



**COVID-19 VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA ĐỐI VỚI ĐIỀU KHOẢN FORCE MAJEURE VÀ HARDSHIP TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

**Phạm Thị Thu Trang<sup>1</sup>**

Sinh viên K58 Kinh tế Đối ngoại,

*Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

**Nguyễn Ngọc Vy<sup>2</sup>**

Sinh viên K58 Kinh tế Đối ngoại,

*Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

**Phạm Trương Thanh Trúc<sup>3</sup>**

Sinh viên K58 Kinh tế Đối ngoại,

*Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

**Tổng Ngọc Mỹ Phương<sup>4</sup>**

Sinh viên K58 Kinh tế Đối ngoại,

*Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

**Nguyễn Dương Phương Châu<sup>5</sup>**

Sinh viên K58 Kinh tế Đối ngoại,

*Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

**Nguyễn Tiến Hoàng**

Giảng viên Bộ môn Nghiệp vụ

*Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

**Tóm tắt**

Trong tình hình dịch bệnh Covid-19, hai điều khoản Bất khả kháng (Force Majeure) và Hoàn cảnh thay đổi (Hardship) trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của doanh nghiệp Việt Nam đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng. Nhận biết được điều đó, nhóm tác giả tiến hành thực hiện bài nghiên cứu khoa học phân tích, đánh giá những vấn đề đặt ra đối với điều

<sup>1</sup> Tác giả liên hệ, Email: phamthithutrang.ftu@gmail.com

<sup>2</sup> Tác giả liên hệ, Email: nguyennngocvy0906@gmail.com

<sup>3</sup> Tác giả liên hệ, Email: phamtruongthanhtruc0@gmail.com

<sup>4</sup> Tác giả liên hệ, Email: tongngocmyphuong.vtnh@gmail.com

<sup>5</sup> Tác giả liên hệ, Email: nguyenduongphuongchau1911155012@ftu.edu.vn

khoản Force Majeure và Hardship trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam; từ đó, cung cấp các hướng dẫn về soạn thảo điều khoản bất khả kháng và hoàn cảnh thay đổi cơ bản giúp các doanh nghiệp bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp khi bị tác động bởi Covid-19; đồng thời, giúp các doanh nghiệp ngăn ngừa và hạn chế các tranh chấp phát sinh liên quan đến Covid-19 và các tình huống tương tự xảy ra trong tương lai.

**Từ khóa:** Covid-19, Bất khả kháng, Force Majeure, Hoàn cảnh thay đổi, Hardship, hợp đồng, Việt Nam.

## **COVID-19 AND ISSUES RELATED TO FORCE MAJEURE AND HARDSHIP TERMS IN INTERNATIONAL SALES CONTRACTIONS OF VIETNAMESE ENTERPRISES**

### **Abstract**

In the current Covid-19 pandemic, clauses for Force Majeure events and Hardship in international sales contracts of Vietnamese enterprises have played an important role in protecting legitimate rights and interests of Vietnamese enterprises in the process of negotiating, signing and performing contracts. Recognizing that, the authors conducted a scientific research to analyze and evaluate the problems posed by the Force Majeure and Hardship terms in international sale and purchase of goods contracts of Vietnamese enterprises; thereby providing guidance on drafting Force Majeure and Hardship clauses to help businesses protect their legitimate rights and interests in case of being affected by Covid-19; concurrently, these help enterprises to prevent disputes arising because of Covid-19 and similar situations occurring in the future.

**Keywords:** Covid-19, Force Majeure, Force Majeure, Changing circumstances, Hardship, contract, Vietnam.

---

### **1. Lời mở đầu**

Đại dịch Covid-19 lan rộng gây nhiều tác động tiêu cực chưa từng có tiền lệ lên nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng.

Những tác động mạnh mẽ của dịch Covid-19 đến hoạt động của các doanh nghiệp, khiến kinh doanh khó khăn, mất nguồn thu, gây khó khăn hoặc cản trở doanh nghiệp trong quá trình thực thi hợp đồng, từ đó gây ra những tranh chấp quyền và lợi ích giữa các bên. Trong trường hợp này, hai điều khoản Bất khả kháng (Force Majeure) và Hoàn cảnh thay đổi cơ bản (Hardship) trở nên có ý nghĩa lớn trong hợp đồng giao dịch nhằm bảo vệ quyền lợi và làm căn cứ để giải quyết những vấn đề trách nhiệm đối với nghĩa vụ của các bên.

Do đó, trong bài viết này, nhóm tác giả sẽ phân tích tổng quan điều khoản Bất khả kháng (Force Majeure) và Hoàn cảnh thay đổi cơ bản (Hardship) và đề xuất một số khuyến nghị giúp các doanh nghiệp bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp khi bị tác động bởi Covid-19.

Trong nghiên cứu, nhóm tác giả sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp, phương pháp luật so sánh và phỏng vấn chuyên sâu hai chuyên gia là cựu báo cáo viên của Bộ Công Thương Hội nhập Kinh tế Quốc tế và Phó chánh toà Kinh tế toà án Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh.

## **2. Sơ lược về điều khoản Force Majeure và Hardship trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

### **2.1. Sơ lược về điều khoản Force Majeure trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Căn cứ khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự 2015 của Việt Nam: “Sự kiện Bất khả kháng là những sự kiện xảy ra ngoài ý chí của con người khiến chúng ta không thể lường trước và khắc phục được mặc dù đã áp dụng các biện pháp cần thiết, khả năng cho phép”.

Tuy nhiên, đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thì không phải lúc nào cũng có thể áp dụng Luật Việt Nam, việc dùng Luật nước ngoài càng gây khó khăn hơn cho doanh nghiệp Việt Nam để xác định Force Majeure. Bởi hợp đồng thương mại quốc tế dựa vào nhiều hệ thống pháp luật khác nhau, chính vì vậy phải đứng trên khía cạnh của pháp luật quốc tế để nhìn nhận vấn đề. Có một quy định về “sự kiện Bất khả kháng” được thừa nhận rộng rãi ở nhiều nước trên thế giới. Đó là “ICC Force Majeure Clause 2003” (“Điều khoản Bất khả kháng của ICC năm 2003”) do Phòng thương mại quốc tế (International Chamber of Commerce, ICC) đưa ra. Trong sự kiện được cho là “Bất khả kháng” mà ICC đưa ra, có một điều liên quan đến Covid-19 như sau “(e) Tình trạng bất ngờ, bệnh dịch, dịch bệnh, thiên tai như nhưng không giới hạn trong cơn bão dữ dội, lở xoáy, bão, bão, lở xoáy, bão tuyết, động đất, hoạt động núi lửa, lở đất, sóng thủy triều, sóng thần, lũ lụt, thiệt hại hoặc phá hủy bởi sét, hạn hán.”. Tuy nhiên, đây không phải là điều khoản được áp dụng một cách tự động với bất kì loại hợp đồng nào. Do mang tính chất quốc tế, nên mọi tranh chấp phát sinh trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đều được giải quyết theo thỏa thuận của hai bên và pháp luật đã thống nhất để áp dụng.

Theo Công ước Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế năm 1980 (United Nations Convention on Contracts for the International Sales of goods, sau đây gọi tắt là CISG) quy định về Bất khả kháng tại điều 79 dưới tiêu đề Exemption (Miễn trách): “Một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kì một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện đó là do một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lý rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc ký kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục được hậu quả của nó”.

Theo đó, một sự kiện được xem là Bất khả kháng khi đáp ứng các điều kiện sau:

- (1) Sự kiện xảy ra khách quan nằm ngoài sự kiểm soát của bên vi phạm hợp đồng;
- (2) Sự kiện không thể lường trước được tại thời điểm giao kết và trong quá trình thực hiện hợp đồng;
- (3) Sự kiện không thể được khắc phục mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và trong khả năng.

So sánh với điều 79 CISG, điều 615 UCC có vẻ không chặt chẽ bằng. Theo UCC được miễn nhiệm khi “sự việc ngẫu nhiên bất ngờ này khiến việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng không thể diễn ra”, điều này chưa nói đến các nỗ lực thay thế khác như trong CISG đã đề cập yếu tố “không thể khắc phục được”. Căn cứ theo những điều trên, đối với các hợp đồng được giao kết trước khi bùng phát Covid-19, theo UCC phần lớn sẽ được chấp nhận miễn nhiệm trách nhiệm.

Điều kiện cuối cùng “không thể khắc phục được” của CISG hay “không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép” theo Khoản 1 Điều

156 Bộ luật Dân sự năm 2015 sẽ giúp loại bỏ việc một số bên lợi dụng Force Majeure để không phải cố gắng tìm cách thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng mà không phải chịu trách nhiệm. Tóm lại vẫn cần thiện chí, nỗ lực của các bên để cùng nhau giải quyết vấn đề. Nếu đã nỗ lực và có thiện chí để giải quyết tuy nhiên vẫn không thực hiện được thì mới được miễn nhiệm trách nhiệm.

## **2.2. Sơ lược về điều khoản Hardship trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Ngày nay, tuy điều khoản Hardship trở nên phổ biến trong thực tiễn thương mại quốc tế, khái niệm này vẫn chưa có sự thống nhất.

Hardship theo quy định tại khoản 1 Điều 420 BLDS Việt Nam 2015 thì:

“Hoàn cảnh thay đổi cơ bản khi có đủ các điều kiện sau đây: a) Sự thay đổi hoàn cảnh do nguyên nhân khách quan xảy ra sau khi giao kết hợp đồng; b) Tại thời điểm giao kết hợp đồng, các bên không thể lường trước được về sự thay đổi hoàn cảnh; c) Hoàn cảnh thay đổi lớn đến mức nếu như các bên biết trước thì hợp đồng đã không được giao kết hoặc được giao kết nhưng với nội dung hoàn toàn khác; d) Việc tiếp tục thực hiện hợp đồng mà không có sự thay đổi nội dung hợp đồng sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho một bên; đ) Bên có lợi ích bị ảnh hưởng đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết trong khả năng cho phép, phù hợp với tính chất của hợp đồng mà không thể ngăn chặn, giảm thiểu mức độ ảnh hưởng đến lợi ích.”

Nhìn chung, các điều kiện của Hardship có nội dung tương tự Bộ nguyên tắc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của UNIDROIT 2004 (PICC).

“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 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 tính đến một cách hợp lý các sự kiện đó khi giao kết hợp đồng; c) các sự kiện đó nằm ngoài sự kiểm soát của bên bị bất lợi; và d) rủi ro về các sự kiện này không được bên bị bất lợi gánh chịu.”

Tuy nhiên, đối với PICC, việc áp dụng Hardship để điều chỉnh hợp đồng nên hạn chế nhằm mục đích tôn trọng chủ thể ký kết hợp đồng. Khi ký kết hợp đồng, các bên phải tuân thủ nghĩa vụ của mình, và hoàn thành trách nhiệm hợp đồng kể cả trong trường hợp phải chịu tổn thất cho hợp đồng đó. Điều khoản Hardship của PICC chỉ áp dụng khi Hoàn cảnh thay đổi gây ra sự khó khăn đặc biệt đối với một bên. Quy định tại Điều 6.2.1 của PICC về “Tuân thủ hợp đồng” thì: “Các bên phải hoàn thành nghĩa vụ của mình ngay cả khi việc thực hiện hợp đồng trở nên tốn kém hơn, trừ các quy định liên quan dưới đây về Hardship”. Quy định này nhằm mục đích hạn chế sử dụng Hardship như một công cụ pháp lý để tránh khỏi việc chịu trách nhiệm cho việc vi phạm hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi nhưng chưa đến mức gây khó khăn đặc biệt cho một bên của hợp đồng, nói cách khác nếu việc thực hiện hợp đồng không mang lại lợi nhuận cho bên thực hiện, thậm chí có thể gây lỗ, các bên vẫn phải tiến hành thực hiện, hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng, thể hiện ý tôn trọng chủ thể hợp đồng.

Điểm thể hiện ý tôn trọng hợp đồng này cũng được thể hiện trong điều khoản Hardship của PECL, được quy định tại Điều 6: 1.1.1 với tên gọi “Change of Circumstances”: “mỗi bên phải hoàn thành các nghĩa vụ của mình, ngay cả khi việc thực hiện hợp đồng trở nên tốn kém hơn, do chi phí thực hiện tăng hoặc do giá trị của khoản thanh toán giảm” (khoản 1) và khoản 2 quy

định: “Tuy nhiên, nếu việc thực hiện hợp đồng trở nên quá khó khăn bởi vì có sự thay đổi về hoàn cảnh, các bên buộc phải tiến hành thỏa thuận với quan điểm là chỉnh sửa hợp đồng hoặc chấm dứt hợp đồng”.

Qua những thông tin trên, có thể nhận thấy cách nhìn nhận về Hardship trên thế giới có nhiều điểm tương tự nhau. Tuy nhiên, cần có sự hiểu biết nhất định do vẫn tồn tại các chi tiết khác nhau trong các quy định về Hardship giữa các nước để có thể tiến hành trao đổi mua bán thuận lợi hơn, tránh các tranh chấp không đáng có phát sinh.

### **3. Những vấn đề đặt ra đối với điều khoản Force Majeure và Hardship trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng quốc tế**

#### ***3.1. Những vấn đề pháp lý trong quá trình giải quyết tranh chấp do đại dịch Covid-19***

Đại dịch Covid-19 đã khiến cho chuỗi cung ứng toàn cầu bị đứt nhiều mắt xích quan trọng, hoạt động trao đổi hàng hóa bị trì trệ, phát sinh nhiều tranh chấp, cho thấy rằng khâu thỏa thuận, đàm phán và ký kết hợp đồng có thể không được tiến hành một cách hiệu quả. Nếu giả thuyết này là đúng và việc thực hiện hợp đồng phát sinh những thay đổi không như mong muốn, hai điều khoản Bất khả kháng (Force Majeure) và Hoàn cảnh thay đổi (Hardship) trở nên có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong hợp đồng giao dịch nhằm bảo vệ quyền lợi các bên và làm căn cứ pháp lý để giải quyết những tranh chấp, mâu thuẫn về nghĩa vụ của các bên. Tuy nhiên, do phần lớn các doanh nghiệp không đề cập hoặc chưa quy định cụ thể, làm rõ chi tiết về hai điều khoản này nên quá trình giải quyết tranh chấp, xử lý tranh kiện đã gặp nhiều khó khăn, gây ra những tổn thất kinh tế và nhiều hệ lụy khác.

Khi sử dụng công cụ bất khả kháng, nhiều doanh nghiệp chưa có kiến thức nền tảng về hai điều khoản này, dẫn đến khó khăn khi áp dụng. Doanh nghiệp không biết nên sử dụng điều khoản Force Majeure hay Hardship, không biết đến các nghĩa vụ bên bị thiệt hại phải thực hiện để có thể áp dụng hai điều khoản. Ví dụ như khi xảy ra dịch bệnh Covid-19, doanh nghiệp không có những thông báo chính thức cho các bên liên quan về các sự kiện gây ảnh hưởng đến quá trình thực hiện giao kết hợp đồng nhằm hạn chế tối đa những thiệt hại có thể phát sinh cũng như tạo điều kiện cho các bên liên quan nắm bắt thông tin kịp thời để có những giải pháp chủ động trước những thay đổi không mong muốn; hoặc không chứng minh được rằng doanh nghiệp đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết trong tầm khả năng của doanh nghiệp nhưng vẫn không thể hoàn thành được phần nghĩa vụ của doanh nghiệp theo hợp đồng.

#### ***3.2 Những vấn đề thường gặp trong quá trình soạn thảo, đàm phán hai điều khoản này trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Trong quá trình soạn thảo, đàm phán hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, một số doanh nghiệp thiếu thận trọng, dẫn đến một số vấn đề sau:

*Thứ nhất*, trong tương lai, nếu tình hình dịch bệnh tiếp tục kéo dài, diễn biến phức tạp, các doanh nghiệp có thể gặp tranh chấp về tính chất không lường trước được của các tình huống dịch bệnh bùng phát trở lại, bên thiệt hại có thể viện dẫn sự bùng phát trở lại là không lường trước được, trong khi đó, bên còn lại phản đối vì thời điểm giao kết hợp đồng dịch bệnh chưa hoàn toàn được kiểm soát, bên thiệt hại có thể tiên liệu trước trường hợp này. Tích cực hơn, theo kịch bản 1, vaccine Covid-19 cho kết quả miễn dịch hiệu quả, giúp kiểm soát tốt tình hình dịch bệnh, các doanh nghiệp có thể lo ngại về việc quy định 2 điều khoản này cho những tình huống tương tự, dịch bệnh khác có thể phát sinh trong tương lai.

*Thứ hai*, trong một số trường hợp dịch bệnh kéo dài, chuỗi cung ứng gặp khó khăn, giá một số nguyên vật liệu, một số sản phẩm tăng, các doanh nghiệp đối tác có thể viện hai hai điều khoản trên để trì hoãn, hoặc chấm dứt thực hiện hợp đồng.

*Thứ ba*, khi xảy ra tranh chấp, các bên không thống nhất được hình thức giải quyết tranh chấp, cơ quan thẩm quyền giải quyết tranh chấp là Tòa án hay Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam hay chi phí trọng tài do ai chịu.

#### **4. Một số khuyến nghị đối với doanh nghiệp Việt Nam**

##### ***4.1. Khuyến nghị chung đối với các doanh nghiệp Việt Nam***

Nhóm tác giả có một số khuyến nghị dành cho doanh nghiệp căn cứ trên kết quả nghiên cứu và tình hình thực tế của các doanh nghiệp trong bối cảnh Covid 19 vẫn còn diễn biến phức tạp như hiện nay.

Thứ nhất, hoạt động thương mại quốc tế có tính rủi ro cao, và thường xuyên xảy ra các tình huống ngoài ý muốn. Vì vậy, dù trong hoàn cảnh dịch Covid-19 đã kết thúc hay tiếp tục kéo dài, các doanh nghiệp đều cần quy định điều khoản Force Majeure và Hardship trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhằm làm căn cứ để giải quyết những tranh chấp phát sinh khi thực hiện.

Thứ hai, khi áp dụng hai điều khoản “Sự kiện Bất khả kháng” và “Thực hiện hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi”, để được miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng, doanh nghiệp cần xem xét các điều khoản hợp đồng và quy định của luật áp dụng trong hợp đồng; xác định các tiêu chí để dịch bệnh Covid-19 trở thành sự kiện bất khả kháng; nếu có bất kì khó khăn, cản trở nào khiến quá trình thực hiện nghĩa vụ hợp đồng trở nên chậm trễ hay không thể thực hiện được thì doanh nghiệp phải có đủ bằng chứng chứng minh rằng nguyên nhân cho sự chậm trễ hoặc không thể thực hiện được là bất khả kháng; nếu không thể sử dụng điều khoản bất khả kháng, doanh nghiệp có thể chuyển sang sử dụng công cụ Hardship để các bên có sự chia sẻ thiệt hại, giảm thiểu sự tổn thất quá nặng nề đối với một bên.

Thứ ba, trong quá trình thực hiện hợp đồng, doanh nghiệp vi phạm hợp đồng do Covid-19 cần nghiêm túc thực hiện nghĩa vụ thông báo cho bên kia về sự kiện bằng các hình thức và thời gian hợp lý theo quy định; nghĩa vụ thực hiện các biện pháp cần thiết để giảm thiểu, khắc phục hậu quả; và phải chứng minh được rằng dù doanh nghiệp đã tìm mọi cách khắc phục để tiếp tục thực hiện nghĩa vụ hợp đồng nhưng vẫn không thể hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng.

Sau đây là một số khuyến nghị và đề xuất điều khoản mẫu nhằm giúp điều khoản Force Majeure và Hardship trở nên rõ ràng, dễ áp dụng hơn cho các doanh nghiệp trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

##### ***4.2. Những khuyến nghị, điều khoản mẫu để hoàn thiện điều khoản Force Majeure trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

###### ***4.2.1. Khuyến nghị***

Trong quá trình soạn thảo hợp đồng, doanh nghiệp Việt Nam cần dành một điều khoản riêng cho “TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG”. Trong đó:

Quy định về các trường hợp được xem là “sự kiện Bất khả kháng”. Các doanh nghiệp cần lường trước và tiên liệu về những trường hợp Bất khả kháng có khả năng nảy sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, đồng thời cần thỏa thuận rõ ràng về các trường hợp Bất khả kháng.

Làm rõ về nghĩa vụ thông báo, nghĩa vụ chứng minh của bên vi phạm hợp đồng khi phát sinh sự kiện Bất khả kháng. Hợp đồng cần phải đề cập rõ về thời gian và cách thức thực hiện nghĩa vụ thông báo về sự kiện Bất khả kháng của bên vi phạm hợp đồng cho bên đối tác. Ngoài ra, bên vi phạm cần phải chứng minh được sự ảnh hưởng của sự kiện Bất khả kháng đối với khả năng thực hiện hợp đồng và chứng minh rằng dù đã cố gắng áp dụng và triển khai mọi biện pháp nhưng bên vi phạm vẫn không thể thực hiện được hợp đồng theo đúng thỏa thuận đã ký kết.

Quy định về cách thức xử lý khi sự kiện Bất khả kháng phát sinh làm kéo dài hợp đồng khiến cho hợp đồng quá thời hạn một khoảng thời gian cụ thể, đồng thời doanh nghiệp không đạt được thỏa thuận đã ký kết. Ngoài ra, trong một số trường hợp, sự kiện Bất khả kháng kéo dài trong khoảng thời gian quá lâu, từ đó khiến cho một, hoặc một số bên không còn nhu cầu thực hiện tiếp hợp đồng. Do đó, các bên cần xác định thời gian quá hạn tối đa; sau khoảng thời gian này, các bên có thể bàn bạc, thương lượng lại xem có cần tiếp tục hợp đồng hay không. Nếu không thỏa thuận được thì một trong các bên có quyền chấm dứt hợp đồng.

#### 4.2.2. Điều khoản mẫu: Điều khoản TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

1. Trường hợp sự kiện Bất khả kháng (1) phát sinh ngăn cản một trong hai bên ký kết thực hiện hợp đồng, trong thời gian này, tức thời gian chịu ảnh hưởng bởi Bất khả kháng, nghĩa vụ thực hiện hợp đồng sẽ phải tạm ngừng. Khoảng thời gian được tính thêm vào thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp sẽ bằng tổng của khoảng thời gian xảy ra trường hợp Bất khả kháng và thời gian hợp lý để bên ký kết có thể khắc phục hậu quả mà sự kiện Bất khả kháng gây ra.

*(1): Sự kiện Bất khả kháng bao gồm thiên tai (hỏa hoạn, lũ lụt, động đất, bão tố hay các thảm họa tự nhiên khác), chiến tranh, bạo loạn, đảo chính, đình công, cấm vận, thay đổi chính sách của chính phủ, các hoạt động khủng bố, sự trừng phạt của chính quyền, bao vây, cấm vận, tranh chấp lao động, bãi công, dịch bệnh.*

2. Bên vi phạm sẽ phải bồi thường thiệt hại nếu bên vi phạm không kịp thời thông báo hoặc không thông báo cho bên kia biết khi trường hợp miễn trách nhiệm chấm dứt. Vì vậy, bên vi phạm hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia khi hết thời hạn miễn trách nhiệm.

3. Bên vi phạm hợp đồng (tức bên gặp Bất khả kháng, trong trường hợp sự kiện Bất khả kháng phát sinh) có nghĩa vụ thông báo ngay bằng điện cho bên kia những thông tin về việc được miễn trách nhiệm và các hậu quả có thể xảy ra trong vòng hai mươi ngày từ khi sự kiện Bất khả kháng xảy ra. Sau khi thông báo, trong vòng bốn mươi ngày, bên vi phạm hợp đồng phải gửi thư bảo đảm kèm bằng chứng chứng minh tầm ảnh hưởng và mức độ tác động của Bất khả kháng đến khả năng thực hiện hợp đồng và những cố gắng áp dụng mọi giải pháp của bên vi phạm cho bên kia bằng máy bay.

4. Trong trường hợp ảnh hưởng của Bất khả kháng tiếp tục kéo dài liên tiếp trong hơn một trăm hai mươi ngày, cả hai bên sẽ bàn bạc và thương lượng lại về những điều kiện và các điều khoản của hợp đồng và thống nhất xem hợp đồng sẽ được thực hiện tiếp hay không. Một trong hai bên có quyền chấm dứt hợp đồng mà không bên nào có thể yêu cầu sự bồi thường thiệt hại từ bên kia nếu hai bên không thỏa thuận hoặc không đạt được thỏa thuận đã ký kết.

### **4.3. Những khuyến nghị, điều khoản mẫu để hoàn thiện điều khoản Hardship trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### **4.3.1. Khuyến nghị**

Trong quá trình soạn thảo hợp đồng, các doanh nghiệp Việt Nam cần dành một điều khoản riêng cho “HOÀN CẢNH THAY ĐỔI CƠ BẢN”. Trong đó, cần:

- Cụ thể hóa một số điều kiện của “Hoàn cảnh thay đổi cơ bản”. Đầu tiên là tính “không thể lường trước được về sự thay đổi hoàn cảnh”. Trường hợp được coi là “không lường trước được” nếu mặc dù bên có lợi ích bị ảnh hưởng đã nghiên cứu kỹ về bối cảnh nhất định trước khi ký kết vẫn không thể tiên lượng được. Bên cạnh đó, các bên liên quan cần cụ thể hóa mức độ được xem là “thiệt hại nghiêm trọng”, quy định giá trị tuyệt đối hoặc tương đối của phần thiệt hại lớn hơn bao nhiêu thì được coi là “nghiêm trọng”.

- Hoàn thiện quy định các hậu quả pháp lý khi hoàn cảnh thay đổi cơ bản.

+ Quyền yêu cầu đàm phán lại hợp đồng:

Theo khoản 2 điều 420 Bộ luật Dân sự: “Trong trường Hợp hoàn cảnh thay đổi cơ bản, bên có lợi ích bị ảnh hưởng có quyền yêu cầu bên kia đàm phán lại hợp đồng trong một thời hạn hợp lý”. Thứ nhất, pháp luật cho phép “bên có lợi ích bị ảnh hưởng có quyền yêu cầu bên kia đàm phán lại hợp đồng” nhưng chưa quy định nghĩa vụ tương ứng của bên bị yêu cầu. Vì vậy, các bên cần làm rõ nghĩa vụ tương ứng của bên bị yêu cầu đàm phán khi “bên có lợi ích bị ảnh hưởng” yêu cầu đàm phán lại hợp đồng. Thứ hai, thuật ngữ “thời hạn hợp lý” cần được quy định rõ trong vòng bao lâu kể từ khi sự việc xảy ra. Thứ ba, nghĩa vụ thông báo và chứng minh “hoàn cảnh thay đổi cơ bản” của bên bị ảnh hưởng khi yêu cầu đàm phán chưa được quy định trong Pháp luật; do đó, doanh nghiệp cần làm rõ nghĩa vụ thông báo, chứng minh mức độ thiệt hại khi yêu cầu đàm phán lại hợp đồng.

+ Cơ chế giải quyết tranh chấp trong trường hợp không đạt được đàm phán:

Theo khoản 3 điều 420: “Tòa án chỉ được quyết định việc sửa đổi hợp đồng trong trường hợp việc chấm dứt hợp đồng sẽ gây thiệt hại lớn hơn so với các chi phí để thực hiện hợp đồng nếu được sửa đổi”. Đây là điều khoản gây tranh cãi khá nhiều bởi việc chấm dứt hợp đồng được ưu tiên trước, và chỉ khi “việc chấm dứt hợp đồng sẽ gây thiệt hại lớn hơn so với các chi phí để thực hiện hợp đồng nếu được sửa đổi”, thì mới dùng đến biện pháp sửa đổi hợp đồng. Tuy nhiên, trong thực tế, các doanh nghiệp có thể ưu tiên “sửa đổi hợp đồng” trước; chỉ khi không còn cách khắc phục mới áp dụng giải pháp “chấm dứt hợp đồng”. Điều này cần được ghi rõ trong hợp đồng để được ưu tiên áp dụng. Bên cạnh đó, để có thể đa dạng hóa hình thức giải quyết tranh chấp, các bên có thể đổi cụm từ “tòa án” bằng “cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp”. Nhờ đó, khi có tranh chấp phát sinh, doanh nghiệp có thể tùy chọn Trọng tài thương mại hoặc Tòa án.

#### **4.3.2. Điều khoản mẫu: Điều khoản HOÀN CẢNH THAY ĐỔI CƠ BẢN**

1. Quy định các điều kiện cấu thành “Hoàn cảnh thay đổi cơ bản” theo khoản 2 điều 420 BLDS năm 2015

“Hoàn cảnh thay đổi cơ bản khi có đủ các điều kiện sau đây:

a) Sự thay đổi hoàn cảnh do nguyên nhân khách quan xảy ra sau khi giao kết hợp đồng;



b) Tại thời điểm giao kết hợp đồng, các bên không thể lường trước được (2) về sự thay đổi hoàn cảnh;

c) Hoàn cảnh thay đổi lớn đến mức nếu như các bên biết trước thì hợp đồng đã không được giao kết hoặc được giao kết nhưng với nội dung hoàn toàn khác;

d) Việc tiếp tục thực hiện hợp đồng mà không có sự thay đổi nội dung hợp đồng sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng (3) cho một bên;

đ) Bên có lợi ích bị ảnh hưởng đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết trong khả năng cho phép, phù hợp với tính chất của hợp đồng mà không thể ngăn chặn, giảm thiểu mức độ ảnh hưởng đến lợi ích.”

Cụ thể hóa một số khái niệm:

(2): *Trường hợp được coi là “không lường trước được” nếu bên có lợi ích bị ảnh hưởng vẫn không thể tiên lượng trước được khi đã cân nhắc, nghiên cứu kỹ càng trong bối cảnh nhất định trước khi ký hợp đồng;*

(3): *Thiệt hại được xem là “thiệt hại nghiêm trọng” nếu việc tiếp tục thực hiện hợp đồng mà không có sự thay đổi nội dung hợp đồng gây ra thiệt hại quá 30% giá trị hợp đồng. Hoặc thiệt hại được xem là “thiệt hại nghiêm trọng” nếu sự biến động về giá cả trên thị trường theo giá GDT (Global Dairy Trade) vượt quá biên độ 60% so với giá được thoả thuận trong hợp đồng.*

2. Trong trường hợp hoàn cảnh thay đổi cơ bản, bên có lợi ích bị ảnh hưởng có quyền yêu cầu bên kia đàm phán lại hợp đồng với điều kiện có thông báo kịp thời và căn cứ xác đáng về hoàn cảnh thay đổi cơ bản. Đồng thời, bên được yêu cầu buộc phải đàm phán lại hợp đồng theo yêu cầu của bên có lợi ích bị ảnh hưởng.

3. Trường hợp không đạt được thỏa thuận trong việc đàm phán lại hợp đồng trong thời gian 6 tháng kể từ khi đàm phán lại, một trong các bên có thể yêu cầu cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp:

a) Sửa đổi hợp đồng để cân bằng quyền và lợi ích hợp pháp của các bên do Hoàn cảnh thay đổi cơ bản;

b) Chấm dứt hợp đồng;

Việc sửa đổi, điều chỉnh hợp đồng được ưu tiên và quyết định chấm dứt hợp đồng chỉ được đưa ra nếu việc sửa đổi hợp đồng và tiếp tục thực hiện hợp đồng gây thiệt hại lớn hơn so với thiệt hại của việc chấm dứt hợp đồng.

4. Trong quá trình đàm phán sửa đổi, chấm dứt hợp đồng, cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp, các bên vẫn phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng, trừ trường hợp có thỏa thuận khác.

### **Tài liệu tham khảo**

Academia. (2014), “Phân tích một vụ kiện bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế theo CISG và lưu ý đối với doanh nghiệp Việt Nam”, [https://www.academia.edu/11095695/2014\\_Force\\_Majeure\\_chinh\\_sua\\_sau\\_g%C3%B3p\\_%C3%BD\\_Bi%C3%AAn\\_t%E1%BA%ADp](https://www.academia.edu/11095695/2014_Force_Majeure_chinh_sua_sau_g%C3%B3p_%C3%BD_Bi%C3%AAn_t%E1%BA%ADp), truy cập ngày 01/04/2021.

Bộ Luật Dân sự của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam năm 2015.

Ciotti, M. *et al.* (2020), COVID-19 Outbreak: An Overview, *Chemotherapy*, Vol 64. No. 5-6, pp. 215 – 223.

Commission on European Contract Law. (2000), *Principles of European Contract Law*, Kluwer Law International, The Netherlands .

Cổng thông tin điện tử chính phủ. (2015), “Bộ Luật Dân sự của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam năm 2015”, [http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class\\_id=1&\\_page=1&mode=detail&document\\_id=183188](http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=1&_page=1&mode=detail&document_id=183188), truy cập ngày 01/04/2021.

Công ty Luật Dương Gia. (2020), “Các điều khoản trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế? Các lưu ý khi soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa?”, <https://luatduonggia.vn/dieu-khoan-thanh-toan-trong-hop-dong-mua-ban-hang-hoa-quoc-te/>, truy cập ngày 01/04/2021.

Đỗ, T.H. (2019), *Pháp luật về các trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo công ước viên 1980 và pháp luật Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Luật Đại học Huế.

Gruszczynski, L. (2020), The Covid-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulence or Paradigm Shift?, *European Journal of Risk Regulation*, Vol 11. No. 2, pp. 337 – 342.

International Chamber of Commerce. (2003), “ICC Force Majeure Clause 2003”, <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/02/ICC-Force-Majeure-Hardship-Clause.pdf>, truy cập ngày 01/04/2021.

Kinh, T.T. (2020), “Hoàn cảnh thay đổi trong hợp đồng - Nhận diện và hậu quả pháp lý”, *Tạp chí Công Thương - Các kết quả nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ*, Số 19 (08/2020).

Lê, Đ.V & Nguyễn, T.H. (2020), “Dịch covid-19 có phải là sự kiện bất khả kháng để doanh nghiệp được miễn thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng?”, *Công ty Luật Vietthink*, <http://vietthink.vn/vi/tin-tu-vietthink.nd/dich-covid-19-co-phai-la-su-kien-bat-kha-khang-de-doanh-nghiep-duoc-mien-thuc-hien-nghia-vu-theo-hop-dong.html>, truy cập ngày 01/04/2021.

Lê, L. (2020), “Covid-19: Khó viện dẫn bất khả kháng để thoái thác nghĩa vụ pháp lý”, *Tạp chí Kinh tế Sài Gòn Online* , <https://www.thesaigontimes.vn/303157/covid-19-kho-vien-dan-bat-kha-khang-de-thoai-thac-nghia-vu-phap-ly.html>, truy cập ngày 01/04/2021.

Luu, M.S. & Đoàn, T.H. (2020), “Dịch covid 19 và vấn đề miễn trừ trách nhiệm do vi phạm hợp đồng theo pháp luật Việt Nam”, *Tạp chí Tòa án nhân dân*, Số 6, tr.9-17.

Nguyễn, B.L. (2020), “Đại dịch COVID-19, hệ lụy và giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp”, *Báo chính phủ*, <http://baochinhphu.vn/Kinh-te/Dai-dich-COVID19-he-luy-va-giai-phap-ho-tro-doanh-nghiep/412612.vgp>, truy cập ngày 01/04/2021.

Nguyễn, T.N. (2020), “[COVID-19] Ý nghĩa của sự kiện bất khả kháng tại Việt Nam”, *Diễn đàn Doanh nghiệp*, <https://enternews.vn/covid-19-y-nghia-cua-su-kien-bat-kha-khang-tai-viet-nam-170282.html>, truy cập ngày 01/04/2021.

Nguyễn, V.T. (2020), “Xây dựng điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng?”, *Công ty Luật Thái An*, <https://luatthaian.vn/xay-dung-dieu-khoan-bat-kha-khang-trong-hop-dong/>, truy cập ngày 1/4/2021.

Tổng cục Thống kê. (2021), “Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý I năm 2021”, <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/03/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-i-nam-2021/>, truy cập ngày 01/04/2021.

Trần, C.T. & Bùi, T.Q.T. (2021), “Áp dụng quy định pháp luật về sự kiện bất khả kháng và thực hiện hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi cơ bản trong bối cảnh dịch Covid-19 tại Việt Nam”, *Tạp chí Pháp luật và Thực tiễn*, Số 43, tr.87 – 101.

Trần, T.T. & Nguyễn, M.H. (2015), *Điều khoản Hardship trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*, *Tạp chí Kinh tế Đối ngoại*, Số 70, tr.50 - 59.

Trung tâm Hòa giải Thương mại Quốc tế Việt Nam VICMC. (2019), “Covid-19: Câu chuyện pháp lý về force majeure, hardship và việc sử dụng hòa giải thương mại”, <http://www.vicmc.vn/covid-19-cau-chuyen-phap-ly-ve-force-majeure-hardship-va-viec-su-dung-hoa-giai-thuong-mai.html>, truy cập ngày 01/04/2021.

Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (2020), “Covid-19: Chuyển động thị trường và lăng kính pháp lý”, [https://www.viac.vn/images/Resources/Publications/Covid19-Chuyen-dong-thi-truong-va-lang-kinh-phap-ly/Pub\\_An-pham-mua-Covid-19\\_VIAC.pdf](https://www.viac.vn/images/Resources/Publications/Covid19-Chuyen-dong-thi-truong-va-lang-kinh-phap-ly/Pub_An-pham-mua-Covid-19_VIAC.pdf), truy cập ngày 01/04/2021.

Trung tâm WTO. (2018), “Công ước Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG, Công ước Viên 1980)”, <https://trungtamwto.vn/chuyen-de/11954-cong-uoc-cua-lien-hop-quoc-ve-hop-dong-mua-ban-quoc-te-cong-uoc-vien-1980#:~:text=C%C3%B4ng%20u%E1%BB%9Bc%20Vi%C3%AAn%20v%E1%BB%81%20H%E1%BB%A3p,v%C3%A0%20mua%20b%C3%A1n%20h%E1%BB%87n%20%C4%91%E1%BA%A1i.&text=Tr%C6%B0%E1%BB%9Bc%20ti%C3%AAn%2C%20CISG%20l%C3%A0%20m%E1%BB%99t,c%C3%A1c%20truy%E1%BB%81n%20th%E1%BB%91ng%20ph%C3%A1p%20lu%E1%BA%ADt>, truy cập ngày 01/04/2021.

Trương, N.Q. & Ngô, T.N. (2020), “Vấn đề miễn trách nhiệm dân sự do vi phạm nghĩa vụ thanh toán trong trường hợp bất khả kháng – Covid-19”, *Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp*, Số 4.

Uniform Law Commission. (1953), “*Uniform Commercial Code*”, [https://www.uniformlaws.org/acts/ucc#:~:text=The%20Uniform%20Commercial%20Code%20\(UCC,the%20interstate%20transaction%20of%20business](https://www.uniformlaws.org/acts/ucc#:~:text=The%20Uniform%20Commercial%20Code%20(UCC,the%20interstate%20transaction%20of%20business), truy cập ngày 01/04/2021.

VIAC. (2020), “Ý nghĩa của sự kiện bất khả kháng tại Việt Nam”, <https://www.viac.vn/tin-tuc-su-kien/y-nghia-cua-su-kien-bat-kha-khang-tai-viet-nam-n824.html>, truy cập ngày 01/04/2021.

Viện Thống nhất Tư pháp Quốc tế. (2004), *Bộ nguyên tắc về Hợp đồng thương mại quốc tế (PICC)*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.