khoản trên đây do một sự kiện nằm ngoài tầm kiểm soát, không thể báo trước và không thể vượt qua, thì thời hiệu theo luật chung sẽ bị tạm ngừng và không thể chấm dứt trước 1 năm sau khi sự kiện gây cản trở này chấm dứt.

2. Khi sự kiện gây cản trở này là kết quả của việc không có năng lực, hoặc cái chết của bên có quyền hoặc của bên có nghĩa vụ, việc tạm ngừng thời hiệu sẽ chấm dứt khi người đại diện hoặc người được giao quyền hoặc người kế nhiệm của người quá cố được chỉ định, hoặc khi người thừa kế nhận lại tài sản của người đã chết; khi đó, thời hạn bổ sung một năm theo quy định của Khoản 1 được áp dụng.

ĐIỀU 10.9

(Hậu quả của việc hết thời hiệu)

1. Việc hết thời hiệu không chấm dứt quyền.

2. Việc hết thời hiệu chỉ có hiệu lực nếu bên có nghĩa vụ viện dẫn việc hết thời hiệu như là một biện pháp tự vệ.

3. Ngay cả khi việc hết thời hiệu được nêu ra, một quyền vẫn có thể được viện dẫn đến như là một biện pháp tự vệ.

ĐIỀU 10.10

(Quyền thanh toán bù trừ)

Bên có quyền có thể thực hiện quyền thanh toán bù trừ cho đến khi bên có nghĩa vụ dẫn chiếu đến việc hết thời hiệu.

ĐIỀU 10.11

(Bồi hoàn)

Khi tiến hành một việc để thực hiện một nghĩa vụ, việc hết thời hiệu đơn thuần không dẫn đến quyền được bồi hoàn.

CHƯƠNG 11: NGHĨA VỤ DO NHIỀU NGƯỜI THỰC HIỆN VÀ NGHĨA VỤ ĐỐI VỚI NHIỀU NGƯỜI CÓ QUYỀN

MỤC 1: NGHĨA VỤ DO NHIỀU NGƯỜI THỰC HIỆN

ĐIỀU 11.1.1

(Định nghĩa)

Trường hợp nhiều người phải thực hiện cùng một nghĩa vụ đối với một người có quyền thì:

a. Các nghĩa vụ là nghĩa vụ liên đới khi mỗi người có nghĩa vụ đối với toàn bộ nghĩa vụ;

b. Các nghĩa vụ là nghĩa vụ riêng rẽ khi mỗi người có nghĩa vụ chỉ phải thực hiện nghĩa vụ ứng với phần của mình.

ĐIỀU 11.1.2

(Suy đoán tính liên đới)

Khi nhiều người có nghĩa vụ phải thực hiện cùng nghĩa vụ đối với một người có quyền, thì những người này được suy đoán là có nghĩa vụ liên đới, trừ trường hợp có các tình tiết chứng minh điều ngược lại.

ĐIỀU 11.1.3

(Quyền của người có quyền đối với những người có nghĩa vụ liên đới)

Khi những người có nghĩa vụ phải liên đới thực hiện nghĩa vụ, thì người có quyền có thể yêu cầu bất kỳ người nào trong số những người có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ cho tới khi nghĩa vụ được thực hiện đầy đủ.

ĐIỀU 11.1.4

(Các biện pháp phòng vệ và bù trừ)

Người có nghĩa vụ liên đới bị người có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ có thể viện dẫn tất cả các biện pháp phòng vệ và thực hiện tất cả các quyền

bù trừ của riêng mình hoặc của chung tất cả những người có nghĩa vụ, nhưng không thể viện dẫn các biện pháp phòng vệ cũng như không thể thực hiện các quyền bù trừ của riêng một hoặc nhiều người có nghĩa vụ khác.

ĐIỀU 11.1.5

(Hậu quả của thực hiện hoặc bù trừ nghĩa vụ)

Việc một người có nghĩa vụ liên đới thực hiện hoặc bù trừ nghĩa vụ, hoặc người có quyền thực hiện việc bù trừ đối với một người có nghĩa vụ liên đới, giải phóng những người có nghĩa vụ liên đới khác đối với người có quyền, trong giới hạn của phần nghĩa vụ được thực hiện hoặc bù trừ.

ĐIỀU 11.1.6

(Hậu quả của xóa nợ hoặc thỏa thuận dàn xếp nợ)

1. Việc xóa nợ cho một người có nghĩa vụ liên đới, hoặc thỏa thuận dàn xếp nợ với một người có nghĩa vụ liên đới, giải phóng tất cả những người có nghĩa vụ liên đới khác đối với phần của người có nghĩa vụ liên quan, trừ trường hợp có các tình tiết chứng minh điều ngược lại.

2. Khi những người có nghĩa vụ liên đới khác được giải phóng đối với phần của người có nghĩa vụ liên quan, thì những người này không còn được quyền yêu cầu người này thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với mình, như quy định tại Điều 11.1.10.

ĐIỀU 11.1.7

(Hậu quả của hết thời hiệu hoặc thời hiệu bị tạm ngừng)

1. Việc hết thời hiệu hưởng quyền của người có quyền đối với một người có nghĩa vụ liên đới không ảnh hưởng tới:

a. Các nghĩa vụ đối với người có quyền của những người có nghĩa vụ liên đới khác;

b. Các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới giữa những người có nghĩa vụ liên đới với nhau quy định tại Điều 11.1.10.

2. Nếu người có quyền kiện đòi một người có nghĩa vụ liên đới theo các Điều 10.5, 10.6 hoặc 10.7, thì thời gian tính vào thời hiệu cũng được tạm ngừng đối với những người có nghĩa vụ liên đới khác.

ĐIỀU 11.1.8

(Hậu quả của các bản án)

1. Quyết định của toàn án liên quan đến trách nhiệm của một người có nghĩa vụ liên đới đối với người có quyền không ảnh hưởng đến:

a. Các quyền của những người có nghĩa vụ liên đới khác đối với người có nghĩa vụ;

b. Các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới giữa những người có nghĩa vụ liên đới với nhau quy định tại Điều 11.1.10.

2. Tuy nhiên, những người có nghĩa vụ liên đới khác có thể tự mình viện dẫn một quyết định như thế, trừ trường hợp quyết định này dựa trên các lý do riêng của người có nghĩa vụ liên quan. Trong trường hợp này, các quyền yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ giữa những người có nghĩa vụ liên đới được quy định tại Điều 11.1.10 bị ảnh hưởng theo.

ĐIỀU 11.1.9

(Phân chia nghĩa vụ giữa những người có nghĩa vụ liên đới)

Trong các mối quan hệ với nhau, những người có nghĩa vụ liên đới có trách nhiệm đối với các phần bằng nhau, trừ trường hợp có các tình tiết chứng minh điều ngược lại.

ĐIỀU 11.1.10

(Phạm vi của yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới)

Một người có nghĩa vụ liên đới đã thực hiện hơn phần nghĩa vụ của mình có thể yêu cầu tất cả những người có nghĩa vụ liên đới khác trả cho mình phần tương ứng của từng người.

ĐIỀU 11.1.11

(Các quyền của người có quyền)

1. Một người có nghĩa vụ liên đới thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 11.1.10 cũng có thể thực hiện các quyền của người có quyền, kể cả các quyền bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ, để thu hồi khoản chênh lệch của tất cả những người có nghĩa vụ khác trong giới hạn của các phần chưa được thực hiện của từng người.

2. Một người có quyền mà chưa được thực hiện toàn bộ nghĩa vụ được bảo lưu các quyền của mình đối với những người có nghĩa vụ trong giới hạn của phần chưa được thực hiện, và quyền này được ưu tiên hơn so với những người đồng nghĩa vụ thực hiện các quyền yêu cầu hoàn trả.

ĐIỀU 11.1.12

(Các biện pháp phòng vệ trong yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới)

Một người có nghĩa vụ liên đới bị người có nghĩa vụ liên đới khác đã thực hiện toàn bộ nghĩa vụ yêu cầu thực hiện phần nghĩa vụ liên đới đối với mình, thì:

a. Có thể viện dẫn mọi biện pháp phòng vệ và thực hiện tất cả các quyền bù trừ của chung tất cả những người có nghĩa vụ liên đới; và có thể được viện dẫn hoặc thực hiện bởi người có nghĩa vụ liên đới đối với người có quyền;

b. Có thể viện dẫn mọi biện pháp phòng vệ của riêng mình;

c. Không thể viện dẫn các biện pháp phòng vệ hoặc thực hiện các quyền bù trừ của riêng một hoặc nhiều người có nghĩa vụ liên đới khác.

ĐIỀU 11.1.13

(Không thể thu hồi)

Khi một người có nghĩa vụ liên đới, đã thực hiện hơn phần của mình, không thể thu hồi phần của một người có nghĩa vụ liên đới khác, dù đã thực hiện tất cả các nỗ lực hợp lý, thì phần của những người có nghĩa vụ liên đới khác, kể cả phần của người đã thực hiện nghĩa vụ, tăng lên tương ứng.

MỤC 2: NHIỀU BÊN CÓ QUYỀN

ĐIỀU 11.2.1

(Định nghĩa)

Khi nhiều bên có quyền có thể yêu cầu một bên có nghĩa vụ thực hiện cùng một nghĩa vụ:

a. Các quyền là riêng rẽ khi mỗi bên trong số các bên có quyền chỉ có thể yêu cầu phần của mình;

b. Các quyền là liên đới khi mỗi bên trong số các bên có quyền có thể yêu cầu việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ;

c. Các quyền là chung khi mà tất cả các bên có quyền phải cùng nhau yêu cầu việc thực hiện nghĩa vụ.

ĐIỀU 11.2.2

(Hậu quả của các quyền liên đới)

Việc thực hiện toàn bộ nghĩa vụ cho một bên trong số các bên có quyền liên đới sẽ giải phóng bên có nghĩa vụ trước các bên còn lại.

ĐIỀU 11.2.3

(Các biện pháp tự vệ trước các bên có quyền liên đới)

1. Bên có nghĩa vụ có thể viện dẫn trước bất kỳ bên có quyền nào mọi biện pháp tự vệ và thực hiện mọi quyền bù trừ mà anh ta có trong mối quan hệ của riêng anh ta với bên có quyền đó, hoặc anh ta có thể viện dẫn trước tất cả các bên có quyền, nhưng anh ta không thể viện dẫn các biện pháp tự vệ và cũng không thể thực hiện các quyền bù trừ mà anh ta có trong mối quan hệ của riêng anh ta với một hoặc một số bên có quyền khác.

2. Các quy định tại Điều 11.1.5, 11.1.6, 11.1.7 và 11.1.8 được áp dụng cho các quyền liên đới, với sự sửa đổi cho phù hợp.

ĐIỀU 11.2.4

(Phân chia giữa các bên có quyền liên đới)

1. Trong mối quan hệ giữa họ, các bên có quyền liên đới có quyền tương ứng với các phần bằng nhau, trừ khi hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại.

2. Bên có quyền nào đã nhận nhiều hơn phần của mình thì phải chuyển lại phần đã nhận dư cho các bên có quyền khác, theo tỷ lệ tương ứng với từng bên.

DANH MỤC TỪ VỰNG

(Các con số dẫn chiếu đến các bình luận sau mỗi điều khoản, còn số trong ngoặc đơn, nếu có, là số thứ tự của bình luận)

Áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Bảo đảm
quyền yêu cầu các bảo đảm, 7.3.4(1)
và hủy hợp đồng, 7.3.4(3)
và tạm ngừng thực hiện hợp đồng, 7.3.4(2)
thực hiện một phần, 6.1.3(2)
bảo đảm hay bảo lãnh của người thứ ba, 7.3.4(2)

Bất khả kháng
định nghĩa, 7.1.7
trong thực tiễn hợp đồng, 7.1.7(4)
các học thuyết pháp lý có liên quan của civil law và common law, 7.1.7(1)
hậu quả của -, 7.1.7(2), 7.4.1(1), 7.4.7(3), 7.4.9(1)
trở ngại tạm thời, 7.1.7(2)
lỗi của bên có quyền, 7.4.1(2), 7.4.7(3)
phân biệt với *hardship*, 6.2.2(6), 7.1.7(3)
tạm ngừng thời hiệu trong trường hợp -, 10.8
thông báo về trở ngại, 7.1.7
Xem Lỗi của bên có quyền, Hardship, Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng, Không thực hiện hợp đồng, Hủy hợp đồng

Bộ Nguyên tắc
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Bộ Nguyên tắc UNIDROIT
áp dụng Bộ Nguyên tắc đối với một hợp đồng trong nước, Lời mở đầu(3)
hợp đồng thương mại, Lời mở đầu(1)
hợp đồng quốc tế, Lời mở đầu(1)
bổ sung các thiếu sót của -, 1.6(4)
bằng áp dụng tương tự các điều khoản khác, 1.6(4)
bằng dẫn chiếu đến một luật quốc gia cụ thể, 1.6(4)
bằng dẫn chiếu đến các nguyên tắc chung mà từ đó chúng được hình thành, 1.6(4)
các điều khoản bắt buộc, 1.1(3), 1.5(3), 1.7(3), 1.9(6), 3.19, 5.1.7(2), 7.1.6, 7.4.13
các định nghĩa, 1.11
hợp đồng thương mại, Lời mở đầu(2)
hợp đồng quốc tế, Lời mở đầu(1)
bên có nghĩa vụ - bên có quyền, 1.11(3)
văn bản, 1.11(4)
trụ sở, 1.11(2)
tòa án, 1.11(1)
các nguyên tắc chung mà từ đó chúng được hình thành, 1.6(4)

không có điều kiện cụ thể về hình thức, 1.2(1), 1.10(1)
thiện chí và trung thực, 1.7(1)
tiêu chí hợp lý, 1.8(2), 4.1(2), 4.1(4), 4.2(2), 4.3(2), 4.8(3), 5.1.2, 5.1.6(2), 5.1.7(1)
tự do hợp đồng, 1.1(1), 1.5(1)
pacta sunt servanda, 1.3(1)
bồi thường toàn bộ, 7.1.1, 7.4.2(1)
các tập quán có giá trị lớn hơn -, 1.9(6)
để giải thích luật quốc gia, Lời mở đầu(6)
để giải thích các văn bản luật quốc tế khác, Lời mở đầu(5)
giải thích -, 1.6(1)
phân biệt với giải thích hợp đồng, 1.6(1)
dẫn chiếu đến mục đích của chúng, 1.6(3)
dẫn chiếu đến tính chất quốc tế, 1.6(2)
là luật mẫu cho các nhà làm luật, Lời mở đầu(7)
loại trừ và thay đổi -, 1.5(1)
như luật điều chỉnh hợp đồng, Lời mở đầu(4)
áp dụng khi các bên không lực chọn, Lời mở đầu(4c)
áp dụng như là *lex mercatoria,* Lời mở đầu(4)
khi các bên lựa chọn rõ ràng, Lời mở đầu(4a)
áp dụng cùng với điều khoản trọng tài, Lời mở đầu(4)
những trường hợp áp dụng khác, Lời mở đầu(8)
phạm vi áp dụng -, Lời mở đầu
ưu thế của các quy phạm bắt buộc, 1.1(3), 1.3(1), 1.4(1)
hợp đồng thực tế, 3.2(3)
không đủ thẩm quyền, 3.1, 3.3(2)
xác định các quy phạm bắt buộc được áp dụng, 1.4(4)
xác định các điều kiện xin giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, 6.1.14(1)
quyền của các bên thứ ba trong trường hợp hoàn trả, 7.3.6(5)
hậu quả của hợp đồng đối với các bên thứ ba, 1.3(3)
khi Bộ Nguyên tắc điều chỉnh hợp đồng, Lời mở đầu(3,4), 1.4(3)
khi Bộ Nguyên tắc trở thành một phần của hợp đồng, 1.4(2)
các giao dịch vì mục đích tiêu dùng, Lời mở đầu(2)
Xem Trọng tài, tư pháp quốc tế

Bổ sung các thiếu sót của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Bồi thường thiệt hại
áp dụng cùng các biện pháp khác, 7.1.1, 7.4.1(2)
điều chỉnh hợp đồng và -, 3.2.10(4)
đối với lợi nhuận tương lai bị mất, 7.4.2(2)
mất cơ hội, 7.4.2(2)
tính toán, 7.4.3(1), 7.4.3(2)
mất lợi nhuận, 7.4.4(2)

đối với thiệt hại phải gánh chịu, 7.4.2(2)
dựa trên giá trị trường, 7.4.6(1)
xác định thiệt hại, 7.4.6(2)
dựa trên giá hợp đồng thay thế, 7.2.2(3), 7.4.5(1)
lost volume, 7.4.5(1)
không thanh toán, 7.4.9(1)
yêu cầu thanh toán không có kết quả, 7.4.9(1)
lãi suất, 7.4.9(2)
thiệt hại phi vật chất 7.4.2(5)
xác định thiệt hại, 7.4.3(2)
tòa án quyết định hình thức khắc phục, 7.4.2(5)
giảm tiền -, 7.4.2(3)
do bên có quyền tham gia gây nên thiệt hại, 7.4.7(1)
định nghĩa, 7.4.7(2)
phân chia, 7.4.7(3)
đối với thiệt hại tránh được trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, 7.4.2(3)
đối với thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ hạn chế tổn thất, 7.4.7(4)
hạn chế thiệt hại, nghĩa vụ hạn chế thiệt hại, 5.1.3, 7.4.5(1), 7.4.8(1)
hợp đồng thay thế, 7.4.5(1), 7.4.8(1)
trả các chi phí, 7.4.8(2)
hợp đồng vô hiệu và -, 3.2.16(1)
phân biệt với bồi thường thiệt hại trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, 3.2.16(2)
khi người đại diện hành động không có thẩm quyền hoặc vượt quá thẩm quyền, 2.2.6(1)
khi vi phạm nghĩa vụ bảo mật, 2.1.16(3)
không áp dụng cùng thông báo khắc phục, 7.1.4(7)
lãi suất âm, không phải lãi suất dương, 2.1.15(2)
quan hệ nhân quả, 7.4.3(3)
quyền đòi -, 7.4.1(1)
thiệt hại phải chắc chắn, 7.4.3(1)
thiệt hại phải lường trước được, 7.4.4
bồi thường toàn bộ, 7.4.2(1)
Tòa án không thể điều chỉnh mức bồi thường thiệt hại, 7.4.2(1)
hậu quả của không thực hiện hợp đồng, 7.4.1(1), 7.4.3(3)
yếu tố lỗi không quan trọng, 7.4.1(1)
không có sự phân biệt giữa nghĩa vụ chính và nghĩa vụ phụ, 7.4.1(1)
trừ trường hợp miễn trách nhiệm, 7.4.1(1)
thanh toán khoản -, 7.4.11(1)
hệ số trượt giá, 7.4.11(2)
lãi suất trên khoản -, 7.4.10
đồng tiền tính toán, 7.4.12
trách nhiệm trong giai đoạn giao kết hợp đồng, 2.1.15(2), 7.4.1(3)
Xem Hợp đồng vô hiệu, Hợp đồng thay thế, Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng, Không thực hiện hợp đồng, Lãi suất, Các biện pháp, Hủy hợp đồng

Bù trừ
có hiệu lực từ ngày thông báo, 8.5(2)
bằng ngoại tệ, 8.2

bằng thông báo, 8.3, 1.10
nội dung của -, 8.4
điều kiện,
bù trừ các khoản nợ từ cùng một hợp đồng, 8.1(7)
khoản nợ chắc chắn của bên kia, 8.1(5)
các khoản nợ cùng bản chất, 8.1(3)
các khoản nợ lẫn nhau, 8.1(2)
bên thứ nhất có quyền trả khoản nợ của mình, 8.1(4)
khoản nợ của bên kia là được đòi, 8.1(6)
định nghĩa, 8.1(1)
bên thứ nhất, 8.1(1)
bên kia, 8.1(1)
hậu quả, 8.5
chấm dứt các khoản nợ, 8.5(1)
Xem Chuyển giao quyền, Thời hiệu, Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, Thực hiện hợp đồng, Thanh toán

Các biện pháp

áp dụng đồng thời -, 7.1.1, 7.4.1(2)
hạn chế các biện pháp khi có lỗi gây thiệt hại, 7.4.7(1)
Ngoại lệ không thực hiện hợp đồng, 7.1.3, 7.1.4(7), 7.1.5
thay đổi -, 7.2.5(1), 7.2.5(2)
thông báo, 7.2.5(4)
thời hạn, 7.2.5(4)
quyết định không bắt nguồn từ biện pháp thực hiện thực sự, 7.2.5(3)
trường hợp vi phạm nghĩa vụ bảo mật, 2.1.16(3)
trường hợp không có được giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, 6.1.16(2)
trường hợp thông báo khắc phục, 7.1.4(7)
trường hợp thực hiện trước thời hạn, 6.1.5(4)
trường hợp thực hiện một phần, 6.1.3(2), 6.1.3(4)
trường hợp không thể thực hiện hợp đồng, 7.2.2(3)
trường hợp không thể thanh toán bằng đồng tiền thanh toán, 6.1.9(2)
trường hợp không thực hiện hợp đồng, 3.2.1(2), 3.2.4(1), 3.2.4(2)
phân biệt với các biện pháp trong trường hợp nhầm lẫn, 3.2.1(2)
ưu tiên áp dụng các biện pháp trong trường hợp nhầm lẫn, 3.2.4(1), 3.2.4(2)
Xem Điều chỉnh hợp đồng, Hợp đồng vô hiệu, Hợp đồng thay thế, Khắc phục bởi bên vi phạm, Thời hạn bổ sung thực hiện hợp đồng, Bồi thường thiệt hại, Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, Sửa chữa và thay thế, Hủy hợp đồng, Hoàn trả

Các điều khoản của hợp đồng

bổ sung các thiếu sót, 4.8(1)
phân biệt với việc giải thích các điều khoản trong hợp đồng, 4.8(1)
các tiêu chí trong trường hợp không có quy tắc chung, 4.8(3)
bằng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 2.1.2(1), 4.8(2)
lạm dụng, 7.1.6(1)

một số điều khoản vô hiệu, 3.2.7(3), 3.2.12, 3.2.13
nhấn mạnh một số điều khoản đặc thù, 2.1.13(1)
nghĩa vụ ngầm hiểu, 5.1.1
nguồn, 5.1.2
xác định sau, 2.1.14(1)
do bên thứ ba xác định, 2.1.14(1), 2.1.14(2)
hậu quả trong trường hợp không xác định được, 2.1.14(3)
hiệu lực của hợp đồng và -, 2.1.14(2)
Xem Các điều khoản mẫu, Giải thích các tuyên bố và xử sự, Giải thích hợp đồng, Các nghĩa vụ, Giá cả

Các điều khoản mẫu
các điều khoản bất bình thường, 2.1.10(1)
chấp nhận rõ ràng -, 2.1.20(4)
về nội dung, 2.1.20(2)
về cách diễn đạt, 2.1.20(3)
định nghĩa -, 2.1.19(2)
giải thích -, 4.1(4), 4.6
không thống nhất về -, 2.1.22(2)
định nghĩa, 2.1.22(1)
học thuyết "knock out", 2.1.22(3)
học thuyết "last shot", 2.1.22(2)
tính chất ràng buộc, 2.1.19(3), 2.1.20(1)
đã được chấp nhận rõ ràng, 1.5(2), 2.1.19(3), 2.1.20(1), 2.1.20(4)
đã được đưa vào hợp đồng một cách ngầm hiểu, 2.1.19(3)
Xem Lợi ích thái quá, Các điều khoản về tính toàn bộ, Các điều khoản của hợp đồng, Giải thích hợp đồng, Đàm phán, Các thói quen, Các tập quán

Các điều khoản miễn trừ
định nghĩa, 7.1.6(2)
phân biệt với các điều khoản giải ước, 7.1.6(3)
so sánh với tiền bồi thường thiệt ấn định trước trong hợp đồng, 7.1.6(4), 7.1.6(6)
giảm hay miễn trách nhiệm khi không thực hiện hợp đồng, 7.1.6(2), 7.4.1(1)
hiệu lực của -, 7.1.6(1), 7.1.6(5)
rõ ràng không công bằng, 7.1.6(1), 7.1.6(5)
áp dụng nguyên tắc bồi thường toàn bộ, 7.1.6(6)
Tòa án không có quyền thay đổi, 7.1.6(6)
Tòa án có thể loại bỏ, 7.1.6(1)
sự cần thiết của một quy tắc đặc biệt về -, 7.1.6(1)

Các điều khoản về tính toàn bộ
các điều khoản mẫu hàm chứa -, 2.1.21
định nghĩa, 2.1.17
Xem Đàm phán

Các định nghĩa
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Các nghĩa vụ
chất lượng thực hiện nghĩa vụ, 5.1.6
chất lượng trung bình, 5.1.6(1)
chất lượng hợp lý, 5.1.6(2)
ngầm hiểu, 5.1.1
nguồn, 5.1.2

nghĩa vụ phương tiện hay kết quả, 5.1.4(1), 7.4.1(1)
tiêu chí để xác định nghĩa vụ, 5.1.4(2), 7.4.1(1)
xác định bản chất của nghĩa vụ, 5.1.5(1)
mức độ rủi ro, 5.1.5(4)
trường hợp bên có quyền gây ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ, 5.1.5(5)
cách diễn đạt trong hợp đồng, 5.1.5(2)
giá cả và các yếu tố chỉ dẫn khác, 5.1.5(3)
nghĩa vụ hợp tác, 5.1.3
khắc phục của bên vi phạm và -, 7.1.4(10)
nghĩa vụ hạn chế tổn thất, 5.1.3, 7.4.5(1), 7.4.8(1)
Xem Thiện chí và trung thực, Các điều khoản của hợp đồng, Nghĩa vụ bảo mật, Bồi thường thiệt hại, Giải thích hợp đồng, Các thói quen, Tập quán

Các quy phạm bắt buộc
của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 1.5(3)
ví dụ -, 1.5(3)
của luật quốc gia, 1.4
ví dụ -, 1.1(3), 1.2(3), 2.1.16(2), 6.1.9(2), 6.1.9(2), 6.1.14(1), 7.2.4(3), 7.2.4(5), 7.2.4(7), 10.1(3)
khái niệm rộng về -, 1.4(2)
Bộ Nguyên tắc UNIDROIT và -, 1.1(3), 1.4(1)
khi Bộ Nguyên tắc điều chỉnh hợp đồng, Lời mở đầu, (3,4), 1.4(3)
khi Bộ Nguyên tắc trở thành một bộ phận của hợp đồng, 1.4(2)
Xem Hợp đồng, Trái pháp luật

Các thói quen
biện pháp để bổ sung sự thiếu chính xác, 2.1.2(1)
các hoàn cảnh liên quan để giải thích, 4.3(2)
các điều khoản mẫu và tập quán, 2.1.19(3)
các phương thức chấp nhận và -, 2.1.6(3), 2.1.6(4)
các thói quen thương mại hạn chế, 1.4(3), 2.1.16(2), 3.2.7(2)
có giá trị áp dụng cao hơn Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 1.9(6)
hiệu lực ràng buộc của -, 1.9(1)
hình thành một thói quen đặc biệt, 1.9(2)
loại trừ một thói quen đặc biệt, 1.8(2)
lừa dối, 3.2.5(2)
nguồn của nghĩa vụ ngầm hiểu, 5.1.2
Xem Tập quán

Chấp nhận
các nội dung khác với đề nghị giao kết hợp đồng, 2.1.11(1)
so sánh với việc khẳng định chứa đựng các chi tiết khác, 2.1.12(1)
tạo thành một từ chối và một đề nghị lại, 2.1.5(1), 2.1.11(2)
các sửa đổi không cơ bản, 2.1.11(2)
chỉ rõ sự đồng thuận, 2.1.6(1)

bằng việc thực hiện một nghĩa vụ, 2.1.6(2), 2.1.6(4)
sự im lặng không là -, 2.1.6(3)
chấp nhận các đề nghị miệng, 2.1.7
chấp nhận một đề nghị từ bỏ quyền vô điều kiện, 5.1.9
có hiệu lực từ thời điểm nhận, 2.1.6(4)
thời hạn -, 2.1.7
chấp nhận muộn, 2.1.9(2)
do sự chậm trễ trong truyền tin, 2.1.9(3)
thời hạn được xác định, 1.7(1), 2.1.8
ngày nghỉ lễ, 1.11(2), 2.1.8
thu hồi -, 2.1.10
so sánh với thu hồi đề nghị giao kết hợp đồng, 2.1.10
Xem Các điều khoản của hợp đồng, Các điều khoản mẫu, Điều kiện về hình thức, Khẳng định bằng văn bản, Hợp đồng, Đề nghị giao kết hợp đồng, Thỏa thuận từ bỏ

Chuyển giao hợp đồng
bên chuyển giao được giải phóng, 9.3.5
các biện pháp phòng vệ và bù trừ, 9.3.6
các quyền được chuyển giao cùng hợp đồng, 9.3.7
định nghĩa, 9.3.1
loại trừ -, 9.3.2
yêu cầu phải có sự đồng ý của bên kia, 9.3.3
đồng ý trước của bên kia, 9.3.4
Xem Chuyển giao quyền, Chuyển giao nghĩa vụ

Chuyển giao nghĩa vụ
bằng thỏa thuận, 9.2.1
giữa bên có quyền và bên có nghĩa vụ mới, 9.2.1(2)
giữa bên có nghĩa vụ đầu tiên và bên có nghĩa vụ mới, 9.2.1(1)
cần có sự đồng ý của bên có quyền, 9.2.1(3)
đồng ý trước, 9.2.4
bên có nghĩa vụ đầu tiên được giải phóng, 9.2.5
lựa chọn của bên có quyền: bên có nghĩa vụ đầu tiên vẫn là bên có nghĩa vụ thay thế, 9.2.5(3)
lựa chọn của bên có quyền: bên có nghĩa vụ đầu tiên và bên có nghĩa vụ mới chịu trách nhiệm liên đới, 9.2.5(4)
lựa chọn của bên có quyền: giải phóng hoàn toàn, 9.2.5(2)
các quyền của bên có nghĩa vụ mới
chống lại các biện pháp phòng vệ, 9.2.7(1,2)
thực hiện việc bù trừ, 9.2.7(3)
các quyền liên quan đến nghĩa vụ được chuyển giao, 9.2.8
chuyển giao nghĩa vụ thực hiện theo các quy định đặc biệt áp dụng trong khuôn khổ chuyển giao doanh nghiệp, 9.2.2
thực hiện bởi bên thứ ba, 9.2.6
Xem Chuyển giao hợp đồng, Thực hiện hợp đồng, Bù trừ

Chuyển giao quyền
các quyền của bên có nghĩa vụ
chống lại các biện pháp phòng vệ, 9.1.13(1)

thực hiện quyền bù trừ, 9.1.13(2)
được trả các chi phí tăng thêm, 9.1.3, 9.1.4, 9.1.8
yêu cầu người được chuyển giao đưa ra các bằng chứng đầy đủ, 9.1.12
điều khoản không thể chuyển giao, 9.1.9
định nghĩa, 9.1.1
bao gồm tất cả các quyền liên quan đến quyền lợi được chuyển giao, 9.1.14
quyền trong tương lai, 9.1.5
quyền liên quan đến một khoản tiền hay việc thực hiện một nghĩa vụ khác, 9.1.1(2)
loại trừ việc chuyển giao các văn bản được điều chỉnh bởi các quy định đặc biệt, 9.1(2)
loại trừ việc chuyển giao doanh nghiệp, 9.1.2(2)
các bảo đảm từ bên chuyển giao, 9.1.15
chuyển giao bằng thỏa thuận, 9.1.1(1), 9.1.7
không có yêu cầu về hình thức, 1.2
không cần sự đồng ý của bên có nghĩa vụ, 9.1.7(2)
trường hợp đặc biệt, 9.1.7(3)
hiệu lực của -, 9.1.10(1)
khả năng chuyển giao các quyền phi tiền tệ, 9.1.3
không được xác định một cách riêng rẽ, 9.1.6
liên tiếp, 9.1.11
một phần, 9.1.4
thông báo về - cho bên có nghĩa vụ, 1.10, 9.1.10
Xem Chuyển giao hợp đồng, Thanh toán, Bù trừ, Chuyển giao nghĩa vụ

Closing
Khái niệm, 5.3.1(5)
Xem Điều kiện

Consideration
không cần thiết, 3.2(1)
các bên tự do đưa thêm vào hợp đồng, 3.19
Xem Hợp đồng, Sửa đổi hợp đồng, Hủy hợp đồng

Đại diện
Xem Thẩm quyền đại diện

Đàm phán
các điều khoản quy định sau, 2.1.14
các điều khoản mẫu và -, 2.1.19(2), 2.1.20(2)
ưu thế của các điều khoản không phải là điều khoản mẫu, 2.1.21
chấm dứt -, 2.1.15(3)
giải thích hợp đồng và -, 4.3(2), 4.6
điều khoản về tính toàn bộ, 2.1.17, 4.3(3)
bổ sung các thiếu sót, 4.8(3)
hợp đồng phụ thuộc vào một thỏa thuận về một số vấn đề đặc biệt về hình thức, 2.1.13(2)
hợp đồng phụ thuộc vào thỏa thuận về nội dung, 2.1.13(1)
nghĩa vụ bảo mật và -, 2.1.16(2)
sự can thiệp của bên thứ ba vào -, 3.11(1), 3.11(2)

thiện chí và trung thực trong -, 1.7(1), 2.1.15(2), 5.1.2, 6.1.14(2)
trách nhiệm trong trường hợp không tôn trọng nguyên tắc -, 2.1.15(2), 2.1.15(3)
trường hợp thay thế, 7.4.5(2)
tự do -, 2.1.15(1)
Xem Hardship

Đe dọa
Xem Ép buộc

Đề nghị giao kết hợp đồng
có hiệu lực khi đến nơi, 2.1.3(1)
định nghĩa, 2.1.2
tính chất rõ ràng, 2.1.2(1)
tự nguyện bị ràng buộc, 2.1.2(2)
hủy -, 2.1.4
không thể hủy ngang, 2.1.4(2)
xử sự dựa trên tính chất không thể hủy ngang, 2.1.4(2)
cấm tự mâu thuẫn, 2.1.4(2)
chấm dứt trong trường hợp từ chối, 2.1.5(1)
thiện chí và trung thực và -, 2.1.4(2)
thu hồi -, 2.1.3(2)
thu hồi -, 2.1.3(2)
phân biệt với hủy -, 2.1.3(2)
so sánh với thu hồi chấp nhận, 2.1.10
từ chối -, 2.1.5(1)
có thể là ngầm hiểu, 2.1.5(1)
chấm dứt -, 2.1.5(1)
Xem Chấp nhận, Các điều khoản của hợp đồng, Các điều khoản mẫu, Điều kiện về hình thức, Khẳng định bằng văn bản, Hợp đồng, Đàm phán, Giá cả, Thỏa thuận từ bỏ quyền

Điều chỉnh hợp đồng
hardship, 5.1.5(3), 6.2.2(3), 6.2.3(1)
kiện ra Tòa án, 6.2.3(6)
lợi ích thái quá, 3.2.7(1)
và mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu, 3.2.7(3)
kiện ra Tòa án, 3.2.7(3)
Xem Hợp đồng vô hiệu, Hardship, Sửa đổi hợp đồng

Điều khoản phạt vi phạm
Xem Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng

Điều khoản về tính toàn thể
Xem Các điều khoản về tính toàn bộ

Điều kiện
hậu quả của điều kiện, 5.3.2
không hồi tố, 5.3.2(2)
can thiệp vào trò chơi điều kiện, 5.3.3
khái niệm, 5.3.1(1)(2)
closing, 5.3.1(5)
điều kiện phụ thuộc hoàn toàn vào thiện chí của bên có nghĩa vụ, 5.3.1(4)
điều kiện chấm dứt, 5.3.1(3)
hoàn trả khi thực hiện một điều kiện chấm dứt, 5.3.5
điều kiện hiệu lực, 5.3.1(3)
nghĩa vụ duy trì quyền trước khi thực hiện điều kiện, 5.3.4
Xem Hoàn trả

Điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền
định nghĩa, 6.1.14(1)
giấy phép không được cấp, cũng không bị từ chối, 6.1.16(1)
trừ phi chỉ liên quan đến một số điều khoản, 6.1.16(3)
mỗi bên có thể chấm dứt hợp đồng, 6.1.16(1), 6.1.16(2)
giấy phép bị từ chối, 6.1.17(1)
ảnh hưởng đến hiệu lực của hợp đồng, 6.1.14(1), 6.1.17(2), 7.2.2(3)
làm cho việc thực hiện hợp đồng là không thể được, 6.1.14(1), 7.2.2(3)
áp dụng các quy định về không thực hiện hợp đồng, 6.1.17(2), 7.2.3(2)
nghĩa vụ thông báo về sự tồn tại của -, 6.1.14(2)
xác định -, 6.1.14(1)
theo tư pháp quốc tế, 6.1.14(1), 6.1.14(2)
yêu cầu giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, 6.1.14
thông báo kết quả, 6.1.15(3), 6.1.15(4)
không thông báo 6.1.15(5)
ngày yêu cầu, 6.1.15(1)
chi phí, 6.1.15(2)
nghĩa vụ phương tiện, 6.1.14(4)
bên có nghĩa vụ làm đơn yêu cầu, 1.10(2), 6.1.14(1)
Xem Tư pháp quốc tế, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Điều kiện về hình thức
do các bên quyết định, 1.2(4), 2.1.13(2)
điều khoản về tính toàn thể, 2.1.17
điều khoản về sửa đổi hợp đồng bằng hình thức đặc biệt, 2.1.18
tự do về -, 1.2
vi phạm luật áp dụng, 1.2(3)
liên quan đến thông báo, 1.10(1)
đối với hợp đồng, 1.2(1)
đối với các tuyên bố và các hành vi đơn phương khác, 1.2(2)

Đình chỉ hợp đồng
Xem Không thực hiện hợp đồng

Ép buộc
bồi thường thiệt hại, 7.4.1(3)
do bên thứ ba gây ra, 3.2.8
bên thứ ba mà một bên không chịu trách nhiệm, 3.2.8(2)
bên thứ ba mà một bên chịu trách nhiệm, 3.2.8(1)
đe dọa đến sự nổi tiếng hay các lợi ích kinh tế, 3.2.6(3)
điều chỉnh hợp đồng vì lý do -, 3.2.10(1)
hợp đồng vô hiệu vì lý do -, 3.2.6, 3.2.10(1)
điều kiện, 3.2.6(1), 3.2.6(2)
thời hạn thông báo, 3.2.12
tính chất bắt buộc, 3.1.4

Estoppel
Xem Mâu thuẫn

Frustration of purpose
Xem Hardship

Giá cả
ấn định -, 5.1.7(1)
bởi một bên, 5.1.7(2)
bằng dẫn chiếu đến một yếu tố bên ngoài, 5.1.7(4)
bởi bên thứ ba, 5.1.7(3)
giá hợp lý, 5.1.7(1), 5.1.7(2), 5.1.7(3)
áp dụng các quy định khác của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 5.1.7(1)
các giải pháp không phù hợp của Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 4.8(2)
chỉ dẫn đến bản chất của nghĩa vụ, 5.1.5(3)
đàm phán lại, 6.2.3(1)
điều chỉnh, 6.2.3(7)
điều khoản điều chỉnh giá, 6.2.3(1)
không được nêu rõ trong đề nghị giao kết hợp đồng, 2.1.11(1)
sửa đổi trong chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, 2.1.11(2)
Xem Thanh toán

Giải quyết tranh chấp bằng hòa giải
Tạm ngừng thời hiệu trong trường hợp -, 10.7

Giải thích các tuyên bố và các xử sự khác
áp dụng tương tự các quy định liên quan đến giải thích hợp đồng, 4.2(1)
tính thống nhất của hợp đồng, 4.4(1)
xem xét đến các tình tiết liên quan, 4.2(2)
tiêu chí về một người bình thường, 4.2(1)
tầm quan trọng của ý định của các bên, 4.2(1)
các tình tiết có liên quan, 4.3(1)
trong việc áp dụng tiêu chí về "tính hợp lý", 4.3(2)
trong việc áp dụng tiêu chí chủ quan, 4.3(2)
Xem Mâu thuẫn, Các tuyên bố đơn phương, Giải thích hợp đồng, Thông báo

Giải thích hợp đồng
các quy tắc điều chỉnh việc -, 4.1, 4.3
cách hiểu của một người bình thường, 4.1(2)
xem xét các tình tiết có liên quan, 4.1(3)
giải thích có lợi, 4.5
tầm quan trọng của ý chí chung của các bên, 3.2.2(1), 4.1(1)
dẫn chiếu đến toàn thể hợp đồng, 4.4(1)
các điều khoản trong hợp đồng có giá trị ngang nhau, 4.1(3)
quy tắc *contra proferentem,* 4.6
các tình tiết liên quan trong quá trình -, 4.3(1)
trong việc áp dụng tiêu chí về "tính hợp lý", 4.3(2)
trong việc áp dụng tiêu chí chủ quan, 4.3(2)
nhiều bản hợp đồng bằng nhiều ngôn ngữ, 4.7
phân biệt với việc giải thích Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 1.6(1)
xác định loại nghĩa vụ, 5.1.5(1)

Xem Các điều khoản mẫu, Các điều khoản của hợp đồng, Mâu thuẫn, Giải thích các tuyên bố và các xử sự khác, Đàm phán, Các nghĩa vụ, Các thói quen, Giá cả, Tập quán

Giao kết hợp đồng
các điều khoản quy định sau, 2.1.14
giao kết hợp đồng phụ thuộc vào, 2.1.13
    thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến hình thức, 2.1.13(2)
    thỏa thuận về một số vấn đề liên quan đến nội dung, 2.1.13(1)
hợp đồng tự động, 2.1.1(3)
phương thức -, 2.1.1
    bằng việc chấp nhận một đề nghị giao kết hợp đồng, 2.1.1(1)
    bằng một xử sự đủ để chỉ rõ sự thỏa thuận, 2.1.1(2)
Xem Closing

Hardship
đàm phán lại, 6.2.3(1)
    thiện chí và trung thực, 6.2.3(5)
    yêu cầu -, 6.2.3(2), 6.2.3(3)
        tạm ngừng thực hiện hợp đồng, 6.2.3(4)
    lựa chọn Tòa án khi các bên không đạt được thoả thuận, 6.2.3(6)
        các biện pháp mà Tòa án có thể thực hiện, 6.2.3(7)
định nghĩa, 6.2.2
    trong thực tiễn về hợp đồng, 5.1.5(3), 6.2.2(7)
hậu quả của -, 6.2.3, 7.2.2(3), 7.4.1(1)
phân biệt với bất khả kháng, 6.2.2(6), 7.1.7(4)
phân biệt với hủy hợp đồng có thời hạn không xác định, 5.1.8
phân biệt với lợi ích thái quá, 3.2.7(1)
tính chất đặc biệt của -, 6.2.3(4)
Xem Bất khả kháng, Giá cả

Hiệu lực của hợp đồng
các quy định bắt buộc liên quan đến -, 1.5(3)
các lý do vô hiệu không được đề cập, 3.1
điều kiện về xin phép cơ quan có thẩm quyền ảnh hưởng đến -, 6.1.14(1), 6.1.16(2), 6.1.17(2), 7.2.2(3)
Xem Lợi ích thái quá, Các điều khoản của hợp đồng, Điều kiện về xin phép cơ quan có thẩm quyền, Ép buộc, Hợp đồng, Các tuyên bố đơn phương, Lừa dối, Nhầm lẫn, Không thể thực hiện ngay từ đầu

Hoàn trả
hoàn trả bằng giá trị, 3.17(2)
khi hủy hợp đồng vì lý do vô hiệu, 3.17(2)
khi hủy hợp đồng, 7.3.6(1)
    hợp đồng có thể phân chia, 7.3.6(3)
    không ảnh hưởng đến quyền của người thứ ba, 7.3.6(5)
    ngoại lệ đối với quyền hoàn trả, 7.3.6(4)
    hoàn trả bằng giá trị, 7.3.6(2), 7.3.6(4)
không áp dụng cùng với thông báo khắc phục, 7.1.4(7)

Hợp đồng
có thể phân chia, 7.3.6(3)
chỉ thỏa thuận của các bên là đủ tính hiệu lực, 1.3(1), 2.1.2(1), 3.1.2
không cần yếu tố nguyên cớ, 3.1.2(2)
không cần *consideration,* 3.21.2(1)
loại trừ các hợp đồng thực tế, 3.1.2(3)
xác định sau một điều khoản: không phải lý do vô hiệu hợp đồng, 2.1.14(2)
hiệu lực bắt buộc của -, 1.3(1), 6.2.1(1)
đối với các bên thứ ba, 1.3(3)
các trường hợp loại trừ, 1.3(2)
hợp đồng và các điều khoản mẫu, 2.1.19(1)
không có yêu cầu về hình thức, 1.2(1)
trừ trường hợp theo yêu cầu của luật áp dụng, 1.2(3)
các bên có thể thỏa thuận về hình thức hợp đồng, 1.2(4)
pacta sunt servanda, 1.3(1), 1.3(2)
tự do hợp đồng, 1.1(1)
các điều khoản miễn trách và -, 7.1.6(5)
các hạn chế của -, 1.1(2), 1.1(3)
nguyên tắc cơ bản trong thương mại quốc tế, 1.1(1)
áp dụng cho đàm phán ký kết hợp đồng, 2.1.15(1)
áp dụng cho các tập quán, 1.9(3)
Xem Hợp đồng điện tử

Hợp đồng điện tử
các điều khoản mẫu và -, 2.1.19(2,3)
điều khoản quy định việc yêu cầu một hình thức đặc biệt để sửa đổi hay chấm dứt hợp đồng và -, 2.1.18
hợp đồng tự động, 2.1.1(3)
hợp đồng trên nguyên tắc không bị ràng buộc bởi các điều kiện đặc biệt về hình thức và -, 1.2(1)
thư điện tử và ngày gửi thông điệp, 2.1.8
thư điện tử và chậm trễ trong việc truyền thông điệp, 2.1.9(3)
trao đổi điện tử trong thời gian hiện thực, 2.1.7
Xem Sửa đổi bằng một hình thức đặc biệt, Thông báo, Văn bản

Hợp đồng thay thế
bồi thường thiệt hại dựa trên -, 7.2.2(3), 7.4.5(1)
bao gồm cả chi phí đàm phán, 7.4.5(2)
khả năng loại trừ biện pháp thực hiện thực sự, 7.2.2(3)
yêu cầu bởi nghĩa vụ hạn chế thiệt hại, 7.4.5(1), 7.4.8(1)
yêu cầu bởi tập quán, 7.2.1, 7.4.5(1)

Hợp đồng vì lợi ích của người thứ ba
Xem Quyền của người thứ ba

Hủy bỏ hợp đồng vì vô hiệu
bồi thường thiệt hại, 3.2.16(1)
phân biệt với bồi thường trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, 3.2.16(2)

các điều khoản đặc thù, 3.2.8(3), 3.2.12, 3.2.13
do lỗi của bên thứ ba, 3.2.8
bên thứ ba mà một bên không chịu trách nhiệm, 3.2.8(2)
trước khi dựa vào hợp đồng, 3.2.8(2)
bên thứ ba mà một bên chịu trách nhiệm, 3.2.8(1)
hậu quả đối với các bên thứ ba, 1.3(3)
hiệu lực hồi tố của -, 3.2.14(1)
có thể yêu cầu hoàn trả, 3.2.14(2)
duy trì một số điều khoản, 3.2.14(1)
thông báo -, 3.2.11(1)
thời hạn, 3.2.13
hình thức và nội dung, không có điều kiện đặc biệt, 3.2.11(2)
giải thích -, 4.2(1), 4.4(1)
sự can thiệp không có kết quả của Tòa án, 3.2.11(1)
có hiệu lực vào thời điểm nhận, 3.2.11(3)
việc khẳng định hợp đồng loại trừ khả năng -, 3.12
Xem Điều chỉnh hợp đồng, Lợi ích thái quá, Điều kiện về hình thức, Xung đột lợi ích, Ép buộc, Lừa dối, Nhầm lẫn

Hủy hợp đồng
bằng thỏa thuận giữa các bên, 1.3(2), 3.2
không cần yếu tố nguyên cớ, 3.2(2)
không cần yếu tố *consideration*, 3.2(1)
bằng thông báo đơn phương, 7.3.1(1)
sau khi yêu cầu các bảo đảm, 7.3.4(3)
sau Nachfrist, 7.1.5(2), 7.3.1(4)
hợp đồng có thời hạn không xác định, 5.1.8
do không thực hiện hợp đồng, 7.1.1
không thực hiện phải là cơ bản, 7.1.5(2), 7.1.7(2), 7.3.1(2), 7.3.3
áp dụng cả trong trường hợp không thực hiện được miễn trách, 7.1.1
bất khả kháng và -, 6.2.2(6), 7.1.7(2)
hardship và -, 3.2.7(1), 6.2.3(7)
hậu quả của -, 7.3.5(1)
không ảnh hưởng đến quyền đòi bồi thường thiệt hại, 7.1.1, 7.3.5(2), 7.4.1(2)
không có hậu quả đến các điều khoản, 7.3.5(3)
đối với các bên thứ ba, 1.3(3)
không áp dụng cùng với thông báo khắc phục, 7.1.4(7)
không thực hiện trước và -, 7.3.3
dự kiến việc không thực hiện phải hợp lý, 7.3.4(1)
quyền đòi bồi thường thiệt hại sau khi -, 7.1.1, 7.3.5(2), 7.1.4(2)
trường hợp thay thế, 7.2.2(3), 7.4.5(1)
lost volume, 7.4.5(1)
thiệt hại bổ sung, 7.4.5(2)
dẫn chiếu đến giá thị trường, 7.4.6(1)
thiệt hại bổ sung, 7.4.6(3)
quyền hoàn trả sau khi -, 7.3.6(1)
hợp đồng có thể phân chia, 7.3.6(3)

không ảnh hưởng đến quyền của người thứ ba, 7.3.6(5)
chi phí phát sinh liên quan đến việc thực hiện hợp đồng, 7.3.6(5)
lợi nhuận, 7.3.6(6)
hoàn trả bằng giá trị, 7.3.6(2), 7.3.6(4)
thông báo -, 7.3.2(1), 7.3.3
thời hạn, 7.2.5(4), 7.3.2(3)
giải thích, 4.2(1), 4.4(1)
không có điều kiện về hình thức, 1.9(1)
có hiệu lực khi đến người nhận, 7.3.2(4)
Xem Bảo đảm, Điều kiện giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, Khắc phục bởi bên vi phạm, Thời hạn thực hiện bổ sung, Bồi thường thiệt hại, Không thực hiện hợp đồng, Sửa đổi bằng một hình thức đặc biệt, Hoàn trả

Khắc phục bởi bên vi phạm
hình thức hợp lý của khắc phục, 7.1.4(6)
hủy hợp đồng, mối quan hệ với -, 7.1.4(8)
nghĩa vụ hợp tác và -, 7.1.4(10)
nguyên tắc chung cho phép -, 7.1.4(1)
ngừng các biện pháp khác, 7.1.4(7)
quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên có quyền, 7.1.4(9)
quyền từ chối khắc phục của bên có quyền, 7.1.4(4)
thời điểm -, 7.1.4(5)
thông báo biện pháp khắc phục, 7.1.4(2)
tính chất thích hợp của -, 7.1.4(3)
Xem Sửa chữa và thay thế

Khẳng định bằng văn bản
các chi tiết khác biệt so với hợp đồng, 2.1.12(1)
so sánh với chấp nhận các chi tiết khác biệt, 2.1.12(1)
sửa đổi không cơ bản và -, 2.1.12(1)
định nghĩa, 2.1.12(1)
sử dụng hóa đơn như là -, 2.1.12(3)
thời hạn gửi, 2.1.12(2)
Xem Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Không có điều khoản về sửa đổi bằng miệng
Xem Sửa đổi bằng một hình thức đặc biệt

Không lường trước được
Xem Hardship

Không thể thực hiện
Xem Điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, Lỗi của người có quyền, Bất khả kháng, Hardship, Không thể thực hiện ngay từ đầu, Các biện pháp, Thanh toán

Không thể thực hiện ngay từ đầu
hiệu lực của hợp đồng không bị ảnh hưởng bởi -, 3.1.3(1), 3.1.3(2), 7.2.2(3)
áp dụng các quy định liên quan đến không thực hiện hợp đồng, 3.1.3(1), 3.1.3(2)
tính chất tùy ý của quy định, 1.5(3), 3.1.4
không có quyền chiếm hữu, 3.1.3(2)
phân biệt với không có năng lực, 3.1.3(2)
không thể thực hiện từ đầu, 3.1.3(1), 3.2.2(2)

không cần có đối tượng của hợp đồng, 3.1.3(1)
Xem Điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, Bất khả kháng, Hardship

Không thống nhất về các điều khoản mẫu
Xem Các điều khoản mẫu

Không thực hiện hợp đồng
các nghĩa vụ phương tiện, 5.1.4(2)
phân biệt với trường hợp không đạt được kết quả đã cam kết, 5.1.4(2)
chủ yếu, 7.1.5(2), 7.1.7(2), 7.3.1(2), 7.3.3, 7.3.4
các điều kiện cấu thành -, 7.3.1(3)
định nghĩa, 7.1.1
miễn trách khi -, 7.1.1, 7.4.1(1)
điều khoản miễn trách, 7.4.1(1)
ngoại lệ không thực hiện hợp đồng, 7.1.3
lỗi của bên có quyền, 7.1.2(1), 7.1.2(2)
bất khả kháng, 5.1.4(2), 7.1.7(2), 7.4.1(1), 7.4.7(3), 7.4.9(1), 7.4.13(2)
ngoại lệ -, 7.1.3
chờ đợi khoản bảo đảm, 7.3.4(2)
phân biệt với nhầm lẫn, 3.4(2), 3.7(1),
ưu tiên áp dụng các biện pháp đối với không thực hiện hợp đồng, 3.2.4(1), 3.2.4(2)
trước thời hạn, 1.10(3), 7.3.3
thực hiện trước thời hạn nhìn chung là cấu thành việc -, 6.1.5(1), 6.1.5(4)
thực hiện một phần nhìn chung là cấu thành việc -, 6.1.3(2), 6.1.3(4)
Xem Bảo đảm, Hợp đồng thay thế, Khắc phục bởi bên vi phạm, Bồi thường thiệt hại, Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, Lỗi của bên có quyền, Bất khả kháng, Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng, Các biện pháp, Sửa chữa và thay thế, Hủy hợp đồng

Ký kết hợp đồng
Xem Giao kết hợp đồng

Lạm dụng quyền
khái niệm -, 1.7(2)
Xem Thiện chí và trung thực
Lex mercatoria
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Liquidated damages
Xem Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng

Lỗi của người có quyền
không thể thực hiện do -, 7.1.2(1), 7.4.7(3)
cản trở một phần, 7.1.2(1), 7.4.7(3)
miễn trách trong trường hợp không thực hiện nghĩa vụ của mình, 7.1.1
không thực hiện do một hành vi hay thiếu sót của bên kia, 7.1.2(1)
không thực hiện do một sự kiện mà bên kia phải chịu rủi ro, 7.1.2(2)
bên kia không thể kết thúc hợp đồng, 7.1.2(1)
Xem Bồi thường thiệt hại

Lợi ích thái quá
bồi thường thiệt hại từ -, 7.4.1(3)
do bên thứ ba gây ra, 3.2.8
bên thứ ba mà một bên không chịu trách nhiệm, 3.2.8(2)
bên thứ ba mà một bên chịu trách nhiệm, 3.2.8(2)
điều chỉnh hợp đồng vì -, 3.2.7(1), 3.2.7(3)
điều khoản liên quan đến tính chất bắt buộc của -, 3.1.4
hợp đồng vô hiệu vì lý do -, 3.2.7(1), 7.1.6(1)
thời hạn thông báo -, 3.2.12
lợi ích phải không có căn cứ, 3.2.7(2)
giá cả thái quá, 3.2.7(2)
phân biệt với hardship, 3.2.7(1)

Lựa chọn luật
một số điều khoản độc lập so với hợp đồng, 3.2.14(1), 7.3.5(3)
sự tín nhiệm đối với Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, Lời mở đầu (4a), 1.6(4)
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Lừa dối
bồi thường thiệt hại, 7.4.1(3)
do bên thứ ba gây ra, 3.2.8
bên thứ ba mà một bên không chịu trách nhiệm, 3.2.8(2)
bên thứ ba mà một bên chịu trách nhiệm, 3.2.8(1)
điều chỉnh hợp đồng vì lý do -, 3.2.10(1)
định nghĩa, 3.2.5(1), 3.2.5(2)
phân biệt với nhầm lẫn, 3.2.5(1), 3.2.5(2), 3.2.10(1)
điều khoản liên quan đến tính chất bắt buộc của -, 3.1.4
hợp đồng vô hiệu vì lý do -, 3.2.5(1)
thời hạn thông báo về -, 3.2.12

Luật quốc gia
các vấn đề được điều chỉnh bởi -, 1.2(3), 1.3(3), 1.6(4), 2.1.16(2), 2.2.1(1,4), 2.2.7(5), 2.2.9(5), 2.2.10(1), 3.1, 3.2.14(1), 6.1.9(2), 6.1.14(1), 7.2.4(3), 7.2.4(5), 7.2.4(7), 7.3.6(5), 7.4.10, 7.4.11(2), 9.1.2, 9.2.2, 9.3.2, 10.1(3), 10.5(4)
Xem Các quy phạm bắt buộc

Mâu thuẫn
cấm tự mâu thuẫn, 1.8
áp dụng nguyên tắc chung về thiện chí và trung thực, 1.7, 1.8(1)
các biện pháp tránh việc gây ra một bất lợi do -, 1.8(3)
một bên gây ra một sự chờ đợi mà bên kia, một cách hợp lý đã tin vào điều đó, 1.8(2)
Xem Giải thích hợp đồng, Giải thích các tuyên bố và xử sự khác, Sửa đổi bằng một hình thức đặc biệt, Đề nghị giao kết hợp đồng, Quyền đại diện

Nhiều bên có nghĩa vụ
khái niệm - , 11.1.1(1)
nghĩa vụ riêng rẽ, 11.1.1(3)
nghĩa vụ liên đới, 11.1.1(3)
suy đoán -, 11.1.2
quyền của bên có quyền đối với các bên có nghĩa vụ liên đới, 11.1.3

hệ quả của việc hết hoặc tạm dừng thời hiệu, 11.1.7
thực hiện và bù trừ, 11.1.5
không có khả năng thu hồi, 11.1.13
phán quyết, 11.1.8
biện pháp bảo vệ và quyền bù trừ, 11.1.4
yêu cầu hoàn lại. 11.1.10
biện pháp bảo vệ trong -, 11.1.12
trả lại hoặc trao đổi, 11.1.6
phân chia giữa các bên có nghĩa vụ liên đới, 11.1.9
thế quyền, 11.1.11
Xem Nhiều bên có quyền

Nhiều bên có quyền
thiếu vắng suy đoán về các loại quyền khác nhau, 11.2.1(4)
khái niệm, 11.2.1(1)
quyền riêng rẽ, 11.2.1(3)
quyền liên đới, 11.2.1(3)
hậu quả của -, 11.2.2
biện pháp bảo vệ và quyền bù trừ, 11.2.3
Xem Nhiều bên có nghĩa vụ

Nghĩa vụ bảo mật
đòi hỏi từ nguyên tắc thiện chí và trung thực, 2.1.16(2)
quyền đòi bồi thường thiệt hại, 2.1.16(3), 7.4.1(3)
không có nghĩa vụ bảo mật chung, 2.1.16(1)

Nghĩa vụ hợp tác
Xem Các nghĩa vụ

Người thứ ba
các quyền của người thứ ba, 7.3.6(5), 2.2.9(5)
hủy bỏ quyền của người thứ ba như một biện pháp khắc phục, 7.2.3(2)
hậu quả của hợp đồng đối với bên thứ ba, 1.3(3)
sự can thiệp vào quá trình đàm phán, 3.2.8
bên thứ ba mà một bên không chịu trách nhiệm, 3.2.8(2)
bên thứ ba mà một bên chịu trách nhiệm, 3.2.8(1)
Xem Hủy hợp đồng vì lý do vô hiệu, Lợi ích thái quá, Ép buộc, Lừa dối, Nhầm lẫn

Nguyên cớ
không cần thiết, 3.1.2(2), 3.1.3
các bên tự do đưa thêm vào, 3.1.4
Xem Hợp đồng, Sửa đổi hợp đồng, Hủy hợp đồng

Nhầm lẫn
có liên quan đến bên thứ ba, 3.2.8(1), 3.2.8(2), 5.1.7(3)
định nghĩa, 3.2.1(1)
nhầm lẫn liên quan đến pháp luật cũng giống như nhầm lẫn liên quan đến sự việc, 3.2.1(1)
hợp đồng vô hiệu vì lý do -, 3.2.2
điều kiện liên quan đến bên không bị nhầm lẫn, 3.2.2(2)

điều kiện liên quan đến bên bị nhầm lẫn, 3.2.2(3)
thời hạn thông báo, 3.2.12
bồi thường thiệt hại, 7.4.1(3)
nhầm lẫn phải đủ nghiêm trọng, 3.2.2(1)
mất quyền tuyên bố hợp đồng vô hiệu, 3.2.10(3)
quyết định nhanh chóng thực hiện hợp đồng, 3.2.10(2)
không ảnh hưởng đến quyền đòi bồi thường thiệt hại, 3.2.10(4)
phân biệt với không thực hiện hợp đồng, 3.2.1(2), 3.2.4(1)
ưu tiên áp dụng các biện pháp trong trường hợp không thực hiện hợp đồng, 3.2.4(1), 3.2.4(2)
phân biệt với lừa dối, 3.2.5(2), 3.2.10(1)
tính chất tùy ý của các quy định liên quan đến -, 1.5(3), 3.1.4
trong diễn đạt hay truyền đạt, 1.10(3), 3.2.6(1)
xảy ra do mâu thuẫn của một bên, 1.8(2)

Pacta sunt servanda
Xem Hợp đồng

Phạm vi áp dụng Bộ Nguyên tắc UNIDROIT
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Phạt do Tòa án quyết định
Xem Tiền phạt do Tòa án quyết định

Quy tắc *contra proferentem*
Xem Giải thích hợp đồng

Quyền của người thứ ba
bên có quyền, 5.2.1
bên có nghĩa vụ, 5.2.1
các biện pháp phòng vệ chống lại người hưởng lợi, 5.2.4
hủy bỏ hay sửa đổi quyền của người hưởng lợi, 5.2.5
trường hợp loại trừ, 5.2.5
người hưởng lợi, 5.2.1
cần phải xác định được, 5.2.2
miễn hay hạn chế trách nhiệm của người thứ ba, 5.2.6
từ bỏ quyền, 5.2.6
trao quyền bằng thỏa thuận rõ ràng hoặc ngầm hiểu, 5.2.1
Xem Hợp đồng

Quyền đàm phán bất bình đẳng
Xem Lợi ích thái quá

Quyền tự do của các bên
Xem Hợp đồng

Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng
không thực hiện một nghĩa vụ tiền tệ, 7.2.1
các ngoại lệ, 7.2.1
không thực hiện một nghĩa vụ phi tiền tệ, 7.2.2(1)
có thể áp dụng cùng với bồi thường thiệt hại, 7.4.1(2)
quyền thay đổi biện pháp, 7.2.5(1)
bên có nghĩa vụ không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ của mình, 7.2.5(2)
không thể buộc thực hiện hợp đồng, 7.2.5(3)

các ngoại lệ đối với quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, 7.1.1, 7.2.2(3)
tính chất đặc biệt cá nhân của việc thực hiện, 7.2.2(3)
các cố gắng vô lý, 7.2.2(3)
không thể thực hiện, 7.2.2(3)
miễn trách đối với không thực hiện hợp đồng, 7.1.1, 7.3.1(1)
gia hạn thời hạn thực hiện bổ sung, 7.1.5(2)
khả năng thay thế hợp đồng, 7.2.2(3)
biện pháp không được tùy ý quyết định, 7.2.2(2)
thực hiện không đúng, 7.2.3(1)
sửa chữa và thay thế, 7.3.2(2)
các hạn chế, 7.2.3(3)
Xem Hợp đồng thay thế, Các biện pháp, Tiền phạt do Tòa án quyết định, Sửa chữa và thay thế

Sự bỏ sót
Xem Các điều khoản của hợp đồng

Sự khấu trừ
các nghĩa vụ phi tiền tệ, 6.1.13
các khoản thanh toán, 6.1.12

Sửa chữa và thay thế
hình thức -, 7.1.4(6)
trong trường hợp thực hiện không đúng hợp đồng, 7.2.3(2)
sự cố gắng hay chi phí không hợp lý, 7.2.3(3)

Sửa đổi bằng một hình thức đặc biệt
các điều khoản mẫu, 2.1.21
điều khoản quy định -, 2.1.18
Xem Mâu thuẫn

Sửa đổi hợp đồng
bằng thỏa thuận của các bên, 1.3(2), 3.1.2
không cần yếu tố nguyên cớ, 3.1.2(2)
không cần yếu tố *consideration*, 3.1.2(1)
sửa đổi có hiệu lực ngay cả khi không được thực hiện bằng một hình thức cụ thể, 2.1.18
không có yêu cầu về hình thức, 1.2(1)
ngoại lệ theo quy định của luật áp dụng, 1.2(3)
trừ quyết định của các bên, 1.2(4)
Xem Mâu thuẫn, Sửa đổi bằng một hình thức đặc biệt

Tập quán
các điều khoản mẫu và -, 2.1.19(3)
biện pháp để bổ sung các thiếu sót, 2.1.2(1)
hiệu lực bắt buộc, 1.9(1)
khi không có thỏa thuận, 1.9(4)
tiêu chí về tính hợp lý, 1.9(5)
các tập quán mà các bên đã thống nhất lựa chọn, 1.9(3)
các tập quán địa phương, 1.9(4)
nguồn của nghĩa vụ ngầm hiểu, 5.1.2
phương thức chấp nhận và -, 2.1.6(3), 2.1.6(4), 2.1.7

tập quán có giá trị áp dụng cao hơn Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 1.9(6)
thứ tự thực hiện nghĩa vụ xác định theo -, 6.1.4, 6.1.4(1)
yêu cầu thay thế, 7.2.1, 7.4.5(1)
yếu tố cần thiết để giải thích hợp đồng, 4.3(2)
nhầm lẫn, 3.2.2(1)
Xem Các thói quen

Tham nhũng
chống lại các nguyên tắc của trật tự công cộng, 3.3.1(3)
cấm -, 3.3.1(3)
Xem Các quy phạm bắt buộc, Trái pháp luật

Thẩm quyền đại diện
các vấn đề không thuộc -, 1.6(4)
lý do kết thúc thẩm quyền, 2.2.10(1)
thẩm quyền có được là do luật hay do Tòa án cho phép, 2.2.1(4)
quan hệ bên trong giữa người đại diện và người được đại diện, 2.2.1(1), 2.2.7(5)
đại diện "được thông báo", 2.2.3(1)
không cần hành động nhân danh người được đại diện, 2.2.3(3)
hành vi của người đại diện ràng buộc trực tiếp người được đại diện và người thứ ba, 2.2.3(2)
đại diện "không được thông báo", 2.2.4(1)
chỉ ràng buộc người đại diện và người thứ ba, 2.2.4(2)
ngoại lệ, 2.2.4(3)
hình thành -, 2.2.2
rõ ràng hay ngầm hiểu, 2.2.2(1)
mở rộng đến tất cả các hành vi cần thiết, 2.2.2(2)
kết thúc -, 2.2.10
hiệu lực đối với các bên thứ ba, 2.2.10(2)
thẩm quyền cần thiết, 2.2.10(3)
người đại diện hành động không có hoặc vượt quá thẩm quyền, 2.2.5
không ràng buộc người được ủy quyền cũng như người thứ ba, 2.2.5(1)
ngoại lệ đối với thẩm quyền hiển nhiên, 2.2.5(2)
phải bồi thường thiệt hại, 2.2.6(1)
ngoại lệ đối với trường hợp bên thứ ba biết, 2.2.6(2)
người đại diện trở thành một bên trong hợp đồng, 2.2.3(4)
người đại diện của công ty, 2.2.1(5)
Xem Xung đột lợi ích, Xác nhận, Thay thế người đại diện

Thanh toán
các quy phạm bắt buộc trong lĩnh vực -, 6.1.9(2), 6.1.14(1)
địa điểm -, 1.6(4), 6.1.6(2), 6.1.7(1), 6.1.8(1), 6.1.9(1), 6.1.10
đồng tiền tính toán, 6.1.9
khác với đồng tiền tại địa điểm thanh toán, 6.1.9(1)
các điều khoản *effectivo*, 6.1.9(1), 6.1.9(2)
không thể thực hiện việc thanh toán bằng -, 6.1.9(2)
không được chỉ rõ, 6.1.10
hình thức -, 6.1.7

séc hay các phương tiện khác, 6.1.7(1)
suy đoán về khả năng thanh toán như là điều kiện để chấp nhận, 6.1.7(2)
chuyển tiền, 6.1.8(1)
hiệu lực tính từ thời điểm -, 6.1.8(2)
ngay, 1.7(1)
tỷ giá hối đoái áp dụng cho -, 6.1.9(3)
vào lúc giao hàng, 6.1.4(1)
thanh toán nhiều lần, 6.1.4(2)
Xem Chuyển giao quyền, Bù trừ, Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, Sự khấu trừ

Thay thế người đại diện
hành vi ràng buộc người được đại diện và người thứ ba, 2.2.8(3)
ngoại lệ, 2.2.5(1), 2.2.8(3)
quyền ngầm hiểu được chỉ định người thay thế, 2.2.8(1)
vai trò của -, 2.2.8(1)
Xem Thẩm quyền đại diện

Thiện chí và trung thực
nghĩa vụ hợp tác và -, 5.1.3, 6.1.6(3), 6.2.3(5), 7.1.2(1)
nghĩa vụ ngầm hiểu, 5.1.1, 5.1.2, 6.2.3(5)
nguyên tắc cơ bản chung, 1.6(3), 1.7(1)
tính chất bắt buộc của -, 1.5(3), 1.7(3)
tiêu chí để bổ sung các thiếu sót, 4.8(3)
thiếu sót về giá cả, 5.1.7(1)
trong thương mại quốc tế, 1.7(4)
Xem Lạm dụng quyền, Mâu thuẫn, Nghĩa vụ bảo mật, Đàm phán, Các nghĩa vụ

Thời hạn thực hiện bổ sung
gia hạn -, 7.1.5(1)
hậu quả của việc gia hạn đối với các biện pháp khác, 7.1.5(2), 7.4.1(2)
kết thúc hợp đồng sau -, 7.1.5(2), 7.3.1(4)

Thời hiệu
hệ thống nhị nguyên quy định bởi Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, 10.2(3,4)
kết thúc -, 10.9
cần được viện dẫn như một biện pháp phòng vệ, 10.9(2)
không tạo ra quyền gì về hoàn trả, 10.11(1)
không đồng nghĩa với việc mất quyền, 10.9(1)
phân biệt các thời hiệu đặc biệt, 10.1(2)
sửa đổi bởi các bên, 10.2(2)
giới hạn, 10.3(2)
thời điểm, 10.3(3)
thời hiệu tối đa, 10.2(9)
điểm bắt đầu tính, 10.2(5)
thời hiệu trong luật chung, 10.2
điểm bắt đầu tính, 10.2(7)
thời hiệu mới, 10.4
phân biệt với bắt đầu lại thời hiệu, 10.4(3)
bằng việc công nhận quyền, 10.4(1)
điểm bắt đầu tính, 10.4(2)
tạm ngừng -,
trong trường hợp giải quyết tranh

chấp bằng hòa giải, 10.7
bởi một trở ngại, 7.1.7, 10.8
thời hạn bổ sung cho việc tranh tụng, 10.8(2)
hậu quả của trở ngại, 10.8(1)
bởi thủ tục tố tụng trọng tài, 10.6
bởi thủ tục tố tụng tại Tòa án, 10.5
kể cả thủ tục phá sản hay giải thể, 10.5(4)
ưu thế của các quy phạm bắt buộc, 1.4, 10.1(3)
Xem Trọng tài, Bù trừ, Bất khả kháng, Giải quyết tranh chấp bằng hòa giải, Tòa án

Thông báo
có hiệu lực khi đến nơi, 1.10(2)
định nghĩa "đến", 1.10(4)
trường hợp thông báo điện tử, 1.10(4)
nguyên tắc tống phát cần được quy định, 1.10(3)
định nghĩa, 1.10(1)
giải thích -, 4.2(1)
không có điều kiện về hình thức, 1.10(1)
thông báo điện tử, 1.10(1,4)
Xem Chấp nhận, Hủy hợp đồng vì lý do vô hiệu, Điều kiện về xin phép cơ quan có thẩm quyền, Hợp đồng điện tử, Khắc phục bởi bên vi phạm, Thời hạn thực hiện bổ sung, Lừa dối, Bồi thường thiệt hại, Nhầm lẫn, Bất khả kháng, Các biện pháp, Hủy hợp đồng

Thực hiện hợp đồng
chất lượng thực hiện nghĩa vụ, 5.1.6
chất lượng trung bình, 5.1.6(1)
chất lượng hợp lý, 5.1.6(2)
chậm thực hiện hợp đồng, 7.1.5(1)
bồi thường thiệt hại, 7.1.5(2), 7.4.1(2)
chi phí -, 6.1.11
địa điểm -, 6.1.6(1)
thay đổi trụ sở, 6.1.6(3)
một nghĩa vụ tiền tệ, 6.1.6(2)
chuyển vốn, 6.1.8(1)
một nghĩa vụ phi tiền tệ, 6.1.6(2)
hết thời hạn, 7.3.2(2)
một phần, 6.1.3(1)
chấp nhận -, 6.1.3(2), 6.1.3(4)
phân biệt với thực hiện nhiều lần, 6.1.3(1)
chi phí bổ sung cho việc -, 6.1.3(4)
từ chối -, 6.1.3(2)
phụ thuộc vào một lợi ích chính đáng, 6.1.3(3)
ngoại lệ không thực hiện hợp đồng, mối liên hệ với -, 6.1.4(3), 7.1.3
thời điểm -, 6.1.1
thực hiện trước thời hạn các nghĩa vụ của bên kia, 6.1.5(3)
thực hiện nhiều lần, 6.1.2
thứ tự thực hiện nghĩa vụ, 6.1.4
thực hiện đồng thời, 6.1.4(1)
khi việc thực hiện nghĩa vụ của một bên đòi hỏi một thời hạn, 6.1.4(2)
trước thời hạn, 6.1.5(1)
chấp nhận -, 6.1.5(3), 6.1.5(4)

chi phí bổ sung cho việc -, 6.1.5(4)
từ chối -, 6.1.5(1)
phụ thuộc vào một lợi ích chính đáng, 6.1.5(2)
Xem Bảo đảm, Điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, Thời hạn thực hiện bổ sung, Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng, Hardship, Sự khấu trừ, Không thực hiện hợp đồng, Các nghĩa vụ, Thanh toán

Thực hiện thực sự
Xem Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng

Thương nhân
Bộ Nguyên tắc UNIDROIT không đòi hỏi các bên là -, Lời mở đầu(2)

Thuyết tiếp thu
Xem Thông báo

Thuyết tống phát
Xem Thông báo

Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng
bất khả kháng và -, 7.4.13(2)
các điều khoản phạt vi phạm, 6.1.16(3), 6.1.17(2), 7.1.6(4), 7.4.7(3), 7.4.13(1), 7.4.13(2)
như là chỉ dẫn đến bản chất của nghĩa vụ, 5.1.5(3)
định nghĩa, 7.4.13(1)
phân biệt với tiền phạt vi phạm do Tòa án quyết định, 7.2.4(4)
phân biệt với phạt giải ước, 7.4.13(4)
so sánh với các điều khoản miễn trách nhiệm, 7.1.6(4), 7.1.6(6)
đồng tiền tính toán, 7.4.12
hiệu lực của -, 7.4.13(3)
liquidated damages, 6.1.13, 7.4.13(1)
rõ ràng là thái quá, 7.4.13(3)
Xem Bồi thường thiệt hại, Không thực hiện hợp đồng

Tiền lãi
của khoản bồi thường thiệt hại, 7.4.10
được tính từ ngày không thực hiện, 7.4.10
chuyển lãi thành vốn, 7.4.10
của việc không thanh toán, 7.4.9(1)
được tính từ ngày hết hạn thanh toán, 7.4.9(1)
bồi thường thiệt hại bổ sung, 7.4.9(3)
lãi suất, 7.4.9(2)
Xem Bồi thường thiệt hại, Tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng

Tiền phạt do Tòa án quyết định
các quy định bắt buộc của luật nơi có Tòa án liên quan đến -, 7.2.4(3)
hình thức và thủ tục, 7.2.4(5)
khi mà việc đó là thích hợp, 7.2.4(2)
người hưởng lợi, 7.2.4(3)
phân biệt với bồi thường thiệt hại và tiền bồi thường ấn định trước trong hợp đồng, 7.2.4(4)
phạt do Tòa án quyết định, 7.2.4(1)
thực hiện tại các nước khác, 7.2.4(7)
Xem Quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng

Tính thời hạn do các bên xác định
khái niệm -, 1.12

Tòa án
định nghĩa, 1.11(1)
áp dụng đối với tòa án trọng tài, 1.11(1)
phạt vi phạm ấn định bởi -, 7.2.4(2), 7.2.4(6)
tạm ngừng thời hiệu bởi thủ tục tố tụng tại Tòa án, 10.5
Xem Điều chỉnh hợp đồng, Bồi thường thiệt hại, Tiền phạt do Tòa án quyết định

Trách nhiệm trong đàm phán giao kết hợp đồng
Xem Thiện chí và trung thực, Bồi thường thiệt hại, Đàm phán

Trái pháp luật
hợp đồng vi phạm một quy phạm bắt buộc, 3.3.1
hậu quả của sự vi phạm do quy phạm bắt buộc quy định, 3.3.1(4)
theo điều được coi là hợp lý trong từng hoàn cảnh, 3.3.1(5)
tiêu chí, 3.3.1(6)
hoàn trả, 3.3.2
theo điều được coi là hợp lý trong từng hoàn cảnh, 3.3.1(1), 3.3.2(2)
Xem Tham nhũng, Các quy phạm bắt buộc, Hoàn trả

Transnational public policy
khái niệm, 1.4(4)
tính hữu ích trong trọng tài quốc tế, 1.4(4)
Xem Các quy phạm bắt buộc, Trái pháp luật

Trật tự công xuyên quốc gia
khái niệm, 1.4(4)
tính hữu ích trong trọng tài quốc tế, 1.4(4)
Xem Các quy phạm bắt buộc, Trái pháp luật

Trọng tài
các Tòa án trọng tài, 1.11(1)
Công ước CIRDI, Lời mở đầu(4)
điều khoản trọng tài độc lập với hợp đồng, 3.2.14(1)
điều khoản thêm vào bằng chấp nhận, 2.1.11(2)
bằng các điều khoản mẫu, 2.1.19(2), 2.1.20(3)
bằng việc khẳng định, 2.1.12(1)
luật áp dụng, Lời mở đầu(4,6)
luật mẫu của CNUDCI, Lời mở đầu(4)
khả năng dự kiến -, Lời mở đầu(4)
tạm ngừng tính thời hiệu trong trường hợp -, 10.6
Xem Bộ Nguyên tắc UNIDROIT

Từ bỏ bằng thỏa thuận
vô điều kiện, 5.1.9
có điều kiện, 5.1.9
Xem Chấp nhận, Đề nghị giao kết hợp đồng

Tự do hợp đồng
Xem Hợp đồng

Tư pháp quốc tế
các quy phạm bắt buộc theo quy định của-, 1.4(4)
điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền theo quy định của -, 6.1.14(1)
luật điều chỉnh hợp đồng và -, Lời mở đầu(4)
Xem Điều kiện về giấy phép của cơ quan có thẩm quyền, Luật quốc gia, Bộ Nguyên tắc UNIDROIT, Các quy phạm bắt buộc

Tuyên bố đơn phương
sự vô hiệu của các -, 3.2.17
Xem Giải thích các tuyên bố và các xử sự khác, Thông báo

Văn bản
định nghĩa, 1.11(4)
trao đổi điện tử và -, 1.11(4)

Venire contra factum proprium
Xem Mâu thuẫn

Wegfall der Geschaftsgrundlage
Xem Hardship

Xác nhận
các quyền của người thứ ba không bị ảnh hưởng bởi -, 2.2.9(5)
hiệu lực của -, 2.2.9(2)
khái niệm -, 2.2.9(1)
loại trừ bởi người thứ ba, 2.2.9(4)
thời điểm -, 2.2.9(3)
Xem Điều kiện về hình thức, Thẩm quyền đại diện

Xung đột lợi ích
giữa người đại diện và người được đại diện, 2.2.7
lý do tuyên bố hợp đồng vô hiệu, 2.2.7(2)
trường hợp loại trừ, 2.2.7(4)
thủ tục, 2.2.7(3)
Xem Quyền đại diện, Hủy hợp đồng vì vô hiệu

ISBN: 978-604-330-136-6