

VIAC

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

COVID-19

CHUYỂN ĐỘNG THỊ TRƯỜNG VÀ LĂNG KÍNH PHÁP LÝ

Đại dịch Covid-19 là một sự kiện lớn ảnh hưởng đến hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực; từ đó doanh nghiệp phát sinh những vấn đề về kinh tế và pháp luật dẫn đến tranh chấp không đáng có.

Trên cơ sở thực tiễn và kinh nghiệm của các chuyên gia là Trọng tài viên của VIAC, hy vọng ấn phẩm có thể đem đến một góc nhìn khách quan, hữu ích cho doanh nghiệp.

Thư ngỏ

Từ thống kê chi tiết của các tổ chức trên thế giới thời gian qua, có thể thấy, đại dịch Covid-19 đã gây nên tác động tiêu cực trên toàn bộ các ngành nghề, lĩnh vực. Những thiệt hại từ dịch bệnh khiến hầu hết các quốc gia rơi vào tình trạng suy thoái và gặp nhiều khó khăn trong việc phục hồi. Việt Nam, mặc dù đã có nhiều chuyển biến tích cực trong quá trình khắc phục ảnh hưởng của Covid-19 nhưng khó có thể khẳng định chắc chắn rằng tốc độ khôi phục kinh tế sẽ nhanh hơn các nước khác. Doanh nghiệp vẫn cần thời gian để giải quyết những tổn động và lấy lại cân bằng.

Với mục tiêu đồng hành, hỗ trợ doanh nghiệp khắc phục tổn thất từ mùa dịch, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) đã phát hành 02 ấn phẩm xuyên suốt thời gian dịch bệnh nhằm cung cấp các thông tin hữu ích về thị trường, pháp luật. Ấn phẩm “Covid-19: Biến đổi thị trường và lăng kính pháp lý” là ấn phẩm tổng hợp toàn bộ và chi tiết bình luận của chuyên gia ở 02 ấn phẩm trước; từ đó, đem đến cho doanh nghiệp góc nhìn rộng mở và đa chiều hơn về chuyển động thị trường, cách sử dụng công cụ pháp lý phù hợp. Thông qua ấn phẩm, VIAC mong muốn có thể gửi đến những bài học, thông điệp có ích, đóng góp thiết thực cho tiến trình phục hồi và quay lại thị trường của doanh nghiệp Việt trong thời gian tới.

Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Mục lục



01

Chuyển động của thị trường trong bối cảnh Covid-19

Cơ hội nào cho bất động sản trong đại dịch Covid-19?	01
Nghề luật sư và những thách thức Covid-19	03
Chiến lược xoay chuyển của ngành dệt may trong cuộc đua với Covid-19	05
Doanh nghiệp gõ đối mặt với biến động thị trường	08
Xem xét pháp lý hành vi “xù” hợp đồng dự trữ gạo	10
Kịch bản tái khởi động thị trường bất động sản khi đại dịch Covid-19 đi qua	11

02

Covid-19 dưới lăng kính pháp lý: Những vấn đề cần lưu tâm và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp

Virus Corona – Bình luận pháp lý và những điểm doanh nghiệp cần lưu tâm	15
Sự kiện bất khả kháng – Những điểm còn “bỏ ngỏ” và góc tiếp cận mới	17
Chính sách nhà nước và việc vận dụng các công cụ pháp lý hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh Covid-19	19
Điều chỉnh giá cả, chia sẻ rủi ro hợp đồng trong bối cảnh Covid-19	21
Covid-19: “Phương thuốc” nào cho hoạt động giải quyết tranh chấp	23
Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và nhận định về vấn đề khôi phục kinh tế sau dịch	25
Tiếp sức doanh nghiệp: Giảm tiền thuê đất hiện hữu hơn giảm thuế GTGT	26
Chuyển đổi số: Tìm lời giải để ngành luật bắt kịp xu hướng chung	28

1

Chuyển động của thị trường trong bối cảnh Covid-19





Cơ hội nào cho bất động sản trong đại dịch Covid-19 ?

Ông Đặng Hùng Võ

Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên Môi trường
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Đại dịch Covid-19 là một đòn giáng mạnh vào nền kinh tế toàn cầu. Không đứng ngoài các tác động, thị trường bất động sản đang sôi động cũng dần trở nên trầm lắng trong thời gian gần đây. Để nắm bắt cụ thể tình hình cũng như tìm ra những phương án khắc phục hiệu quả, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam đã có buổi phỏng vấn với Ông Đặng Hùng Võ – Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên Môi trường – Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC).

Vừa qua, ngành bất động sản đã chứng kiến sự giảm mạnh trong hoạt động, doanh thu của doanh nghiệp. Dịch bệnh kéo dài và khó đoán khiến nhu cầu mua bán bất động sản trở nên “ngát quặng”, các nhà đầu tư bất động sản gần đây đang tìm mọi phương án để có thể cứu vãn phần nào những tổn thất trong và sau dịch.

Theo ông, trong tình hình như vậy thì nhà đầu tư có lựa chọn như thế nào để bảo đảm dòng tiền? Người mua có nên đầu tư bất động sản vào thời điểm này hay không?

Trong hoàn cảnh mọi hoạt động kinh tế bị đình trệ do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, có thể nói khó có lựa chọn nào để đảm bảo được dòng tiền từ kinh doanh khai thác bất động sản.

Xét trên toàn thị trường bất động sản, khu vực bị ảnh hưởng nhiều nhất là kinh doanh các bất động sản du lịch - nghỉ dưỡng, bị ảnh hưởng tương tự như kinh doanh du lịch nói chung; sau đó là kinh doanh văn phòng cho thuê, nhà ở và cửa hàng bán lẻ.

Đối với các giao dịch cho thuê bất động sản đã hoàn thành, người thuê có bị ảnh hưởng nhưng thiệt hại không nhiều. Lúc này có thể kích hoạt hoàn cảnh bất khả kháng để cùng nhau cầm cự trong thời gian mà mọi hoạt động kinh tế đang phải nhường chỗ cho nhiệm vụ chống dịch.

Thông qua viện dẫn quy định về sự kiện bất khả kháng, hai bên có thể thống nhất việc miễn, giảm tiền thuê trong một thời hạn nhất định, cốt là để duy trì hợp đồng và một phần hỗ trợ lẫn nhau giảm áp lực về tài chính trong thời kỳ bệnh dịch.

Đối với các giao dịch cho thuê mới, thời điểm hiện tại, với việc đóng cửa kinh doanh, cắt giảm nhân sự, tăng cường làm việc từ xa,... của doanh nghiệp, các giao dịch dạng này sẽ không có tính khả thi cao.

Kể cả khi một số doanh nghiệp cố gắng “cầm cự” bằng cách tiến hành giao dịch thông qua phương thức áp dụng công nghệ trực tuyến như cung cấp hình ảnh thực tế ảo sau đó

bước đến giai đoạn xem xét thực địa với số lượng người giới hạn, thì hiệu quả cũng chưa hẳn cao.

Kể cả khi một số doanh nghiệp cố gắng “cầm cự” bằng cách tiến hành giao dịch thông qua phương thức áp dụng công nghệ trực tuyến như cung cấp hình ảnh thực tế ảo sau đó bước đến giai đoạn xem xét thực địa với số lượng người giới hạn, thì hiệu quả cũng chưa hẳn cao.

Bởi rõ ràng, giao dịch bất động sản không thể tạo lập trên cơ sở tin nhau qua vài hình ảnh, phân tích trên bản đồ, vệ tinh, mà quan trọng là cảm nhận từ góc nhìn trên thực tế. Nhìn chung, sức tăng trưởng của hoạt động cho thuê bất động sản sẽ chậm hơn so với trước đây, doanh nghiệp cần chờ đợi đến sau dịch bệnh, khi hoạt động kinh tế dần phục hồi, để xem xét và tiếp tục thúc đẩy đầu tư vào phân khúc này.

Câu hỏi có nên đầu tư vào bất động sản thời điểm này hay không đang được rất nhiều người đặt ra. Tôi cho rằng, thị trường bất động sản nước ta trong năm 2019 đã có dấu hiệu chững lại, không phải do các tác động tiêu cực về mặt kinh tế, mà là do những bất cập về pháp luật gây ra.

Sự chậm trễ trong ban hành khung pháp luật về bất động sản du lịch - nghỉ dưỡng làm cho các dự án condotel bị co lại, việc không kịp thời giải quyết các xung đột pháp luật giữa các luật có liên quan đến thị trường bất động sản làm cho số lượng dự án bất động sản được phê duyệt năm 2019 giảm đi rất đáng kể.

Tại Hà Nội và TPHCM, số lượng dự án được phê duyệt chỉ bằng khoảng 20% so với các năm trước. Khoảng hai ba năm tới lượng cung về bất động sản sẽ giảm mạnh, giá bất động sản sẽ tăng, kết hợp với hoàn cảnh này sẽ có sự can thiệp của đầu cơ, khả năng “sốt” giá sẽ có thể xảy ra. Như vậy đầu tư vào bất động sản lúc này là một quyết định phù hợp.

Tất nhiên, phải chờ kết thúc giai đoạn giãn cách xã hội mới có thể thực hiện các giao dịch cụ thể. Lúc này, nên tập trung vào việc phân tích, đánh giá các dự án, các phân khúc, địa điểm để đầu tư vào đâu cho có lợi nhất.

Liệu ông có thể đưa ra biện pháp gì để giúp doanh nghiệp khắc phục những tình trạng đang gặp phải?

Thị trường bất động sản Việt Nam đã được phục hồi từ năm 2014, nhưng từ đó cho đến nay đã xuất hiện khá nhiều vướng mắc pháp luật mà chưa được tháo gỡ, tạo ra những rủi ro pháp lý luôn luôn cận kề với các dự án phát triển bất động sản. Các bất động sản du lịch - nghỉ dưỡng kiểu mới như condotel, shophouse, officetel... cứ phát triển mạnh do nhu cầu thực tế về phát triển kinh tế du lịch, nhưng khung pháp luật thì hoàn toàn không có.

Cơ hội nào cho bất động sản trong đại dịch Covid-19?

Mọi hứa hẹn pháp luật ban đầu lúc phê duyệt dự án đều khác với pháp luật hiện hành. Nhiều xung đột pháp luật giữa các luật có liên quan đến thị trường bất động sản chưa được tháo gỡ, gây ra rủi ro thiếu cung trong hai ba năm tới.

Đối với phân khúc bất động sản khác như nhà ở, văn phòng cho thuê, cơ sở thương mại, cơ sở công nghiệp, v.v. đã có một hệ thống pháp luật được xây dựng và nâng cấp theo từng năm, nhưng đang tiếc là tình trạng xung đột pháp luật giữa các luật có liên quan đến bất động sản lại xuất hiện một rủi ro đáng quan tâm. Để đưa được một dự án vào triển khai thì quãng đường pháp lý mà nhà đầu tư gặp phải rất gian nan, chật vật.

Theo những quy định về đất đai, xây dựng, quy hoạch, dự án đáp ứng đúng với luật này thì lại trái với luật khác. Người có thẩm quyền phê duyệt luôn e ngại bị rơi vào tội danh làm thất thoát tài sản nhà nước, vậy kết luận “an toàn” là chưa thể phê duyệt.

Ngay việc khi nào thì đấu giá đất và khi nào thì đấu thầu dự án có sử dụng đất nhưng vướng trên đó mười mét “đất công” ở dạng bờ kênh, ngõ phố cũ cũng phải dừng lại vì pháp luật yêu cầu phải đấu giá đất. Rất đáng tiếc là Thủ tướng Chính phủ đã có chỉ thị xử lý các xung đột pháp luật này từ vài năm nay rồi nhưng vẫn chưa có thay đổi gì. Covid-19 cũng đang cản bước khắc phục các rủi ro

pháp luật về bất động sản.

Theo kinh nghiệm của tôi, các nhà đầu tư dự án chỉ có 2 lựa chọn: một là lựa chọn đầu tư vào những dự án thuộc phân khúc bất động sản đã có khung pháp luật ổn định như nhà ở, cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại, hạ tầng khu công nghiệp, khu công nghệ cao; hai là lựa chọn đầu tư mạo hiểm vào những phân khúc bất động sản còn tồn tại các rủi ro pháp luật như condotel, shophouse.

Rủi ro ít thì lợi nhuận thấp, rủi ro nhiều thì có thể mất nhiều hoặc được lớn. Nhà đầu tư khó có thể tự mình khắc phục các rủi ro pháp luật vì đó là việc của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền xây dựng luật pháp.

Mặc dù hiện nay đã có rất nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp được đưa ra nhưng nhiều ý kiến cho rằng vẫn còn chưa đủ. Ông nhận định sao về ý kiến này và có nên bổ sung các chính sách hỗ trợ khác hay không?

Tôi không nhất trí với những ý kiến cho rằng chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp vẫn còn chưa đủ.

Chúng ta cần hiểu, ưu tiên hàng đầu của Việt Nam hiện nay là việc thực hiện các biện pháp y tế phòng chống dịch, giảm thiểu ảnh hưởng xã hội của đại dịch và duy trì năng lực để sau dịch, nền kinh tế có thể nhanh chóng phục hồi. Hiện nay, áp lực tài chính là nỗi lo chung của tất cả các ngành nghề, không riêng gì bất động sản.

Trong thời kỳ khó khăn, chính sách tài khoản là rất quan trọng, nhưng chúng ta nên quan niệm rằng, ngân sách nhà nước hỗ trợ vẫn do sự đóng góp của toàn dân, doanh nghiệp không nên tính tới chuyện mình có thể xin được bao nhiêu. Bước chân vào thị trường cần tâm niệm nguyên tắc công bằng.

Chính sách hiện nay tập trung vào giảm lãi suất tín dụng, gia hạn thời gian vay tín dụng, giảm thuế và phí, chậm thực hiện nghĩa vụ tài chính. Tôi cho như vậy là đủ để cho các doanh nghiệp có sức tồn tại trong giai đoạn phải ngừng hoạt động hiện nay, để không rơi vào tình trạng phá sản hay giải thể.

Các doanh nghiệp yếu kém cũng có thể tính tới chuyện mua bán và sáp nhập doanh nghiệp. Lẽ thị trường là như vậy.

"Đối với thị trường bất động sản, trong thời gian dịch bệnh thì thị trường ngừng nghỉ, khi hết dịch bệnh, thị trường lại tiếp tục vận hành ngay được. Theo tôi, không có lực cản nào đáng kể làm cho thị trường rơi vào suy thoái, nhất là thị trường bất động sản nước ta hiện nay cầu vẫn cao hơn cung khá nhiều.

Để cho thị trường mạnh mẽ hơn khi hoạt động trở lại, trong giai đoạn ngừng nghỉ này các cơ quan Nhà nước nên tập trung hoàn chỉnh hệ thống chính sách, pháp luật về bất động sản, các doanh nghiệp nên tự nghiên cứu về hiện trạng thị trường và giải pháp riêng cho mình, các nhà đầu tư cá nhân nên đọc sách để làm cho mình thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp. Đây là cách tiếp cận tốt nhất đối với những ai không có nhiệm vụ lên tuyến đầu chống dịch."



NGHỀ LUẬT SƯ

NHỮNG TRĂN TRỞ MÙA COVID-19

TS. LS NGUYỄN QUỐC VINH

Luật sư thành viên Công ty Luật Tilleke & Gibbins Việt Nam
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Nghề luật sư đi cùng với đời sống xã hội nhằm giúp tạo nên trật tự xã hội, tính an toàn và ổn định của các giao dịch, bảo vệ quyền lợi chính đáng của các bên. Với bản chất nghề nghiệp đó, việc trận dịch Covid-19 đang gây ảnh hưởng lớn trong các lĩnh vực dân sự và kinh tế hiện tại cũng sẽ khiến ngành luật bị tác động trong những khía cạnh nhất định, cả ngắn và trong dài hạn.

Nhằm làm rõ hơn những gì mà nghề luật sư đang đối diện cũng như những gì nghề nghiệp này có thể hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp và các cá nhân, chúng tôi đã có buổi làm việc với TS. LS. Nguyễn Quốc Vinh - Luật sư thành viên Công ty Luật Tilleke & Gibbins Việt Nam - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC).



Tôi nghĩ, các công ty, văn phòng luật (gọi chung là hãng luật) ở trong chừng mực nhất định đều chịu ảnh hưởng từ đợt dịch này và phải điều chỉnh để thích nghi. Nhìn từ góc độ phương thức làm việc, để bảo vệ mình cũng như khách hàng, tránh rủi ro lây nhiễm, cách tiếp xúc trực tiếp được thay thế bằng việc áp dụng các công cụ điện tử. Thực tế, trước khi xảy ra dịch bệnh, công cụ này đã được sử dụng nhiều. Luật sư chúng ta hiện nay, đặc biệt tại các tỉnh, thành phố lớn, đã làm quen với việc sử dụng các phương tiện điện tử như viết email trao đổi, hội thoại qua Skype hay Microsoft Teams v.v. Các công cụ này thay thế cho những cách thức liên lạc truyền thống trước đây như điện thoại, máy chữ v.v. Nhưng kể từ khi đợt dịch bùng phát, tần suất sử dụng các công cụ này tăng cao hơn nhiều.

Ngoài ra, như các ngành nghề khác, khi tình hình thay đổi, phương thức làm việc của hãng luật cũng cần thay đổi. Ví dụ như chúng ta bắt đầu làm quen với phương thức làm việc tại nhà (working from home). Tuy nhiên, do đặc thù ngành nghề gắn liền với yêu cầu phải bảo mật thông tin khách hàng, phương thức làm việc này cần có hạ tầng công nghệ thông tin tốt. Thế giới đã triển khai điện toán đám mây được khoảng chục năm, rất nhiều hãng luật trên thế giới đã áp dụng giải pháp này. Nó giúp cho giảm thiểu chi phí in ấn, lưu trữ. Ngoài ra, luật sư có thể làm việc tại bất kỳ nơi đâu, không nhất thiết phải đến văn phòng đọc hồ sơ.

Về cá nhân, tôi thấy phương thức làm việc tại nhà cũng có những điểm ưu nhất định. Thứ nhất là bạn có thể tập trung rất cao độ trong không gian yên tĩnh. Hiệu quả công việc vì thế sẽ cao hơn. Thứ hai, bạn sẽ không còn mất thời gian đi đường đến chỗ làm. Nhiều khi, việc đi lại cũng khiến người ta thấy căng thẳng. Xét về góc độ khoa học, kể từ khi dịch bệnh xảy ra đã có nhiều bài báo quốc tế phân tích về hiệu quả của làm việc tại nhà.

Tuy nhiên, nói như trên không có nghĩa là việc gặp gỡ trực tiếp với khách hàng hay việc giao tiếp giữa các đồng nghiệp trong một hãng luật là biến mất. Nó chỉ giảm thiểu ở giai đoạn này vì hiện tại, để chống dịch, chúng ta cần tuân thủ việc “cách ly xã hội.” Việc duy trì gặp gỡ trực tiếp với khách hàng hay đồng nghiệp vẫn sẽ luôn cần thiết. Khách hàng thì đa dạng và việc trao đổi qua điện thoại hay email có thể bị hiểu lầm.

Có thể thấy, đơn vị kinh doanh trong ngành luật rất chủ động trong việc điều chỉnh phương thức làm việc. Nhưng liệu điều này có thực sự trấn an được cho doanh nghiệp hay không? Và với tình hình này, ông nhận định như thế nào về hoạt động hiện tại cũng như sắp tới đây của ngành luật?

Tôi nghĩ dịch bệnh diễn ra đòi hỏi chúng ta thứ nhất phải giữ an toàn. Sau nữa, sẽ phải bảo đảm công việc kinh doanh, việc làm của mình được duy trì chứ không đứng lại. Việc điều chỉnh phương thức làm việc của hãng luật cũng không nhằm hai mục tiêu trên. Có lẽ sẽ có người hiểu nhầm làm việc tại nhà có nghĩa là được nghỉ ngơi. Suy nghĩ này là không đúng, chúng ta vẫn cần làm việc, chỉ khác về địa điểm làm việc. Như trên có nói, tôi nhận thấy làm việc tại nhà trong chừng mực nào đó mang lại hiệu quả cao hơn. Một ngày tôi sẽ không còn mất chừng hai tiếng để di chuyển đến chỗ làm và về nhà nữa! Thay vào đó, sau bữa sáng và cốc cà-phê, tôi có thể ngồi ngay vào bàn làm việc. Tốc độ xử lý công việc vì lẽ đó cũng sẽ cao hơn.

Trong lĩnh vực tư vấn, khối lượng công việc của hãng luật giảm nhiều do tác động của dịch bệnh. Theo Cục Quản lý Đăng ký Kinh doanh (thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư), thống kê của quý I/2020 cho thấy mức tăng thấp nhất của số lượng doanh

Thưa ông, dịch bệnh Covid-19 đang dần trở nên nghiêm trọng hơn, hoạt động kinh doanh gần đây của doanh nghiệp cũng vì thế mà trì trệ. Vậy ở góc độ các công ty, văn phòng luật thì như thế nào? Có những thay đổi nào đáng kể?



nghiệp được thành lập mới, sự giảm sút về số vốn đưa vào kinh doanh và sự không ngừng gia tăng của số doanh nghiệp ngừng hoạt động. Trong quý I/2020, có đến gần 35.000 doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường (tăng 0.2% so với cùng kỳ 2019). Về đầu tư nước ngoài, Cục Đầu tư nước ngoài mới ra báo cáo tổng kết (gần) hai tháng đầu năm. Tính đến ngày 20/02/2020, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đạt gần 6.4 tỷ USD, chỉ bằng 76.4% so với cùng kỳ năm 2019. Vốn thực hiện của dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài ước đạt 2,45 tỷ USD, bằng 95% so với cùng kỳ năm 2019.

Những con số thống kê trên đã phản ánh phần nào hoạt động của các công ty, văn phòng luật; đặc biệt là các đơn vị tập trung nhiều vào mảng tư vấn đầu tư, doanh nghiệp. Hiện nay, đa phần các văn phòng, công ty luật thực hiện dịch vụ tư vấn pháp lý đều hỗ trợ doanh nghiệp đối với thủ tục thành lập doanh nghiệp, thủ tục đầu tư, xử lý các giấy tờ liên quan. Sự biến đổi đột ngột vừa nêu trên là một phần nguyên nhân khiến văn phòng, công ty luật bị hạn chế hơn về nguồn doanh thu, lượng công việc cũng thưa thớt hơn trước.

Như vậy, tổng quan chung, bức tranh về thành lập doanh nghiệp và đầu tư đã có những tín hiệu suy giảm nhất định. Có lẽ, nó sẽ còn duy trì xu hướng này cho đến khi kết thúc dịch bệnh. Thật khó để một doanh nghiệp trong nước hay nước ngoài tính đến chuyện mở rộng đầu tư, kinh doanh trong bối cảnh hiện tại.

Với lĩnh vực về sở hữu trí tuệ hay đăng ký lưu hành thuốc, tôi nhận thấy rằng các hãng luật có phần công việc với hai mảng này có lẽ sẽ ít bị tác động hơn so với luật sư tư vấn đầu tư, doanh nghiệp. Số đơn đăng ký nhãn hiệu, sáng chế, đăng ký thuốc sẽ tiếp tục diễn ra vì khách hàng vẫn tiếp tục có các sản phẩm, sáng chế cần được đăng ký.

Như ông vừa đề cập, dường như dịch vụ tư vấn của luật sư sẽ bị ảnh hưởng trong ngắn hạn, vậy với các luật sư thiên về hoạt động tranh tụng thì như thế nào thưa ông?

Với khía cạnh tranh tụng dân sự và thương mại, tôi nghĩ khối lượng công việc của luật sư tranh tụng sẽ gia tăng, không phải ngay lúc này nhưng trong dài hạn. Đợt dịch đã mang đến điểm chưa có trong tiền lệ ít nhất trong nhiều chục năm trở lại đây là việc chậm trễ hoặc thậm chí không có khả năng thực hiện hợp đồng, không có khả năng thanh toán của khối lượng lớn các doanh nghiệp và cá nhân khắp trên thế giới. Đó là hệ quả của sự đóng biên, phong tỏa, cấm xuất hay nhập khẩu, đóng cửa kinh doanh v.v. trên quy mô toàn cầu. Vì thế mà nói vui là các điều khoản về sự kiện bất khả kháng (force majeure) hay thay đổi bất lợi đáng kể (material adverse change) nay sao lại “đắt hàng” đến thế! Trong các đợt dịch như SARS hay MERS gần đây, người ta không bàn luận nhiều về các điều khoản này như bây giờ. Sự lan rộng của dịch bệnh ở quy mô toàn cầu, hàng loạt các doanh nghiệp “đóng băng” khiến các bên không hoặc khó có thể thực hiện nghĩa vụ của mình, đây là yếu tố gây phát sinh tranh chấp.

Còn tôi nghĩ sẽ gia tăng trong dài hạn, chưa phải ngay lúc này là vì doanh nghiệp hiện tại trước hết sẽ cần tập trung vào việc ứng phó dịch và trụ lại thị trường. Có quá nhiều mối quan tâm cần thiết trước mắt như doanh thu, dòng tiền, nghĩa vụ thanh toán, vấn đề nhân sự v.v. Việc tranh chấp luôn kéo dài và vì vậy sẽ không phải ưu tiên trước mắt. Nhưng với số lượng các nguyên nhân có thể phát sinh tranh chấp nhiều (từ góc độ đối tác, bên thuê, bên cho vay hay thậm chí là người lao động), sẽ cần sự hỗ trợ của luật sư trong tương lai gần.

Ông đánh giá như thế nào về tranh chấp phát sinh trong bối cảnh này. Từ góc độ luật sư, theo ông, luật sư cần có những hỗ trợ nào cho doanh nghiệp để xử trí những tranh chấp đã và có thể xảy đến?

Tôi nghĩ trong bối cảnh hiện tại, có lẽ một kết cục hợp lý sẽ là điều tốt nhất cho khách hàng. Buôn có bạn, bán có phường, duy trì được quan hệ đối tác lâu dài sẽ là kết cục tốt đẹp. Dưới góc nhìn của một bên độc lập thứ ba và có kiến thức pháp luật, luật sư có thể tư vấn cho khách hàng về phạm vi quyền và nghĩa vụ của mình, giúp khách hàng tìm điểm cân bằng thích hợp. Có lẽ, một luật sư giỏi sẽ giúp các bên tìm được tiếng nói chung, tránh những đổ vỡ không cần thiết. Nếu không thể tránh khỏi tranh chấp, luật sư sẽ giúp khách hàng hiểu về quyền, nghĩa vụ, những gì khách hàng có thể yêu cầu hay những gì phải chịu trách nhiệm theo hợp đồng và theo luật. Như vậy, luật sư có thể giúp khách hàng hiểu rõ vị thế của mình, tránh những kỳ vọng thái quá hay bỏ sót quyền lợi chính đáng.

Có một điểm khác mà luật sư cũng có thể hỗ trợ khách hàng nếu vụ việc không tránh khỏi tranh chấp là việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp. Chúng ta có phương thức giải quyết tranh chấp truyền thống là tòa án với những điểm ưu của hệ thống này. Tuy nhiên, xu thế thế giới cũng như Việt Nam hiện tại là tùy vào bản chất, tính phức tạp của tranh chấp, sự linh hoạt cũng như phạm vi quyền của các bên tranh chấp, các bên có thể lựa chọn những phương thức giải quyết tranh chấp thay thế (alternative dispute resolutions hay ADR) như trọng tài hay hòa giải thương mại. Đối mặt với tình hình này, Tòa án hay trung tâm trọng tài đều đang áp dụng nhiều phương án giúp thuận lợi hóa hơn quá trình giải quyết tranh chấp. Tôi nghĩ những hỗ trợ trên là cần thiết và phù hợp khi nó giúp cho doanh nghiệp giảm áp lực tài chính đồng thời tiến độ giải quyết vụ tranh chấp không bị ảnh hưởng đối với những vụ việc mà mọi phương án đàm phán đều không thành.

Chiến lược xoay chuyển của Ngành Dệt may trong cuộc đua với COVID-19

ÔNG TRẦN NGỌC LIÊM

Phó giám đốc VCCI Chi nhánh Hồ Chí Minh
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

ÔNG PHẠM VĂN VIỆT

Phó Chủ tịch Hội Dệt may Thêu đan TPHCM (AGTEK)
Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Việt Thắng Jean



ÔNG PHẠM VĂN VIỆT

Phó Chủ tịch Hội Dệt may Thêu đan TPHCM (AGTEK)
Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Việt Thắng Jean

“ Dưới tác động của Covid-19 nhiều doanh nghiệp ngành dệt may buộc phải thu hẹp hoạt động sản xuất, 50% lượng lao động phải nghỉ việc và chỉ có thể sản xuất cầm chừng. Nếu tình hình không có dấu hiệu tốt lên, dự kiến đến cuối tháng 9, hệ thống doanh nghiệp thời trang, may mặc có thể sẽ phải đóng cửa gần như toàn bộ. ”

Đó là nhận định của ông Phạm Văn Việt, Phó chủ tịch Hội Dệt may thêu đan TPHCM (AGTEK), Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Việt Thắng Jean.

Với mong muốn có thể giúp doanh nghiệp ngành dệt may nắm bắt cụ thể tình hình cũng như tiếp thu những phương pháp khắc phục hậu quả, Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) đã có buổi phỏng vấn với ông Phạm Văn Việt và ông Trần Ngọc Liêm, Phó giám đốc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, chi nhánh TPHCM, Trọng tài viên VIAC.

Dưới áp lực của dịch bệnh COVID-19 cũng như sự thay đổi đột ngột của thị trường, doanh nghiệp ngành dệt đang phải đối mặt với những khó khăn nào?

Ông Phạm Văn Việt: Dệt may nằm trong nhóm ngành bị tác động trực tiếp và nghiêm trọng về nhiều mặt trước những diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19, không chỉ ở thị trường nội địa mà còn trên cả thế giới.

Đối với thị trường trong nước, doanh nghiệp bán lẻ hiện nay đang chật vật khi dịch bệnh tác động đến tâm lý người dân, nảy sinh xu hướng phòng thủ, tiết kiệm, hạn chế chi tiêu. Điều này ảnh hưởng đến sức mua, khiến chỉ số tiêu dùng cá nhân giảm. Không chỉ vậy, chúng tôi nhận thấy, có khả năng ngay cả khi đã hết dịch, ngành dệt may cũng sẽ phục hồi chậm hơn các ngành khác.

Đối với hoạt động xuất nhập khẩu, so với các ngành khác, dệt may là nhóm ngành có lượng xuất khẩu cao đến các thị trường, vì vậy, Covid-19 bùng nổ trở thành áp lực lớn mà ngành phải đối mặt. Diễn biến phức tạp của dịch bệnh khiến đầu vào và đầu ra đều không thuận lợi.

Nguyên liệu đầu vào của ngành dệt may chủ yếu nhập từ Trung Quốc, bởi vậy,

khi dịch bệnh bùng phát tại quốc gia này, doanh nghiệp ngay lập tức rơi vào tình trạng bị động nguyên liệu. Không có nguyên liệu sản xuất, doanh nghiệp buộc phải tìm phương án xoay sở từ nguồn trong nước hoặc thị trường tương tự khác.

Tuy nhiên, không dừng lại ở đó, kể cả khi cải thiện được tình hình nguồn cung, doanh nghiệp vẫn tiếp tục gặp cản trở trong việc tiếp cận thị trường châu Âu và Mỹ. Với việc công bố chính sách hạn chế nhập hàng hóa từ hai thị trường này, hoạt động giao thương của doanh nghiệp ngành dệt may liên tục bị đứt quãng.

Hiện nay, đối với các giao dịch với khối Liên minh châu Âu (EU), doanh nghiệp không thông qua hình thức trực tiếp là xuất khẩu, nhập khẩu mà gián tiếp dưới hình thức bán hàng online. Tuy nhiên hình thức này chỉ chiếm 15–20% tổng lượng hàng hóa bán ra và chỉ có thể kéo dài cho đến hết giữa tháng 4.

New York, thị trường thời trang lớn nhất hiện đang là trung tâm dịch bệnh đã khuyến cáo người dân hạn chế ra đường khiến cho doanh số tiêu thụ của các sản phẩm ngành dệt may tụt giảm.

Việc chuyển sang thị trường Trung Quốc, chúng tôi cũng đã có sự cân nhắc, tuy vậy có một thực tế là, Trung Quốc mặc dù dần bình ổn thị trường nhưng hàng Việt Nam chưa có tiếng ở Trung Quốc. Hơn nữa, thị hiếu của người Trung Quốc thiên về mặt hàng có thương hiệu nên khách quan mà nói, đây hiện tại không phải là mảnh đất “hứa hẹn” cho doanh nghiệp dệt may Việt.

Chính vì những lý do trên mà ở giai đoạn này, các doanh nghiệp buộc phải thu hẹp hoạt động sản xuất, 50% lượng lao động phải nghỉ việc và chỉ có thể sản xuất cầm chừng. Nếu tình hình không có dấu hiệu tốt lên, dự kiến đến cuối tháng 9, hệ thống doanh nghiệp thời trang, may mặc có thể sẽ phải đóng cửa gần như toàn bộ.

Việc hạn chế đi lại của EU liệu có mâu thuẫn với Hiệp định EVFTA mà chúng ta ký kết với EU hay không?



ÔNG TRẦN NGỌC LIÊM

Phó giám đốc VCCI Chi nhánh Hồ Chí Minh
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Ông Trần Ngọc Liêm: Về chính sách hạn chế đi lại của EU trong thời kỳ dịch bệnh Covid-19 khiến hàng hóa trở thành đối tượng bị tác động nhiều. Các lô hàng nhập khẩu cũng bắt buộc phải có kiểm dịch tương tự con người như khử khuẩn, giám định, từ đó làm cho “quỹ đạo giao dịch” quay chậm lại.

Từ khi đại dịch bùng nổ, tiêu dùng đã bị ảnh hưởng lớn, mặt hàng thiết yếu thì vẫn duy trì nhưng ngành công nghiệp không thiết yếu thì bị hạn chế, trong đó bao gồm những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam.

Chúng ta không nên xem việc EU ban bố chính sách tạm dừng nhập khẩu hàng hóa, hạn chế giao thương, đi lại là không phù hợp với EVFTA đã ký kết. Điều 6.14 Hiệp định EVFTA có quy định về các biện pháp khẩn cấp mà các nước thành viên EU và nước ký kết sẽ áp dụng khi một trong các bên phát hiện ra những rủi ro có thể gây ảnh hưởng đến con người, động, thực vật cũng như việc giao thương hàng hóa.

Với những đặc tính nguy hiểm được công bố trên toàn cầu, rõ ràng, Covid-19 là rủi ro nghiêm trọng có thể ảnh hưởng đến thị trường châu Âu. Việc EU áp dụng những lệnh trên với một số quốc gia, thực hiện quy trình kiểm dịch nghiêm ngặt, là phù hợp. Vấn đề chúng ta quan tâm ở đây là, trong trường hợp này, các bên nên có phương án như thế nào để việc thuận lợi hóa thương mại không bị ngưng lại quá lâu.

Theo như tinh thần hiệp định, ta hiểu rằng, trong bất kỳ trường hợp nào, việc áp dụng biện pháp khẩn cấp phải được xem xét một cách phù hợp và công bằng nhất. Bên áp dụng có thể yêu cầu tham vấn từ cơ quan đầu mối của quốc gia đối phương; hoặc nếu không tham vấn, áp dụng ngay lập tức, bên áp dụng phải có giải pháp hợp lý để tránh việc trì trệ thương mại.

Việc áp dụng này phải được thông báo để quốc gia còn lại có đủ thời gian phản hồi, quan trọng hơn là định hướng cách xử lý với hàng hóa. Dù hiệp định không quy định rõ về hệ quả pháp lý của “sự kiện bất khả kháng” như pháp luật Việt Nam hay pháp luật của các quốc gia trên thế giới, nhưng đặt trong bối cảnh hiện tại, cùng biện pháp mà EU áp dụng, doanh nghiệp có thể yêu cầu được miễn trách.

Đồng thời, tại mục 5 điều 6.14 hiệp định có đề cập: “Các bên có thể xem xét các phương án để tạo thuận lợi cho việc thực hiện hoặc thay thế các biện pháp an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật”, như vậy trong trường hợp bên bị áp dụng nhận thấy các biện pháp khẩn cấp gây đình trệ thương mại, các bên nên thỏa thuận các phương án thích hợp hơn chẳng hạn kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng hay điều chỉnh một số điều khoản sao cho phù hợp với tình hình.

Tôi lấy ví dụ, chẳng hạn các bên ký hợp đồng vận chuyển và giao hàng theo từng lô, thời gian giao lô 3, lô 4 là thời điểm dịch thì có thể miễn trách nhưng khi hết dịch thì lô 5 đương nhiên phải được tiếp tục. Nghĩa là phải xác định đúng nghĩa vụ bị tác động bởi dịch, chứ không thể gộp chung và ấn định miễn trách.

Tuy nhiên, trước diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19, không thể xác định được thời gian sự kiện bất khả kháng chấm dứt để có thể tiếp tục thực hiện hợp đồng. Chính vì vậy, tình trạng khó khăn của doanh nghiệp Việt chắc chắn sẽ còn kéo dài và sau này các doanh nghiệp cần chú ý hơn đến việc giao kết điều khoản bất khả kháng sao cho hợp lý, tránh những cản trở khi

Ngành dệt may đang phải xoay sở với tình trạng trên như thế nào, doanh nghiệp đã đưa ra những phương án gì thưa ông?

Ông Phạm Văn Việt: Đứng trước nhu cầu y tế tăng cao cũng như để giải quyết một phần khó khăn về kinh tế, ban đầu hầu như tất cả các doanh nghiệp dệt may chuyển hướng sang việc nhập máy bao nguyên liệu để sản xuất khẩu trang vải.

Hiện nay khẩu trang y tế khan hiếm, phương án sản xuất khẩu trang vải được đặt ra nhằm thay thế mặt hàng y tế trên. Là sản phẩm ảnh hưởng đến sức khỏe con người nên khi xuất khẩu ra các nước khác vấn đề kiểm tra, kiểm dịch được kiểm soát chặt chẽ.

Bước đầu Việt Nam đã chuyển dịch nhanh nhưng chưa thực sự chuẩn bị đủ về nguyên liệu, công nghệ khử khuẩn cũng như chưa đo lường được nhu cầu, tiêu chuẩn của thị trường các nước khác.

Tính đến thời điểm hiện tại các doanh nghiệp Việt chỉ có thể xuất khẩu hàng mẫu với số lượng hạn chế 100.000 – 200.000 sản phẩm, không thể xuất với số lượng lớn vì chưa đạt tiêu chuẩn được đưa ra. Vì vậy các vấn đề về nguyên liệu có đạt tiêu chuẩn hay không, chọn thị trường nào để xuất khẩu, thành phẩm có đạt yêu cầu của nước đó không là thách thức lớn đối với doanh nghiệp.

Điều quan trọng của xuất nhập khẩu là việc xác định thị trường tiềm năng, chính vì vậy khi mặt hàng khẩu trang đang dần được lấp đầy thì đồ bảo hộ lại trở nên khan hiếm trên thế giới. Việt Nam bắt đầu chuyển mình sang thị trường Mỹ là tín hiệu tốt cho việc thích ứng với thực tiễn dịch bệnh. Mới đây, Việt Nam đã xuất lô hàng 450.000 bộ quần áo bảo hộ sang Mỹ và thu hút sự chú ý của dư luận, tạo khởi sắc mới cho ngành sản xuất, xuất khẩu trong bối cảnh thị trường mùa Covid-19 ảm đạm.

Chúng tôi rất vui mừng khi Đại sứ quán Mỹ tại Việt Nam và Chính phủ Việt Nam đã làm việc để tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao nhận và phê duyệt cần thiết để đẩy nhanh việc chuyển giao trang thiết bị bảo hộ cá nhân chống dịch cho Mỹ. Đây là cơ hội cho các mặt hàng y tế thiết yếu xâm nhập vào Mỹ khi quốc gia này đang có nhu cầu rất lớn trong bối cảnh dịch bệnh hiện nay.

Bên cạnh việc gắn kết với thị trường khác ngoài EU, Nhà nước cũng đã có những hành động thực tiễn để hỗ trợ doanh nghiệp dệt may khi Bộ Y tế ra quyết định về việc “Hướng dẫn kỹ thuật tạm thời cho khẩu trang vải kháng giọt bắn, kháng khuẩn” để giải thoát doanh nghiệp khỏi những lúng túng trước các điều kiện đạt chuẩn của khẩu trang vải kháng khuẩn, cũng như tạo thị trường “sạch” cho doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Tuy nhiên đây chỉ là kỹ thuật “tạm thời” và chỉ áp dụng đối với thị trường Việt Nam không thể cùng áp dụng tại các nước khác nên khẩu trang Việt Nam mặc dù đạt tiêu chuẩn theo Quyết định 870/QĐ-BYT vẫn khó có thể xâm nhập vào thị trường quốc tế.

Ngoài ra, việc xuất hàng trực tiếp theo quy chuẩn, thủ tục giấy tờ được xử lý nhanh chóng, hiệu quả hơn trong đó có: hợp quy, đăng ký tiêu chuẩn khẩu trang theo Quyết định 870/QĐ-BYT của Bộ Y tế, đăng ký mã vạch, chứng minh ISO... tất cả chỉ trong 10 ngày. Từ đó thấy được rằng nhà nước đã tích cực triển khai các giải pháp thông quan nhanh chóng hàng hóa biên giới phục vụ cho việc phòng chống, điều trị Covid-19.

Dưới góc độ của tổ chức xúc tiến thương mại quốc gia, ông nhận định như thế nào về cơ chế hỗ trợ của Nhà nước cũng như của các tổ chức khác đối với ngành dệt may nói riêng và các ngành khác nói chung dưới ảnh hưởng của Covid-19? Sự hỗ trợ của hội/hiệp hội có ý nghĩa gì trong giai đoạn này?

Ông Trần Ngọc Liêm:

Chính phủ

Về phía Chính phủ cùng các cơ quan ban ngành, tôi đánh giá cao việc ban hành các chính sách kịp thời về y tế cũng như kinh tế kịp thời và nghiêm khắc. Yếu tố này tác động rất lớn đến tâm lý người dân, các tổ chức kinh tế. Ở thời điểm hiện tại, chúng ta phải vừa thích ứng nhưng phải vừa xây dựng được một nền tảng đủ vững để khôi phục nhanh chóng khi dịch bệnh qua đi.

VCCI

VCCI đã kiến nghị đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin vào giải quyết thủ tục hành chính. Điều này vừa giúp phòng chống dịch hiệu quả, vừa tạo ra hành lang thông thoáng, tạo thuận lợi đối đa cho doanh nghiệp trong bối cảnh dịch bệnh cấp thiết hiện tại và đồng thời cũng là tiền đề cho sự phát triển hệ thống hiện đại sau này.

Là cầu nối giữa doanh nghiệp và nhà nước, VCCI đã cùng phối hợp với các hiệp hội xác định những khó khăn hiện tại và dự liệu các tình huống có thể phát sinh trong tương lai, từ đó tổng hợp các ý kiến và kiến nghị lên Chính phủ. Trong đó kiến nghị nhiều nhất là giãn thời gian thực hiện nghĩa vụ thuế, cho phép chậm nộp các loại thuế, giảm một số loại thuế suất của doanh nghiệp đối với nhà nước.

Bên cạnh đó, vấn đề chính sách đóng bảo hiểm đối với người lao động cũng là mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp khi sản xuất bị thu hẹp, người lao động bị cắt giảm lương hay thậm chí phải nghỉ việc không lương. Vì vậy, doanh nghiệp cũng có mong muốn được hoãn lại thời gian đóng bảo hiểm vì không có nguồn thu để chi trả.

VIAC

Trong vai trò là một trọng tài viên của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), tôi cũng muốn lưu ý doanh nghiệp về vấn đề pháp lý trong thời điểm này. Vừa qua, dưới áp lực của dịch bệnh, tình trạng tạm dừng hợp đồng, chấm dứt hợp đồng xảy ra rất nhiều trong ngành dệt may, khiến doanh nghiệp đối mặt với thiệt hại về tài chính, mất khách hàng, rủi ro về kiện tụng trong tương lai.

Tình trạng này cũng là trở ngại tương tự của doanh nghiệp trong nhiều ngành khác. Sẽ rất khó nếu khuyên doanh nghiệp giải quyết nhiều vấn đề trong một thời điểm, nhưng chúng ta không nên bỏ qua, bởi tác động pháp lý là tác động ngầm, ảnh hưởng dài hạn, việc chú ý và dự toán trước một số phương án giải quyết vấn đề pháp lý, theo tôi, cũng quan trọng không kém so với các khía cạnh khác.

Doanh nghiệp gỗ đổi mặt với biến động thị trường

ÔNG BUI HỮU THÊM Phó Chủ tịch Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ TP. HCM (HAWA)

LS. LÊ THÀNH KÍNH Giám đốc Công ty Luật TNHH Lê Nguyễn - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Chịu tác động nặng nề bởi đại dịch Covid-19, ngành gỗ đang nỗ lực khắc phục khó khăn, xử lý nhiều vấn đề tồn đọng để nhanh chóng thích nghi với biến động thị trường.

Lúng túng trong việc xử lý các vấn đề hợp đồng

Nhìn nhận từ góc độ pháp lý, LS. Lê Thành Kính, Giám đốc Công ty Luật TNHH Lê Nguyễn, trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) nhận định, theo thống kê không đầy đủ thì hiện nay nhân lực trong ngành chế biến gỗ chiếm khoảng 300.000 người.

Ngành chế biến xuất khẩu gỗ mang tính thời vụ. Các doanh nghiệp xuất khẩu nhận đơn hàng vào cuối mỗi năm. Sáu tháng tiếp theo là quá trình chuẩn bị nguyên liệu, tổ chức sản xuất. Hàng sẽ bắt đầu được giao vào nửa cuối của năm sau. Từ thời điểm bắt đầu giao hàng đến thời điểm nhận đơn hàng mới cho năm sau là giai đoạn các doanh nghiệp chế biến cần sử dụng nhiều lao động nhất.

Với tính chất mùa vụ như vậy, nhiều doanh nghiệp sử dụng hợp đồng có thời hạn với người lao động, thậm chí lao động không có hợp đồng, đây là vấn đề nan giải mà các doanh nghiệp ngành gỗ phải đối mặt hậu Covid 19. Các tranh chấp hợp đồng lao động phần lớn sẽ liên quan đến: (1) tạm ngưng thực hiện hợp đồng lao động, (2) chấm dứt hợp đồng lao động trước thời hạn.

Ngoài vấn đề liên quan đến hợp đồng lao động, trong bối cảnh phải áp dụng lệnh cách ly cũng như việc thu hẹp các nguồn tín dụng cho vay doanh nghiệp xuất khẩu tại nhiều quốc gia vốn là nhà đầu tư lớn của Việt Nam như Hàn Quốc, Nhật Bản, châu Âu, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải đối mặt với các tranh chấp liên quan đến thực hiện hợp đồng như: (1) hàng đã xuất mà vẫn không nhận được tiền thanh toán; (2) chậm thanh toán đi liền với việc không có khả năng thanh toán hợp đồng; (3) khả năng thực thi của các hợp đồng hiện tại (hoãn, thay đổi hay hủy); (4) thời gian thực hiện hợp đồng...

Một vấn đề liên quan đến giải quyết tranh chấp mà các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần lưu ý khi áp dụng hoãn hoặc không thực hiện hợp đồng theo điều khoản bất khả kháng đối với trường hợp Covid 19 đó là Luật Việt Nam và luật quốc tế đều ghi nhận, trường hợp bất khả kháng có thể được áp dụng trong những điều kiện sau: (1) sự kiện xảy ra một cách khách quan, (2) không lường trước được và (3) không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và mọi khả năng cho phép.

Tuy nhiên cũng cần lưu ý là quy định "bất khả kháng" phải được xem xét thận trọng. Luật quốc tế không cho phép áp dụng Covid-19 như một sự kiện bất khả kháng để miễn trừ thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.



LS. LÊ THÀNH KÍNH

Giám đốc Công ty Luật TNHH Lê Nguyễn
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam VIAC

Giải thể hay phá sản sau mùa dịch?

Với việc không cân đối được thu - chi, khó khăn về nguồn lực, cơ sở hoạt động, đối tác, nhiều doanh nghiệp gỗ đang tính đến phương án "đường cùng" là phá sản, giải thể doanh nghiệp.

Không chỉ ngành gỗ, theo kết quả một cuộc khảo sát được thực hiện vào đầu tháng 3 với 1.200 doanh nghiệp tham gia, nếu dịch bệnh Covid-19 kéo dài 6 tháng thì gần 74% số doanh nghiệp trả lời có nguy cơ phá sản do doanh thu không thể bù đắp chi phí hoạt động, chi lương cho người lao động, chi trả tiền lãi vay ngân hàng, chi phí thuê mặt bằng cho hoạt động sản xuất kinh doanh cùng các chi phí khác.

Nhiều doanh nghiệp chọn phương án giải thể hoặc phá sản doanh nghiệp để giảm tải gánh nặng. Như chúng ta đã biết, thủ tục phá sản phức tạp hơn, hậu quả pháp lý của phá sản cũng nặng nề hơn rất nhiều so với giải thể nên nếu được lựa chọn thì có lẽ không doanh nghiệp nào "dại dột" mà lựa chọn phá sản.

Chỉ có các doanh nghiệp bị mất khả năng thanh toán lương, thanh toán nợ, không được quyền tiến hành thủ tục giải thể thì mới "bị" phá sản. Doanh nghiệp mất khả năng thanh toán sẽ rơi vào thế bị động, bị người lao động, chủ nợ hoặc các đối tượng khác yêu cầu tòa án tuyên bố phá sản để từ đó tiến hành thủ tục phá sản, bán tài sản để trả nợ, hoặc phục hồi lại hoạt động kinh doanh để có cơ sở trả nợ.

Nếu doanh nghiệp vẫn có thể thanh toán hết lương và các khoản nợ, nhận thấy việc tiếp tục kinh doanh sẽ khó khăn và có khả năng cao bị thua lỗ thì lúc này doanh nghiệp mới có quyền (nên) chọn giải thể. Khi chọn giải thể thì doanh nghiệp ở thế chủ động hơn, thủ tục đơn giản hơn.

Xoay sở giữ trạng thái “bảo toàn” chờ phục hồi

Việc dừng các đơn hàng bởi các doanh nghiệp lớn gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới sự sống còn của doanh nghiệp ngành gỗ Việt Nam vốn là bên cung cấp. Các doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị sẵn sàng các biện pháp cho giai đoạn hậu Covid-19 để tiếp tục phát triển quan hệ thương mại với đối tác cũ, cũng như mở rộng thị phần trong nước như:

- Tìm kiếm các đối tác mới trong tương lai thay vì phụ thuộc vào một vài khách hàng nước ngoài lớn;
- Rà soát tình trạng pháp lý hiện tại của doanh nghiệp đối tác;
- Tạm ngừng hợp đồng hoặc chấp nhận hoãn thanh toán 1-3 tháng;
- Việc tạm ngừng hợp đồng và kéo dài thời gian thực hiện nghĩa vụ hợp đồng trong một thời gian ngắn 1-2 tháng thậm chí 3 tháng giữa các đối tác là có thể thương lượng xem xét trên cơ sở quan hệ đối tác giữa các bên;
- Đối với các đối tác có đơn hàng lớn, quan hệ thương mại lâu dài, việc đưa vụ việc thành một tranh chấp pháp lý hay hủy hợp đồng ở giai đoạn này có lẽ là quá sớm, ngoại trừ những vụ việc mà doanh nghiệp nước ngoài là bên mua và đã xác định rõ là mất khả năng chi trả và phá sản hay có dấu hiệu vi phạm pháp luật nghiêm trọng;
- Với nhiều doanh nghiệp, chi phí cho nhân viên chiếm phần lớn chi phí hoạt động, nên nhiều doanh nghiệp lựa chọn cắt giảm khoản này đầu tiên. Có nhiều phương án đang được sử dụng như cắt giảm giờ làm nhưng giữ nguyên số lượng nhân viên hoặc chuyển nhân viên sang làm việc bán thời gian; đăng ký nghỉ xoay ca; làm việc tại nhà để giảm thiểu chi phí vận hành, thuê mượn, di chuyển hoặc cho nghỉ hẳn.

Việc cho nghỉ hẳn là quyết định không doanh nghiệp nào mong muốn. Tuy nhiên, để tiếp tục tồn tại, nhiều doanh nghiệp vẫn phải cho nhân sự nghỉ việc không lương hoặc ra quyết định nghỉ hẳn với những bộ phận, phòng ban nhất định.

- Đẩy mạnh việc bán hàng online thay cách bán hàng truyền thống;
- Hủy hợp đồng và viện dẫn các điều khoản bất khả kháng.

Mặc dù ngay lập tức doanh nghiệp chưa thể phục hồi, nhưng nếu vẫn giữ hoạt động kinh doanh ở trạng thái “bảo toàn”, cơ hội để doanh nghiệp tái cơ cấu lại là hoàn toàn khả thi.

Theo đánh giá của ông Bùi Hữu Thêm, Phó Chủ tịch Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ TPHCM (HAWA), mặc dù Việt Nam đã có bước tiến đáng kể trong quy trình kiểm soát dịch nhưng vẫn khó có thể kết luận khi nào các đơn hàng mới tiếp tục được thực hiện. Các doanh nghiệp gỗ cần liên tục đề ra kế hoạch phù hợp; theo đó, khi các khách hàng cũ không thể tiếp tục thực hiện hợp đồng thì doanh nghiệp phải tìm kiếm các nguồn khách hàng mới để tiếp tục tồn tại trên thị trường.

Dịch bệnh không chỉ tác động lên một số quốc gia nhất định mà còn ảnh hưởng đến toàn thế giới vì vậy việc phục hồi đòi hỏi cần có thời gian, phải đến khi đại dịch suy giảm hoặc đi qua thì mới mong có thể quay trở lại nhịp tăng trưởng cũ, ông cho biết.





Xem xét pháp lý **HÀNH VI "XÙ"** hợp đồng dự trữ gạo

LS. LƯƠNG VĂN LÝ

Cố vấn cao cấp Global Vietnam Lawyers

Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Là một trong những mặt hàng tiêu thụ trong nước cũng như xuất khẩu chính ra thị trường thế giới, ngành gạo vừa qua đã đối mặt với hàng loạt các biến động thị trường dưới ảnh hưởng của Covid-19. Đỉnh điểm của trở ngại phát sinh khi ngành gạo lần lượt chứng kiến hai động thái bất ngờ đó là việc xuất khẩu gạo gặp trục trặc trong quá trình thông quan và sự kiện hủy bỏ hợp đồng trong đấu thầu lượng gạo dự trữ trong nước.

Nối tiếp sự kiện liên quan đến xuất khẩu gạo, ngay sau đó, ngành gạo lại đón nhận thông tin về việc hàng loạt các công ty hủy bỏ việc ký kết hợp đồng bán gạo cho Tổng cục Dự trữ Nhà nước (TCDTNN). Phản ứng này của doanh nghiệp đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến tổng lượng gạo dự trữ, khiến TCDTNN phải lên kế hoạch cho đấu thầu lại.

Nhiều ý kiến cho rằng, việc các doanh nghiệp đã trúng thầu cấp gạo dự trữ quốc gia mà không ký hợp đồng nhưng lại đăng ký xuất khẩu gạo cho thấy doanh nghiệp có sự ưu tiên lợi nhuận, không đáp ứng việc cân bằng an ninh lương thực. Các doanh nghiệp này nên bị hạn chế việc xuất khẩu như một hình phạt nghiêm khắc cho hành vi vi phạm thỏa thuận đấu thầu. Liệu nhận định này có thực sự phù hợp về mặt pháp lý hay không?

Vi phạm và chế tài

Hành vi từ chối ký hợp đồng có phải là một vi phạm không? Theo Điều 65 Luật đấu thầu 2013, người có nhu cầu mua sắm và nhà thầu trúng thầu "phải tiến hành ký kết hợp đồng thực hiện gói thầu". Như vậy, đó là một nghĩa vụ theo quy định của pháp luật đấu thầu.

Đến Thông tư số 05/2015/TT-BKHDT ngày 16-6-2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư Quy định chi tiết lập hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa (gọi tắt là "Thông tư 05/2015"), quy định được cụ thể hóa bằng một mẫu hợp đồng khá chi tiết mà bên mời thầu phải đưa vào hồ sơ mời thầu công khai cho tất cả các bên dự thầu.

Mọi công dân có nghĩa vụ tuân theo pháp luật và vi phạm pháp luật tất phải bị chế tài. Cũng theo báo chí, các doanh nghiệp gạo từ chối ký hợp đồng chỉ sẽ bị chế tài ở chỗ mất đi khoản tiền đã nộp để bảo đảm dự thầu, tức khoảng từ 01% đến 03% giá gói thầu theo Điều 19 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26-6-2014 của Chính phủ về Quy định chi tiết thi hành một số điều của luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu ("Nghị định 63/2014").

Trên thực tế, theo luật thì không phải chỉ có thế. Nghị định số 50/2016 ngày 01-6-2016 của Chính phủ Quy định

về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kế hoạch và đầu tư ("Nghị định 05/2016"), tại Khoản 1 Điều 21 có quy định "Phạt tiền từ 10.000.000 đồng đến 15.000.000 đồng đối với hành vi không tiến hành thương thảo hợp đồng trong lựa chọn nhà thầu, đàm phán sơ bộ hợp đồng trong lựa chọn nhà thầu".

Ý chí của người làm Nghị định 63/2014 đã rõ: không ký kết hợp đồng là một vi phạm pháp luật nhưng chỉ chế tài ở mức chịu một khoản phạt bằng từ 01% đến 03% giá gói thầu cộng với một khoản phạt hành chính bằng từ 10 đến 15 triệu đồng.

Câu hỏi đặt ra là nếu buộc nhà thầu chịu một trách nhiệm pháp lý/tài chính nặng nề hơn thì pháp luật hiện hành có cho phép không?

Về nguyên tắc, hoàn toàn có thể đưa vi phạm không ký Hợp đồng ra khỏi phạm vi của Điều 19 Nghị định 63/2014 để đặt nó trở lại đúng với bản chất của nó là một "vi phạm pháp luật về đấu thầu" theo Điều 90 Luật đấu thầu 2013 (về xử lý vi phạm).

Nếu áp dụng Điều 90 Luật đấu thầu 2013 và nếu truy cứu trách nhiệm hình sự không thực hiện được hay

việc cấm tham gia hoạt động đấu thầu chưa cần thiết áp dụng cho việc từ chối ký hợp đồng, thì chí ít cũng có thể truy cứu trách nhiệm bồi thường thiệt hại của bên vi phạm.

Bồi thường thiệt hại cụ thể ra sao có thể tranh luận (đây là một tranh chấp tiềm năng như sẽ đề cập dưới đây) nhưng việc bên vi phạm có nghĩa vụ bồi thường thiệt hại cũng là một cơ hội để lập lại phần nào sự cân bằng về lợi ích cho cả đôi bên.

Ngoài ra, chúng ta nên xem xét cùng cố thêm quy định về nghĩa vụ tại Điều 65 Luật đấu thầu 2013. Theo quy định hiện hành, như nói trên, trong hồ sơ mời thầu, phải ghi rõ những nội dung chính và có kèm theo mẫu Hợp đồng (theo Thông tư 05/2015).

Tuy nhiên, trong các quy định về nội dung hồ sơ dự thầu của bên tham gia dự thầu, cụ thể về pháp lý là lời xác nhận tham gia dự thầu (theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu) lại không có quy định về Hợp đồng và ký kết hợp đồng. Với thực tiễn vừa rồi của ngành gạo, quy định nói trên nên được cân nhắc bổ sung vào Thông tư 05/2015.

Theo đó, đây sẽ là một cam kết của các bên về việc ký kết hợp đồng; việc lập luận vi phạm do không ký kết hợp đồng cũng có cơ sở, rõ ràng hơn.

Giải quyết tranh chấp

Nếu có tranh chấp, đối tượng tranh chấp không thể là nghĩa vụ ký kết hợp đồng hay việc mất khoản bảo lãnh tham gia dự thầu. Nói cách khác, nếu dừng lại ở Nghị định 63/2014 và Điều 19 của nghị định này thì không có tiềm năng tranh chấp liên quan đến việc không ký kết Hợp đồng sẽ phát sinh.

Tranh chấp chỉ có thể phát sinh nếu Điều 90 Luật đấu thầu 2013 được áp dụng, cụ thể là liên quan đến trách nhiệm bồi thường thiệt hại (trong trường hợp này là bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng). Cụ thể, TCDTNN là bên mời thầu mà cũng là bên có nhiều khả năng bị thiệt hại, sẽ khởi kiện yêu cầu doanh nghiệp gạo là bên thắng thầu bồi thường thiệt hại do không thực hiện ký kết hợp đồng.

Liên quan đến thẩm quyền giải quyết tranh chấp, điều 93 Luật đấu thầu 2013 quy định "Việc giải quyết tranh chấp trong đấu thầu tại Tòa án được thực hiện theo quy định của pháp luật về tố tụng dân sự". Bộ Luật tố tụng dân sự 2015, tại Khoản 6 Điều 26 quy định tranh chấp liên quan đến bồi thường ngoài hợp đồng thuộc thẩm quyền giải quyết của tòa án.

Mặt khác, Điều 2 Luật trọng tài thương mại 2010 quy định "tranh chấp phát sinh giữa các bên trong đó ít nhất một bên có hoạt động thương mại" thuộc thẩm quyền giải quyết của trọng tài. Trong trường hợp này, chúng ta có một bên là cơ quan quản lý nhà nước (TCDTNN) và một doanh nghiệp gạo là bên có hoạt động thương mại.

Các văn bản pháp luật nêu trên cho thấy cả tòa án lẫn trọng tài đều có thẩm quyền giải quyết.



KỊCH BẢN

TÁI KHỞI ĐỘNG THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN KHI ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐI QUA

Trước sự phức tạp và tác động của dịch bệnh lên các hoạt động kinh tế và đời sống, sức cầu tiếp tục suy giảm và có thể kéo dài do tâm lý đầu tư thận trọng cũng như áp lực về tài chính. Ở góc độ doanh nghiệp, do phải thực hiện giãn cách xã hội nên giao dịch bất động sản chững lại, mặt bằng cho thuê, căn hộ cho thuê, bất động sản du lịch bị ảnh hưởng nặng nề. Mặc dù dịch bệnh dần được kiểm soát và BĐS vẫn luôn là kênh đầu tư có tỷ lệ lựa chọn cao nhất. Nhưng thị trường bất động sản có thể phục hồi ngay sau khi dịch bệnh đi qua hay không?

Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam đã có buổi phỏng vấn với ông Đặng Hùng Võ – Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên Môi trường – Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam và ông Huy Nam – Chuyên gia thị trường chứng khoán – Trọng tài viên VIAC để làm rõ vấn đề nêu trên cũng như đưa ra dự đoán những kịch bản có thể xảy ra với thị trường bất động sản.

Thời gian vừa qua, những vướng mắc về quy định pháp lý trong quá trình triển khai dự án, đặc biệt là sự chông chéo giữa Luật Đất đai và Luật Đấu thầu trong thủ tục giao đất, cho thuê đất cho nhà đầu tư trúng thầu được xem là điểm nghẽn lớn được nhiều doanh nghiệp BĐS kiến nghị tháo gỡ. Sự ra đời của Nghị định 25 là minh chứng rõ nét cho quyết tâm của Nhà nước trong việc tháo gỡ các vướng mắc thể chế, giải phóng tối đa những nguồn lực đang bị tắc nghẽn trong nền kinh tế.

Tính đến thời điểm hiện tại, Covid-19 đã được kiểm soát khá tốt. Vậy với tình hình này, bước đi tiếp theo của ngành bất động sản sẽ như thế nào, thưa chuyên gia?



ÔNG HUY NAM
Chuyên gia thị trường chứng khoán
Trọng tài viên VIAC

TTV Huy Nam: Thời gian qua, chúng ta chứng kiến sự biến động không nhỏ vì dịch bệnh trên toàn thị trường, ngành bất động sản cũng không đứng ngoài “trận sóng” này. Bằng chứng là, ở thời điểm dịch bệnh, giao dịch bắt đầu có những khó khăn, nhiều dự án bị đứng lại và chỉ số ít các dự án đang triển khai, các nhà đầu tư đã ký hợp đồng thì được tiếp tục thực hiện. Sau mùa dịch, việc bất động sản có nhanh chóng quay lại đường đua thị trường hay không còn phụ thuộc vào nhiều vấn đề, một là nghĩa vụ của “giới chức” đầu tư, hai là người đầu tư.

Lĩnh vực bất động sản sau dịch có khả năng tiếp tục gặp một số khó khăn, khó khăn này xuất phát từ một số yếu tố. Thứ nhất là từ bên mua, việc bên mua gặp khó khăn sẽ dẫn đến khả năng chi trả kém. Thứ hai là sự “hưng phấn”. Sau giai đoạn dịch bệnh biến động, sự hưng phấn với thị trường

nhà đất cũng giảm xuống. Điều này khiến ngành bất động sản phải đối mặt với nhiều thách thức.

Theo tôi, không ai có thể dự đoán trước được tương lai, việc bất động sản có thể phát triển từ giờ đến cuối năm hay không là rất khó đoán. Để làm nóng lại thị trường, chúng ta có thể lưu ý một số vấn đề như có chính sách giúp những người thực sự có nhu cầu sở hữu nhà ở thông qua việc tập trung phát triển dòng sản phẩm nhà ở xã hội hay còn gọi là nhà ở. Dòng thứ hai thì ngược lại, là dòng sản phẩm giá rẻ, dòng sản phẩm để đầu tư trong lĩnh vực đầu tư rõ ràng. Tôi lấy ví dụ như vừa qua tôi có nói chuyện về vấn đề dòng sản phẩm du lịch condotel, dòng sản phẩm này trong thời gian trước dịch bệnh đã có vấn đề. Ở thời điểm này, chúng ta có thể tận dụng thời gian để hóa giải các vấn đề liên quan đến luật lệ, phát triển dòng sản phẩm này.



ÔNG ĐẶNG HÙNG VÕ
Nguyên Thứ trưởng Bộ TN&MT
Trọng tài viên VIAC

TTV Đặng Hùng Võ: Để nói về câu chuyện thị trường hậu Covid-19, chúng ta cần nhận thức lại tình hình của thị trường trước Covid-19. Chắc không ai quên rằng năm 2019 đã diễn ra 2 sự kiện quan trọng có tác động đến thị trường BĐS: thứ nhất là phân khúc du lịch - nghỉ dưỡng Condotel bị “đứt gánh” trong hoàn cảnh cứ tự phát triển trong thiếu khung pháp luật, các nhà đầu tư thứ cấp rời bỏ thị trường khi thấy pháp luật dự kiến như hiện hành không phù hợp; thứ hai là xung đột pháp luật đã làm giảm đáng kể số lượng dự án đầu tư được phê duyệt, năm 2019 cả Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh chỉ phê duyệt được vài dự án

trong khi mỗi năm trước đó mỗi nơi phải đưa được vài chục dự án ra thị trường. Ở giai đoạn “giao thoa” này, một số người muốn mua nhà ở nhưng đang chờ giá BĐS “bắt đáy” mới mua. Tôi có khuyên rằng, đừng mơ “đáy” thị trường lúc này vì các nhà đầu tư dự án BĐS họ đủ tinh táo để quyết định hướng tới kịch bản thu lợi lớn trong vài năm tới. Một số chủ đầu tư dự án có tiềm năng tài chính thấp đang phải tính việc chuyển nhượng dự án theo cơ chế mua bán và sáp nhập doanh nghiệp (M&A). Rất có thể, nhiều đại gia tính chuyện thu gom dự án với giá thấp để tích trữ nguồn cung cho mục đích thao túng thị

trường trong vài năm tới khi thị trường thiếu cung. Tình trạng thu mua dự án BĐS giá rẻ do đại gia nước ngoài thực hiện ẩn dưới danh người Việt là một vấn đề lớn cần lo liệu sớm.

Như vậy, Covid-19 cũng có thể để lại hệ lụy rất đáng quan tâm trong hoàn cảnh thị trường BĐS bị chứng lại trước khi Covid-19

xảy ra. Đáng lẽ, nhân thời gian thị trường phải ngừng nghỉ do Covid, các cơ quan nhà nước phải tập trung vào hoàn chỉnh hệ thống pháp luật để hậu Covid, thị trường cứ thế mà phát triển lành mạnh. Hệ thống pháp luật vẫn dở dang, những rủi ro pháp luật đang gây tác động tới thị trường BĐS mạnh hơn Covid; nhưng nhân đó, Covid sẽ gây ra những hệ lụy đáng ngại hơn.

Từ nhận định của các chuyên gia, có thể thấy, việc hoàn thiện hệ thống pháp luật cần được chúng ta đặt trong vùng ưu tiên. Vừa qua, để góp phần hoàn thiện hơn khung pháp lý điều chỉnh về lĩnh vực bất động sản nói riêng và nhiều lĩnh vực khác nói chung, Chính phủ đã ban hành Nghị định 25/2020/NĐ-CP về lựa chọn nhà đầu tư. Theo các chuyên gia, Nghị định 25/2020/NĐ-CP có những tác động nào đến dòng chảy bất động sản?

TTV Huy Nam: Nghị định 25/2020/NĐ-CP là một nghị định chung, bao quát chứ không điều chỉnh duy nhất lĩnh vực bất động sản khi Nghị định tiến hành làm rõ, quy định cụ thể Luật Đấu thầu. Nghị định 25/2020/NĐ-CP thiên về lĩnh vực đấu thầu như: các dự án công tư PPP, phức hợp đầu tư lớn như đô thị, các khu công nghiệp,... Tuy vậy, với việc đề cập đến nhiều lĩnh vực đầu tư, trong một số điều khoản cũng đề cập đến các nội dung liên quan đến bất động sản, Nghị định này đem lại một số căn cứ mạch lạc giúp tháo gỡ khó khăn nhất định trong quá trình triển khai dự án Bất động sản.

Việc ra đời của Nghị định 25/2020/NĐ-CP giúp cùng lúc tác động lên nhiều lĩnh vực, hỗ trợ một phần cho lĩnh vực đầu tư bất động sản. Ví dụ như các vấn đề liên quan đến đấu giá quyền sử

dụng đất hay đầu tư bất động sản, bằng việc quy định tách bạch hơn. Nghị định 25/2020/NĐ-CP tạo ra căn cứ tốt cho các nhà đầu tư bất động sản giải quyết các vướng mắc liên quan đến Luật đất đai.

TTV Đặng Hùng Võ: Nghị định số 25/2020/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà đầu tư là văn bản quy phạm pháp luật có tính nội dung (Nghị định này thay thế cho Nghị định số 30/2015/NĐ-CP được ban hành 5 năm trước). Nghị định này có khá nhiều đổi mới trong quy trình đấu thầu dự án có sử dụng đất theo hướng tạo thuận lợi cho môi trường đầu tư, trong đó có việc loại bỏ bước sơ tuyển với dự án sử dụng đất, được coi như một cải cách thủ tục hành chính trong xem xét, phê duyệt các dự án đầu tư.

Nghị định 25/2020/NĐ-CP được kỳ vọng sẽ tháo gỡ các vướng mắc, khó khăn cho dự án đầu tư có sử dụng đất so với Nghị định 30/2015/NĐ-CP trước đây. Chuyên gia nhận định như thế nào về vấn đề này?

TTV Huy Nam: Nếu nghiên cứu chi tiết, có thể thấy, Nghị định 25/2020/NĐ-CP đã có sự giảm bớt một số thủ tục sơ tuyển đối với dự án có sử dụng đất. Theo tôi nghĩ, đối với hệ thống pháp Luật Việt Nam, giữa các Luật với nhau, hay từ Luật đi xuống Nghị định và các văn bản pháp luật khác thường hay thậm chí là từ Luật xuống thực tiễn vẫn có các bước vướng. Nếu quy định rõ ràng là bỏ đi khâu nào thì đó là điều tốt. Hiện nay các nhà đầu tư bất động sản hay đầu tư dự án rất sợ các thủ tục, vì vậy thủ tục càng đơn giản, không rườm rà thì sẽ bớt gây khó khăn trong quá trình triển khai. Và sẽ càng tốt hơn nếu có cơ chế giải tòa các thắc mắc liên quan đến thủ tục cho nhà đầu tư.

TTV Đặng Hùng Võ: Nghị định 25/2020/NĐ-CP có khá nhiều thay đổi trong quy trình đấu thầu dự án có sử dụng đất theo hướng tạo thuận lợi cho môi trường đầu tư, trong đó có việc loại bỏ bước sơ tuyển với dự án sử dụng đất, được coi như một cải cách thủ tục hành chính trong xem xét, phê duyệt các dự án đầu tư. Đây là yếu tố tích cực bên cạnh nhiều yếu tố tích cực khác được xác lập sau khi đúc rút kinh nghiệm thực tế 5 năm triển khai Nghị định 30/2015/NĐ-CP.

Xét về tính khả thi của Nghị định 25/2020/NĐ-CP trong mối quan hệ pháp luật với Luật Đất đai 2013, có thể thấy, theo Luật Đất đai 2013, không có quy định về việc Nhà nước giao đất, cho thuê

đất thông qua đấu thầu dự án có sử dụng đất vì Ban soạn thảo cho rằng không có hình thức đấu thầu này. Chính vì vậy mà nảy sinh xung đột pháp luật trong việc xác định cách thức giao đất, cho thuê đất của Nhà nước đối với các dự án đầu tư vì mục tiêu kinh doanh: đấu giá đất hay đấu thầu dự án có sử dụng đất?

Vì tình trạng có xung đột pháp luật nên Nghị định số 25 có bổ sung Khoản 3 Điều 11 so với Nghị định số 30 trước đó với nội dung: cơ chế đấu thầu dự án có sử dụng đất được áp dụng khi không đủ điều kiện để tổ chức thực hiện đấu giá quyền sử dụng đất theo quy định của pháp luật về đất đai. Như vậy, xung đột pháp luật đã được loại bỏ về mặt hình

Kịch bản tái khởi động thị trường bất động sản khi đại dịch Covid-19 đi

thức, nhưng lại dẫn tới sự thiếu mạch lạc pháp luật trong quyết định phương thức giao đất, cho thuê đất thuộc thẩm quyền của Ủy ban nhân dân cấp tỉnh.

Theo quy định của Luật Đất đai 2013, Nhà nước thu hồi đất ngay sau khi quy hoạch sử dụng đất được phê duyệt và tiến hành đấu giá đất để lựa chọn dự án đầu tư. Quy định này có nghĩa là không cho phép thu hồi đất theo dự án đầu tư đã được chấp thuận chủ trương đầu tư, tức là không có trường hợp nào để đấu thầu dự án có sử dụng đất đối với đất chưa được giải phóng mặt bằng.

Quy định là vậy, nhưng trên thực tế, các địa phương cấp tỉnh vẫn thích sử dụng phương thức đấu thầu dự án có sử dụng đất do không cần giải phóng mặt bằng hơn là tự giải phóng mặt bằng rồi đấu giá đất. Như vậy, Nghị định số 30 trước đây phù hợp với thực tế hơn là cơ chế thu hồi đất theo quy hoạch rồi đấu giá đất theo pháp luật đất đai. Nay Nghị định số 25 đã loại bỏ xung đột pháp luật như trên đã nói, nhưng lại tạo ra những khó khăn trong thực hiện mục tiêu tạo thuận lợi về đất đai cho môi trường đầu tư. Rất tiếc là Dự án sửa đổi Luật Đất đai 2013 lại bị hoãn!

Ở thời điểm hiện tại khi dịch bệnh dần ổn định, thêm vào đó Nghị định 25/2020/NĐ-CP được ban hành, Luật Đầu tư đang trong quá trình xây dựng Dự thảo. Vậy theo chuyên gia như vậy có được coi là “an toàn pháp lý”, tạo cơ hội cho doanh nghiệp hay không?

TTV Đặng Hùng Võ: Như tôi đã nói, để thị trường phát triển, chúng ta cần phải đảm bảo không có những rào cản về rủi ro pháp lý, giải quyết được những khúc mắc của pháp luật, nhà đầu tư sẽ có nhiều cơ hội hơn và thị trường bất động sản cũng thế.

Rủi ro pháp lý là điều dễ loại bỏ nhất vì điều này hoàn toàn phụ thuộc vào các cơ quan quyền lực của Nhà nước. Các rủi ro pháp lý chỉ tồn tại khi các cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành quy phạm pháp luật thiếu chuyên nghiệp hoặc thiếu tích cực.

Tôi lấy một ví dụ, Luật Nhà ở 2014 đã cho phép cá nhân người nước ngoài được quyền mua nhà ở có thời hạn nhưng một chính sách để thực hiện các hiệp định thương mại tự do FTA kiểu mới (như CP TPP và EV FTA), đồng thời cũng là yếu tố mới thúc đẩy phát triển thị

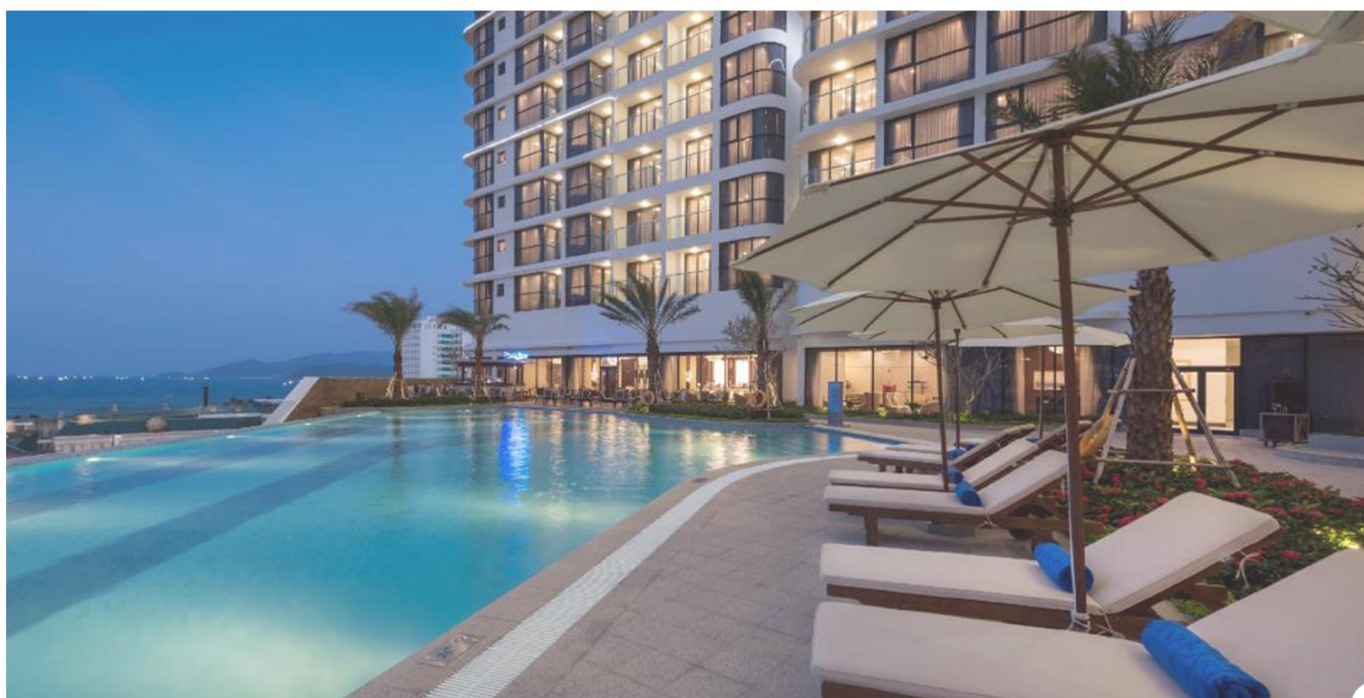
trường bất động sản (BDS) Việt Nam.

Thế nhưng, Luật Đất đai 2013 vẫn quy định không cho phép cá nhân người nước ngoài có quyền sử dụng đất ở tại Việt Nam. Một số nhà đầu tư đã mạnh dạn phát triển mạnh phân khúc nhà ở thương mại cao cấp như một quyết định đón đầu thị trường nhà ở cho cá nhân nước ngoài. Người nước ngoài thấy rủi ro pháp lý đang tồn tại giữa pháp luật nhà ở và pháp luật đất đai nên không mặn mà tham gia vào phân khúc nhà ở thương mại cao cấp. Thế là hiện nay dư thừa cung nhà ở thương mại cao cấp.

Việc sửa đổi Luật Đất đai 2013 bị hoãn lại đang tạo ra các xung đột pháp luật khá lớn giữa Luật Đất đai với các luật khác có liên quan như Luật Nhà ở 2014, Luật Kinh doanh BDS 2014, Luật Đầu tư 2014, Luật Đầu tư công 2014, Luật Xây

dựng 2014, Luật Quản lý, sử dụng tài sản công 2017, Luật Lâm nghiệp 2017... Các xung đột pháp luật này là nguyên nhân tạo nên các rủi ro pháp lý.

Về ý nghĩa của Nghị định 25/2020/NĐ-CP, như tôi đã nói ở trên, có loại bỏ một xung đột pháp luật với Luật Đất đai 2013, nhưng lại tạo ra các rủi ro pháp lý khác thuộc nội tại của Luật Đất đai 2013. Như vậy, Nghị định này không phải là cứu cánh làm giảm đi các rủi ro pháp lý. Rủi ro pháp lý do Luật Đất đai 2013 chưa được sửa đổi vẫn là yếu tố gây trở ngại cho đầu tư phát triển. Việt Nam đã khống chế được nạn dịch toàn cầu như một sự tích anh hùng, nhưng các rủi ro pháp lý vẫn còn tồn tại thì sự tích anh hùng này cũng không tạo được lợi thế cho Việt Nam.





2

**Covid-19 dưới lăng kính pháp lý:
Những vấn đề cần lưu tâm
và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp**

VIRUS CORONA

Bình luận pháp lý và những điểm doanh nghiệp cần lưu tâm



PGS.TS ĐỖ VĂN ĐẠI

Trưởng Khoa Luật dân sự trường Đại học Luật TP Hồ Chí Minh,
Trọng tài viên, Phó Chủ tịch Hội đồng khoa học Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Trước những diễn biến phức tạp và khó lường của dịch bệnh Viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus Corona (Covid-19) gây ra, nền kinh tế Việt Nam nói chung cũng như hoạt động của các doanh nghiệp trong nước nói riêng đã và đang bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Trước những diễn biến phức tạp và khó lường của dịch bệnh Viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus Corona (Covid-19) gây ra, nền kinh tế Việt Nam nói chung cũng như hoạt động của các doanh nghiệp trong nước nói riêng đã và đang bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Với mục đích hỗ trợ tối đa cho các hoạt động của Doanh nghiệp, Đài truyền hình thành phố Hồ Chí Minh (HTV9) đã có buổi phỏng vấn PGS.TS Đỗ Văn Đại – Trưởng Khoa Luật dân sự trường Đại học Luật TP Hồ Chí Minh, Trọng tài viên, Phó Chủ tịch Hội đồng khoa học Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) về những ảnh hưởng của dịch bệnh dưới góc độ pháp lý đối với các doanh nghiệp Việt, để từ đó đưa ra những lời khuyên hữu ích, giảm thiểu tối đa những rủi ro có thể xảy ra.

PGS.TS Đỗ Văn Đại đã đưa ra những nhận định về nền Kinh tế Việt Nam hiện nay trước tác động của dịch bệnh. Ông cho hay:

Nhìn chung, dịch bệnh Covid-19 gây ra có ảnh hưởng tiêu cực đến toàn bộ nền kinh tế, trong đó các ngành chịu ảnh hưởng nhiều nhất là du lịch, nông nghiệp, công nghiệp và dịch vụ. Hiện nay có rất nhiều doanh nghiệp bị đình hoạt động, không thể sản xuất được. Bên cạnh đó, dịch bệnh cũng đã ảnh hưởng rất lớn đến giao lưu thương mại khi hàng nghìn xe hàng hóa đang xếp hàng đợi thông quan tại các cửa khẩu biên giới. Ngược lại cũng có những doanh nghiệp đang chiếm ưu thế trong dịch bệnh lần này, ví dụ như các doanh nghiệp về y tế hay các doanh nghiệp về hoạt động trực tuyến. Điều này cũng dễ hiểu, với sự cần thiết của các sản phẩm y tế cũng như với tâm lý chung của người dân là hạn chế các hoạt động tiếp xúc trực tiếp trong mùa dịch nên các doanh nghiệp trên cần phải cố gắng tận dụng cơ hội để hoạt động có hiệu quả, đem lại lợi ích.

Tính đến thời điểm hiện tại, Covid-19 đã được kiểm soát khá tốt. Vậy với tình hình này, bước đi tiếp theo của ngành bất động sản sẽ như thế nào, thưa chuyên gia?

Sự kiện bất khả kháng hội tụ 3 điều kiện: yếu tố khách quan, không lường trước được và không thể thực hiện được. Xét về mặt pháp lý thì ban đầu bản thân dịch này không phải là sự kiện bất khả kháng, bởi vì một trong những yếu tố của bất khả kháng là “không thể thực hiện được”. Tuy nhiên trong tình hình hiện nay, khi dịch bùng phát thì cơ quan công quyền đã đưa ra lệnh Không cho hoạt động và lệnh này trở thành bất khả kháng. Lệnh dừng các hoạt động là một yếu tố khách quan và cũng không thể lường trước được do đây là quyết định của cơ quan nhà nước khi có dịch bệnh xảy ra và nó làm cho giao dịch không thể thực hiện được. Trong trường hợp này, chúng ta phải lưu ý các hệ quả của sự kiện bất khả kháng xuất phát từ lệnh cấm. Trong trường hợp có xảy ra thiệt hại thì về nguyên tắc, người có nghĩa vụ không phải chịu trách nhiệm. Tuy nhiên, luật cũng cho phép trong trường hợp này các bên có thể thỏa

thuận lại. Do đó tùy theo quan hệ giữa các bên, khi xảy ra thiệt hại xuất phát từ lệnh cấm đó, thì các bên hoàn toàn có thể cùng chia sẻ rủi ro.

Trong quan hệ hợp đồng, khi xảy ra sự kiện bất khả kháng xuất phát từ lệnh cấm trên, chúng ta phải đặt ra trường hợp: nếu lệnh này làm cho hợp đồng vĩnh viễn không thể thực hiện được thì hợp đồng có buộc phải chấm dứt hay không? Chẳng hạn các bên thỏa thuận chuyển hàng vào đúng ngày giờ cụ thể cho một sự kiện, nhưng lệnh cấm lại không cho phép chuyển hàng, thì hợp đồng này phải chấm dứt. Tuy nhiên nếu các bên lựa chọn vận chuyển hàng hóa đến một địa điểm mà không quá quan trọng về mặt thời gian, có thể kéo dài 1-2 tuần thì hợp đồng đó chưa chắc đã chấm dứt mà có thể kéo dài trong thời gian của hợp đồng ấy. Sau lệnh cấm thì các bên có thể tiếp tục giao dịch.

Định nghĩa về Hoàn cảnh thay đổi cơ bản (Điều 420 BLDS 2015) là một khái niệm mới trong BLDS 2015.

Điểm khác biệt lớn nhất giữa 2 khái niệm là khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra, hợp đồng sẽ không thể thực hiện được, còn trong hoàn cảnh thay đổi cơ bản thì hợp đồng vẫn có thể thực hiện được nhưng giá thành thực hiện cao hơn rất nhiều so với dự tính ban đầu.

Ví dụ hiện nay nhiều nơi vẫn cho phép doanh nghiệp tiếp cận vùng/ nước có dịch bệnh nhưng với điều kiện phải có biện pháp phòng ngừa cẩn thận. Song biện pháp phòng ngừa ấy chính là

Tính đến thời điểm hiện tại, Covid-19 đã được kiểm soát khá tốt. Vậy với tình hình này, bước đi tiếp theo của ngành bất động sản sẽ như thế nào, thưa chuyên gia?

chi phí mà doanh nghiệp phải bảo đảm và không hề nhỏ. Như vậy hợp đồng vẫn thực hiện được nhưng một bên phải chịu thiệt hại rất lớn so với dự kiến ban đầu. Từ đó, BLDS 2015 cho phép các bên có thể thương lượng lại trong hợp đồng, nếu không thương lượng được thì bắt buộc phải đưa ra tòa án hay trọng

tài để giải quyết. Khi ra tòa án hoặc trọng tài chỉ có hai khả năng: một là sẽ sửa đổi hợp đồng để cân đối lại lợi ích cho các bên, hai là khi không thể sửa đổi được thì tòa án hoặc trọng tài phải cho chấm dứt hợp đồng đó.



Từ đó ông đưa ra lưu ý nào cho các doanh nghiệp khi thỏa thuận soạn thảo, ký kết hợp đồng và phương thức xây dựng điều khoản về sự kiện bất khả kháng để hạn chế tối đa những rủi ro có thể phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng?

Các doanh nghiệp cần phải lưu ý rằng ở góc độ pháp lý, BLDS Việt Nam đưa ra khái niệm bất khả kháng dựa vào 3 yếu tố: yếu tố khách quan, không lường trước được và không thể thực hiện được. Luật không nói rõ là các bên có được quyền thỏa thuận về sự kiện bất khả kháng này không. Tuy nhiên do không cấm nên các bên hoàn toàn có thể thỏa thuận được. Và theo kinh nghiệm của các nước trên thế giới cho thấy các bên hoàn toàn có thể thỏa thuận về điều kiện để cho rằng có sự kiện bất khả kháng.

Tại VIAC, chúng tôi đã gặp rất nhiều những hợp đồng có quy định về sự kiện bất khả kháng như dịch bệnh, hỏa hoạn, thiên tai. Bên cạnh đó, các bên hoàn toàn có quyền thỏa thuận về hệ quả của việc này.

Về nguyên tắc, người có nghĩa vụ không phải chịu trách nhiệm, tuy nhiên luật cũng cho phép các bên được quyền thỏa thuận khác. Chính vì vậy, các bên có thể thỏa thuận theo hướng người có nghĩa vụ vẫn phải chịu trách nhiệm bồi thường. Thực tế tranh chấp tại VIAC đã xảy ra trường hợp bên vận chuyển bị chìm tàu là sự kiện khách quan, không lường trước được và Hội đồng trọng tài xác định đây là sự kiện bất khả kháng thì bên vận chuyển không phải bồi thường, nhưng hai bên vẫn thỏa thuận bên vận chuyển bồi thường thiệt hại.

Ngoài ra, các bên cũng nên quy định rõ về nghĩa vụ thông báo khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra để giảm bớt tối đa nhất những thiệt hại sẽ phát sinh.

SỰ KIẾN BẤT KHẢ KHÁNG

Những điểm còn "bỏ ngỏ" & góc tiếp cận mới

TS. LS NGUYỄN QUỐC VINH

Luật sư thành viên Công ty Luật Tilleke & Gibbins Việt Nam
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)



Nổi tiếp bình luận pháp lý của PGS.TS Đỗ Văn Đại nằm trong chuỗi tin bài Bình luận pháp luật của các chuyên gia đến từ Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), trong lần phỏng vấn này, chúng ta sẽ lắng nghe những bình luận và ý kiến của Luật sư Nguyễn Quốc Vinh - Luật sư thành viên Công ty Luật Tilleke & Gibbins - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) về những điểm còn "bỏ ngỏ" và góc tiếp cận mới về sự kiện bất khả kháng, để từ đó đưa ra những lời khuyên hữu ích, giảm thiểu tối đa những rủi ro có thể xảy ra.

Covid-19 hiện nay đang là tâm điểm của toàn cầu. Với việc nhận định Covid-19 là một loại sự kiện bất khả kháng, nhiều cá nhân, doanh nghiệp đã viện dẫn yếu tố này để được miễn trách nhiệm của mình. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, việc miễn trách này lại "có lợi cho mình, nhưng bất lợi cho người".

Theo ông, chúng ta cần hiểu đúng về yếu tố miễn trách khi phát sinh sự kiện bất khả kháng như thế nào?

Bắt đầu dịch bệnh, chúng ta đã thấy hiện tượng đóng biên, không giao được hàng. Dịch bệnh càng nguy hiểm, các biện pháp phòng ngừa càng được thắt chặt như cấm xuất khẩu một số mặt hàng, không mở cửa hàng kinh doanh trừ các dịch vụ thiết yếu.

Vì ảnh hưởng trên mà "sự kiện bất khả kháng" bỗng trở nên "đắt hàng". Doanh nghiệp, người dân vốn không phải chuyên môn luật hiểu đơn giản rằng mình bị ảnh hưởng bởi Covid-19 nên nghĩa vụ của mình với đối tác phải được giải trừ. Làm sao mà tôi có thể sản xuất và giao hàng nếu bên kia cấm biên, không xuất khẩu nguyên liệu? Công ty không trả tôi tiền lương, đây là bất khả kháng, sao tôi có thể trả tiền nợ cho ngân hàng, trả tiền thuê nhà cho anh?!

Trong những tình huống trên, có nhiều tình huống có thể thỏa mãn các điều kiện để được coi là bất khả kháng và như vậy bên bị ảnh hưởng được giải trừ nghĩa vụ của mình. Về mặt pháp luật, để được coi là sự kiện bất khả kháng thì phải thỏa mãn 3 điều kiện theo Khoản 1 Điều 156 BLDS năm 2015 của Việt Nam, tức là:

- Thứ nhất, đó có phải là sự kiện khách quan và anh không thể lường trước được hay không?

- Thứ hai, sự kiện này có thể khắc phục được hay không?

Lưu ý: Đúng là doanh nghiệp không thể sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ được nhưng doanh nghiệp cần lý giải sao không thể khắc phục được tình hình bằng cách khác, ví dụ như thuê bên thứ ba thực hiện để bảo đảm thực hiện đúng nghĩa vụ của DN theo hợp đồng?

- Thứ ba, cũng liên quan đến điều kiện hai, bên bị ảnh hưởng đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép hay chưa?

Lưu ý: Đúng là bên đối tác bị cấm xuất khẩu nguyên liệu nhưng vì sao DN không tìm nguồn nguyên liệu thay thế trong nước hoặc từ nước khác?



Nếu một bên bị ảnh hưởng bởi bất khả kháng nhưng đã phải bỏ chi phí như thuê nhân công, mua nguyên vật liệu, vậy có được yêu cầu bên kia thanh toán? Câu trả lời là hậu quả của sự kiện bất khả kháng là giải trừ nghĩa vụ của cả hai bên. Vì vậy, nguyên tắc cơ bản là mỗi bên tự chịu cho phần thiệt hại của mình. Ở một số hệ thống tiên tiến, người ta có thể áp dụng học thuyết về thiện chí ngay tình (good faith and fair dealing) hay hưởng lợi không có căn cứ chính đáng (unjust enrichment) để giúp khôi phục một phần chi phí. Tuy nhiên, tiếc là hệ thống pháp luật của ta chưa ở mức tinh vi đến vậy.

Nhiều trường hợp các bên đi vay tiền hoặc phải thanh toán tiền hàng đã "lấy có" bất khả kháng để từ chối hoặc trì hoãn việc thanh toán. Ông nhận định thế nào về tình trạng này. Và chúng ta có cách khắc phục nào hay không?

BLDS Việt Nam tại Khoản 2 Điều Điều 351 quy định rằng: "Trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện đúng nghĩa vụ do sự kiện bất khả kháng thì không phải chịu trách nhiệm dân sự, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác."

Ở đây có hai vế, thứ nhất là khi xảy ra sự kiện bất khả kháng thì bên bị ảnh hưởng được miễn trách nhiệm với bên kia, nói đúng hơn phải là được giải trừ nghĩa vụ thực hiện hợp đồng vì trách nhiệm có nhiều loại. Thứ hai, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác.

Liên quan đến nghĩa vụ thanh toán trong các hợp đồng điển hình là hợp đồng mua bán và hợp đồng vay, BLDS quy định rằng: "Bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền theo thời hạn, địa điểm và mức tiền được quy định trong hợp đồng" (Khoản 1 Điều 440 BLDS - Nghĩa vụ trả tiền); "Bên vay tài sản là tiền thì phải trả đủ tiền khi đến hạn" (Khoản 1 Điều 466 BLDS - Nghĩa vụ trả nợ của bên vay). Tương tự như vậy là nghĩa vụ trả tiền thuê tại mục Hợp đồng thuê hay nghĩa vụ thanh toán tiền lương, tiền công cho người lao động tại BLLĐ.

"Dù pháp luật Việt Nam và sách giáo khoa luật không nêu rõ nhưng tại các hệ thống tiên tiến, nghĩa vụ thanh toán là nghĩa vụ tuyệt đối" vì:

01 Sự kiện này có thể khắc phục được (đi vay bên thứ ba,...);

02 Người ta sẽ rất khó khăn để chứng minh được rằng một người mất tiền họ đã "áp dụng mọi biện pháp cần thiết" để "không bị mất tiền";

03 Tuyệt đại đa số các giao dịch trong xã hội đều liên quan đến nghĩa vụ thanh toán tiền. Nếu áp dụng ngoại lệ bất khả kháng, vô hình chung mọi giao dịch/hợp đồng, cái vốn xây dựng nên của cải và niềm tin xã hội, đều có thể bị sụp đổ. Một người sẽ dễ dàng nại ra rằng mình không nhận được tiền, không đủ tiền, bị mất tiền để từ chối nghĩa vụ mà họ đã cam kết, gây ảnh hưởng cho bên kia.

Tuy nhiên, phải lưu ý rằng có những ngoại lệ mà nghĩa vụ thanh toán có lẽ cũng sẽ được áp dụng sự kiện bất khả kháng. Ví dụ vì lý do kiểm soát ngoại hối trong mùa dịch bệnh, một nước có thể áp đặt quy định rằng chỉ được thanh toán bằng ngoại tệ ra nước ngoài sau khi được chính phủ cho phép.

Nếu bên có nghĩa vụ trả nợ không được chính phủ cho phép thanh toán, trong trường hợp này có lẽ sự kiện bất khả kháng sẽ được áp dụng.

Về cách khắc phục, lần đầu tiên tại BLDS 2015, Việt Nam đã du nhập khái niệm "thực hiện hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi cơ bản" tại Điều 420. Khái niệm này rất giống với bất khả kháng khi nó cùng yêu cầu phải là sự kiện khách quan, bên bị ảnh hưởng phải áp dụng mọi biện pháp cần thiết v.v. Tuy nhiên, nó có một điểm khác biệt. Đó là nếu tại sự kiện bất khả kháng, bên bị ảnh hưởng phải chứng minh rằng mình "không thể khắc phục" được. Còn đối với khái niệm "hoàn cảnh thay đổi cơ bản" thì bên bị ảnh hưởng vẫn có thể khắc phục được, tức là vẫn có thể thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, việc thực hiện hợp đồng sẽ gây bất lợi (về mặt kinh tế) đáng kể cho bên có nghĩa vụ. Ví dụ như nguyên vật liệu vẫn có bán để sản xuất nhưng giá đã lên gấp 10 lần kể từ thời điểm ký hợp đồng, việc thực hiện hợp đồng sẽ làm bên có nghĩa vụ lỗ nặng. Trong trường hợp này, BLDS cho phép bên bị ảnh hưởng có quyền yêu cầu bên kia đàm phán lại hợp đồng hoặc nếu bên kia không đồng ý thì yêu cầu tòa án tuyên chấm dứt hợp đồng hoặc sửa đổi các điều khoản của hợp đồng để cân bằng lợi ích các bên. Đây là điều khoản mới của BLDS, các bên cần cân nhắc.



Chính sách nhà nước và việc vận dụng các công cụ pháp lý hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh Covid-19



LS TRƯƠNG TRỌNG NGHĨA

Đại biểu Quốc hội
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Nổi tiếp bình luận pháp lý của PGS.TS Đỗ Văn Đại nằm trong chuỗi tin bài Bình luận pháp lý của các chuyên gia đến từ Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), trong lần phỏng vấn này, chúng ta sẽ lắng nghe những bình luận và ý kiến của Luật sư Trương Trọng Nghĩa – Đại biểu Quốc hội, Luật sư điều hành Công ty Luật YKVN, Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) về những ảnh hưởng của dịch bệnh dưới góc độ pháp lý đối với các doanh nghiệp Việt, để từ đó đưa ra những lời khuyên hữu ích, giảm thiểu tối đa những rủi ro có thể xảy ra.

Hiện nay, để thông tin đến doanh nghiệp thì Nhà nước đang dùng nhiều công cụ pháp lý khác nhau như công văn, quyết định hay lệnh. Với vai trò là Đại biểu Quốc hội, theo ông những công cụ Pháp lý sẽ có vai trò như thế nào trong việc điều chỉnh cũng như tác động đến tình hình dịch bệnh như hiện nay?

Có hai loại công cụ Pháp lý cơ bản:

- 01 Các luật pháp hiện hành: Luật do Quốc hội ban hành, Nghị định, Thông tư của Chính phủ, Thông tư của các Bộ, Ngành, Chính quyền địa phương.
- 02 Các quy định của Luật pháp về quan hệ kinh doanh, giao dịch về Dân sự, Thương mại, cũng như nhiều các lĩnh vực khác giữa các doanh nghiệp, các thương nhân với nhau.

Toàn bộ những hệ thống công cụ pháp lý trên có tác động rất mạnh mẽ đến việc phòng chống dịch bệnh hiện nay. Nó là hành lang pháp lý và cũng là những định hướng, yêu cầu quan trọng đối với từng công nhân, doanh nghiệp hay cơ quan nhà nước đều phải tuân thủ hay chấp hành quy trình này.

Như chúng ta đã biết, mối quan hệ trong giao dịch hợp đồng được thể hiện bằng các điều khoản quy định rõ quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia. Tuy nhiên, trong bối cảnh hiện nay, sẽ có những trường hợp một trong các bên sẽ không thể thực hiện được đúng nghĩa vụ của mình như đã thỏa thuận trong hợp đồng. Vậy điều này sẽ dẫn đến những hệ quả như thế nào?

Ngoài những công cụ pháp lý hiện hành như tôi đã nói ở trên, khi xảy ra những tình hình khẩn cấp như dịch bệnh nghiêm trọng trên diện rộng và có tính nguy hiểm cao, Nhà nước ngay lập tức sẽ ban hành quyết định, chỉ thị, chủ trương mang tính cấp thời. Điều này sẽ tác động đến quan hệ dân sự, quan hệ lao động, thương mại... Ví dụ trong các quan hệ về thương mại. Việc ngăn cấm/ hạn chế các phương tiện giao thông, đặc biệt là hàng không, hàng hải hay việc siết chặt các cửa khẩu sẽ ảnh hưởng rất lớn đến các thương nhân. Hàng hóa chúng ta đã ký hợp đồng xuất/ nhập khẩu vào thời gian nhất định, nhưng vì những lệnh cấm ấy khiến hoạt động này không được tiến hành. Trong giao dịch dân sự về du lịch cũng vậy, trong các hợp đồng du lịch, vì có những quy định cấp thời nhưng hết sức cần thiết của nhà nước nên hoạt động du lịch bị gián đoạn, bỏ dở hoặc đình trệ vô thời hạn.

Bên cạnh các công cụ pháp lý do nhà nước mình ban hành, thì những nghị định, quyết định của chính quyền những nước khác cũng ảnh hưởng đến Việt Nam rất nhiều.

Hợp đồng là thỏa thuận của các bên. Tuy nhiên trong trường hợp khi có thiệt hại xảy ra, bên bị ảnh hưởng sẽ không đồng ý miễn trách nhiệm cho bên còn lại. Vậy liệu chúng ta có biện pháp nào để có thể đảm bảo sự cân bằng lợi ích của tất cả các bên không?

Luật pháp Việt Nam đã có những dự liệu về vấn đề này. Tại Điều 351 Bộ luật Dân sự Việt Nam đã đề cập đến vấn đề miễn trách trong trường hợp xảy ra những sự kiện bất khả kháng khi đáp ứng đủ ba yếu tố: yếu tố khách quan, không lường trước được và không thể khắc phục được. Những sự kiện bất khả kháng sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng. Nói cách khác, nó làm cho một bên hay các bên vi phạm hợp đồng đã ký. Trong những trường hợp đó, doanh nghiệp có thể được xem xét để miễn giảm trách nhiệm. Sự miễn giảm này tùy thuộc vào thỏa thuận của các bên. Bên cạnh đó, Điều 294 Luật Thương mại Việt Nam cũng đề cập đến vấn đề miễn trách nhiệm.

Tuy nhiên khi đi vào giao dịch cụ thể, Luật sư sẽ giúp các bên thương lượng. Trong trường hợp mâu thuẫn không thể giải quyết bằng thương lượng thì các cơ quan Tòa án, Trọng tài thương mại sẽ có trách nhiệm cùng với các bên thương lượng, giải quyết hoặc ra bản án/phán quyết để giải quyết hậu quả.

Với tư cách là một Luật sư với nhiều năm kinh nghiệm cũng như là một Đại biểu Quốc hội, ông có lời khuyên nào dành cho các doanh nghiệp để có thể hạn chế nhất những rủi ro có thể phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng không?

Với tư cách là Luật sư của một trong các bên, là Trọng tài viên của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam, và cũng là Hòa giải viên của Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC), tôi sẽ đưa ra một số điểm cần lưu ý như sau:

- Khi ký hợp đồng, các doanh nghiệp nên có những chuyên gia để giúp dự liệu trước những tình huống có thể phát sinh. Trong hợp đồng phải có các quy định rõ ràng về trách nhiệm của các bên khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra. Điều khoản này phải phù hợp với Pháp luật Việt Nam hoặc của một nước thứ ba nào đó nếu các bên có thỏa thuận chọn luật áp dụng. Cần phải xem xét kỹ lưỡng để tránh điều khoản này bị vô hiệu.
- Ngoài điều khoản về sự kiện bất khả kháng, trong ký kết Hợp đồng, các bên cũng nên dự liệu những thỏa thuận khác. Cho dù nó không phải là sự kiện bất khả kháng nhưng nó có thể cho phép khi có sự cố xảy ra thì một trong các bên có thể áp dụng điều khoản này để được miễn giảm trách nhiệm.
- Một điểm nữa cần phải tính đến và thường xuyên xuất hiện trong các hợp đồng như một điều khoản bắt buộc là quy định về giải quyết tranh chấp. Khi có tranh chấp, các bên phải chọn cơ quan tố tụng. Hiện nay phương thức tố tụng bằng Trọng tài thương mại, nhất là trong quan hệ quốc tế rất phù hợp và phổ biến, đem lại những thuận tiện nhất định về mặt thời gian, phương thức, địa điểm cho các bên, đặc biệt là các bên trong giao dịch thương mại quốc tế - giao dịch đang rất phổ biến trong thời kỳ Việt Nam hội nhập như hiện nay.

Xin chân thành cảm ơn Luật sư Trương Trọng Nghĩa với những chia sẻ rất hữu ích của ông.

VIAC hy vọng rằng thông qua những chia sẻ rất hữu ích của Luật sư Trương Trọng Nghĩa, các doanh nghiệp sẽ có thêm những thông tin chính xác về mặt pháp lý, tận dụng những cách thức có hiệu quả để giảm thiểu tối đa những rủi ro có thể xảy ra, đặc biệt là trong giai đoạn dịch bệnh bùng nổ như hiện nay.

ĐIỀU CHỈNH GIÁ CẢ, CHIA SẺ RỦI RO HỢP ĐỒNG TRONG BỐI CẢNH COVID-19



Tận dụng ưu thế của pháp luật, doanh nghiệp có thể dùng phương pháp đàm phán lại với đối tác để điều chỉnh giá hợp đồng như một cách giúp giảm thiểu tổn thất, chia sẻ rủi ro trong thời điểm khó khăn.

Đối mặt với dịch bệnh COVID-19, bài toán lớn nhất của doanh nghiệp hiện tại là vấn đề tài chính. Việc Nhà nước cung cấp các gói hỗ trợ sẽ chỉ là giải pháp ngắn hạn, doanh nghiệp cần chủ động xây dựng cho mình phương án dài hạn để hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn và duy trì cho đến sau dịch bệnh. Tận dụng ưu thế của pháp luật, doanh nghiệp có thể dùng phương pháp đàm phán lại với đối tác để điều chỉnh giá hợp đồng như một cách giúp giảm thiểu tổn thất, chia sẻ rủi ro trong thời điểm khó khăn.

Tận dụng "quyền" đàm phán lại

Theo quy định của pháp luật, trong một số trường hợp, khi phát sinh hoàn cảnh thay đổi cơ bản hoặc sự kiện bất khả kháng, các bên có thể thỏa thuận đàm phán lại hợp đồng hoặc kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng. Đây là một trong những điểm mới của pháp luật Việt Nam so với giai đoạn trước đây, cho phép doanh nghiệp có nhiều cơ hội hơn để tiếp tục thực hiện hợp đồng, hạn chế thiệt hại khi gặp phải tình cảnh khó khăn không thể lường trước được.

Xét về hình thức, đàm phán lại khác với đàm phán giao kết hợp đồng khi vị thế của hai bên không còn ngang bằng. Một trong số những trường hợp phát sinh đàm phán, thỏa thuận lại đó là khi một trong các bên có lợi ích bị ảnh hưởng, cần thỏa thuận lại để có thể tiếp tục hợp đồng. Từ đây, quá trình đàm phán đòi hỏi các bên phải có sự mềm dẻo và nhượng bộ hơn thay vì cứng nhắc để đạt được kết quả thắng – thua.

Xét về nội dung, các điều khoản trong hợp đồng đa phần đều được xây dựng dựa trên thỏa thuận của các bên trên cơ sở đảm bảo khung điều chỉnh chung của pháp luật; vấn đề điều chỉnh giá, chia sẻ kinh phí cũng không ngoại lệ.

Trong lĩnh vực xây dựng, điều chỉnh giá hợp đồng được điều chỉnh cụ thể bởi quy định của Luật và các văn bản dưới luật. Theo đánh giá của LS. Hồ Kim Minh Châu - Luật sư điều hành Công ty luật Châu Hồ & Partner - TTV Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), trong hầu hết các hợp đồng xây dựng, điều khoản điều chỉnh giá thường được các bên thỏa thuận do đặc thù công việc phát sinh, thay đổi liên tục. Tùy theo loại hợp đồng mà các bên sẽ soạn thảo điều kiện điều chỉnh giá đơn giản hay phức tạp, tổng quát hay chi tiết.

Đối với hợp đồng khoán trọn gói hay hợp đồng theo đơn giá cố định, điều khoản về điều chỉnh giá thường không quan trọng

lắm; nhưng đối với loại hợp đồng theo giá điều chỉnh hoặc loại hợp đồng kết hợp vừa là đơn giá cố định, vừa là đơn giá điều chỉnh thì điều khoản về điều chỉnh giá cần được cân nhắc soạn thảo chi tiết, tránh các tình huống phát sinh tranh chấp sau này. Trong trường hợp không thỏa thuận điều khoản này ở hợp đồng giao kết ban đầu, các bên vẫn có thể thương lượng bổ sung sau đó. Tuy nhiên, vấn đề này phụ thuộc phần lớn vào thiện chí và sự tử tế của Chủ đầu tư, bởi họ sẽ là người phải trả thêm một khoản tiền không nhỏ so với giá trị ban đầu nếu các bên đàm phán thành công.

Lấy ví dụ, hợp đồng xây dựng ghi giá trị hợp đồng là khoán trọn gói, nhưng có một thời gian giá thép trên thế giới biến động tăng từ 20% - 30%, nếu Chủ đầu tư không đồng ý trợ giá thì chắc chắn Nhà thầu sẽ phải chấm dứt hợp đồng và chịu phạt tối đa 8 - 10% còn hơn bị phá sản. Thời điểm này, Chủ đầu tư cũng không thể gọi thầu với giá thấp hơn, vì vậy, cả hai đồng ý ký phụ lục hợp đồng điều chỉnh giá như một biện pháp chia sẻ rủi ro do trở ngại khách quan (giá thép tăng) chỉ phải.

Trong lĩnh vực mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, vấn đề đàm phán lại để điều chỉnh giá, chia sẻ kinh phí chưa được điều chỉnh bằng quy định cụ thể. Tuy nhiên, dựa trên nền tảng pháp luật, cho phép các bên được thỏa thuận lại hợp đồng khi phát sinh hoàn cảnh thay đổi cơ bản, doanh nghiệp được quyền thỏa thuận lại giá hợp đồng, đề nghị san sẻ kinh phí, rủi ro ở mức độ phù hợp. Để đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên, doanh nghiệp được khuyến nên tham khảo giá của mặt hàng tại những thị trường nhất định trước khi tiến hành đàm phán lại.



Lấy ví dụ, đối với các mặt hàng nông sản, cao su, cà phê... doanh nghiệp sẽ dựa trên giá mặt hàng được niêm yết trên các sàn giao dịch trong và ngoài nước; đánh giá tình hình thực tế của doanh nghiệp và đưa ra một mức giá đàm phán "chấp nhận được" cho đối tác. Hoặc doanh nghiệp có thể tham vấn ý kiến Hiệp hội ngành để ước định được một mức giá phù hợp với bối cảnh cùng lúc "cứu vãn" được khó khăn cho doanh nghiệp.

Theo tổng kết tại ấn phẩm tháng 3/2015 - "Hành trình hướng tới sự liên kết" của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam phối hợp cùng một số tổ chức quốc tế, hiện nay, các hiệp hội đang có những chính sách tích cực hỗ trợ hội viên thông qua nhiều công cụ.

Đối với vấn đề thống kê, nhận định giá cả thị trường, nhiều Hiệp hội như VINASME, VASEP, VPA... đã và đang ngày càng chủ động hơn trong việc cập nhật liên tục giá cả thị trường theo ngày, theo tuần tại website Hiệp hội hoặc báo cáo gửi Hội viên. Nhờ đó, doanh nghiệp Hội viên được tạo điều kiện hơn trong việc xem xét giá cả (nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ); có cơ sở đàm phán lại phù hợp, đồng bộ hơn với đối tác khi bối cảnh thị trường có biến động mạnh.

Điều chỉnh giá cả, chia sẻ rủi ro hợp đồng trong bối cảnh Covid-19

Mặc dù vậy, vấn đề đàm phán lại không phải bao giờ cũng thành công dựa vào ý chí các bên. Trong nhiều trường hợp, các bên cần có sự can thiệp của bên thứ ba để việc thỏa thuận lại nhanh chóng, tiết kiệm thời gian hơn. Tùy vào từng lĩnh vực, các bên cần xem xét lựa chọn phương án giải quyết phù hợp. Chẳng hạn, đối với ngành xây dựng, hiện nay, doanh nghiệp có xu hướng lựa chọn hòa giải để giải quyết mâu thuẫn. Theo đó, trong phạm vi về điều chỉnh giá, hòa giải viên sẽ hỗ trợ các bên đạt được thỏa thuận về vấn đề bổ sung, chỉnh sửa hợp đồng thông qua việc phân tích các điểm pros-cons (thuận lợi - bất lợi) của mỗi bên, dẫn dắt đủ tinh tế để các bên tiệm cận dần đến thỏa thuận cân bằng lợi ích.

Đối với lĩnh vực mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ nói chung, dự liệu được trường hợp các bên có khả năng thất bại trên bàn đàm phán, pháp luật đã quy định về bước tiếp theo trong tiến trình đàm phán lại, đó là yêu cầu cơ quan tài phán giải quyết. Theo đó, tại khoản 3 Điều 420 Bộ luật Dân sự 2015 (sau đây viết tắt là BLDS) quy định hai trường hợp Tòa án sẽ định đoạt thay cho các bên khi không đạt được thỏa thuận sửa đổi hợp đồng như sau: một là quyết định chấm dứt hợp đồng, hai là quyết định sửa đổi hợp đồng để cân bằng quyền và lợi ích hợp pháp cho các bên.

So với Tòa án, thẩm quyền của trọng tài về nội dung trên chưa được điều chỉnh bằng một điều khoản cụ thể, tuy vậy, pháp luật vẫn cho phép trọng tài có quyền định đoạt vấn đề sửa đổi hợp đồng của các bên (trong trường hợp các bên thỏa thuận chọn trọng tài để giải quyết tranh chấp). Khoản 1 Điều 14 BLDS 2015 quy định: “Trường hợp quyền dân sự bị xâm phạm hoặc có tranh chấp thì việc bảo vệ quyền được thực hiện theo pháp luật tố tụng tại Tòa án hoặc trọng tài”; điều khoản này được xem là điều khoản bao trùm và định hướng mở rộng về thẩm quyền của trọng tài trong một số trường hợp pháp luật không quy định cụ thể, nội dung tại Khoản 3 điều 420 cũng là một trong những trường hợp này. Như vậy, Hội đồng trọng tài sẽ vẫn có thẩm quyền xem xét về vấn đề sửa đổi điều khoản hợp đồng nếu một hoặc các bên có yêu cầu bằng các văn bản hợp lệ.

Tìm hỗ trợ bên thứ ba

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, sau khi đàm phán không thành công, thay vì yêu cầu Tòa án hay trọng tài can thiệp sửa đổi điều khoản, các bên quyết định đưa vấn đề “chia sẻ rủi ro” trở thành yếu tố phát sinh tranh chấp và yêu cầu cơ quan tài phán giải quyết theo quy trình tố tụng. Trong thực tiễn, tranh chấp dạng này không ít, đòi hỏi Hội đồng xét xử hay Hội đồng trọng tài phải có sự cân nhắc phù hợp với quyền và lợi ích các bên.

Là cơ chế tài phán tư, phương thức trọng tài rất đề cao tính “equality” trong toàn bộ quy trình giải quyết; và tính chất này được phản ánh rõ nhất qua việc Hội đồng trọng tài áp dụng quy tắc về lẽ công bằng khi xét xử. Vấn đề áp dụng yếu tố lẽ công bằng đã được chú trọng trong quy trình giải quyết tranh chấp tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) trước cả thời điểm yếu tố này chính thức được ghi nhận tại Điều 6 BLDS 2015. Đây là một trong những điểm khác biệt quan trọng của trọng tài và Tòa án.

Là cơ chế tài phán công, Tòa án có quyền và nghĩa vụ thực hiện những điều khoản luật cho phép, chính bởi vậy, chỉ đến khi BLDS 2015 cho áp dụng quy định về “lẽ công bằng”, việc xét xử dựa trên cơ chế này mới phổ biến hơn tại Tòa án.

Trong khi đó, với trọng tài, nguyên tắc công bằng được vận hành xuyên suốt và được tái khẳng định lại sau đó tại BLDS 2015. Minh chứng cho nội dung này, chúng ta có thể trích dẫn một vụ việc thực tiễn tại VIAC như sau:

Nguyên đơn ký hợp đồng mua bán gạo với Bị đơn. Theo đó, Bị đơn cam kết sẽ giao hàng đúng chất lượng với thời gian như các bên đã thỏa thuận. Để thuận lợi cho việc nhận hàng, Nguyên đơn đã ký hợp đồng với Công ty A để công ty vận chuyển và làm thủ tục hải quan.



Công ty A tiến hành liên hệ với Bị đơn để nhận hàng, tuy nhiên, sau nhiều lần Công ty A yêu cầu, Bị đơn vẫn không phản hồi. Sau một thời gian, Bị đơn gửi thông báo đến Công ty A và Nguyên đơn về việc lùi thời hạn giao hàng. Cùng trong khoảng thời gian đó, Bị đơn cũng nhận được thông báo từ Nguyên đơn là hoãn nhận hàng chờ Chỉ thị của Chính phủ Phillipine (sự kiện bất khả kháng).

Với những trao đổi trên từ hai bên cũng như những khó khăn từ hãng tàu, Nguyên đơn và Bị đơn đã đồng ý lùi thời hạn giao hàng vào thời điểm thích hợp khi có thông báo của Nguyên đơn. Tuy nhiên, đến thời điểm Nguyên đơn phát lệnh gửi hàng, Bị đơn tiếp tục không giao hàng và thông báo đến Nguyên đơn yêu cầu tăng giá gạo. Trường hợp Nguyên đơn không bù thêm tiền, Bị đơn sẽ không giao hàng được.

Với việc vi phạm nghĩa vụ giao hàng của Bị đơn, để giải quyết tranh chấp, Nguyên đơn đã khởi kiện Bị đơn tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC).

Với vụ việc này, sau khi xem xét chứng cứ các bên cung cấp, Hội đồng Trọng tài nhận thấy: Thứ nhất, mặc dù không giao hàng nhưng Bị đơn thực tế đã bỏ chi phí để chuẩn bị hàng hóa (dán nhãn, chuẩn bị kho, phương tiện vận chuyển...) cho Nguyên đơn. Thứ hai, việc hoãn giao hàng một phần là do yếu tố bất khả kháng Nguyên đơn đưa ra (chỉ thị từ Chính phủ Phillipine). Việc hoãn này vô tình làm hàng hóa giảm chất lượng, khiến Bị đơn phải mất thêm một khoản chi phí phục hồi hàng hóa. Do đó, vì lẽ công bằng, Hội đồng trọng tài quyết định Nguyên đơn phải chia sẻ khoản kinh phí Bị đơn bỏ ra thông qua việc Hội đồng trọng tài chỉ chấp nhận một phần yêu cầu đòi bồi thường khoản tạm ứng của Nguyên đơn.

Từ những phân tích trên, nhìn chung, bức tranh về hoạt động giao thương luôn biến đổi mà doanh nghiệp thì khó đoán trước được các tình huống bất ngờ. Việc dự liệu là điều cần thiết, nhưng trong trường hợp không thể dự liệu hoặc dự liệu sai, doanh nghiệp cần tìm kiếm những phương pháp tốt hơn. Thương lượng, đàm phán sửa đổi hợp đồng hoặc tìm đến bên thứ ba có thẩm quyền để phân định mức chia sẻ tổn thất là một số cách thức doanh nghiệp có thể vận dụng tùy vào tình hình và mức độ thiện chí giữa các bên, một phần để giải quyết khó khăn tức thời còn về dài lâu là giữ sợi dây làm ăn với đối tác.



COVID-19: "Phương thuốc" nào cho hoạt động giải quyết tranh chấp

ÔNG PHAN GIA QUÍ

Nguyên Chánh Tòa Kinh tế Tòa án Nhân dân TP. Hồ Chí Minh - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Ngày 10 tháng 3 năm 2020, Chánh án TAND Tối cao Nguyễn Hòa Bình đã có Chỉ thị hỏa tốc số 02/2020 về phòng chống dịch Covid-19 trong hệ thống TAND. Theo đó, Tòa án sẽ tạm dừng thụ lý, xét xử các vụ tranh chấp đến hết tháng 03/2020 đồng thời tiến hành các phương án an toàn phòng chống dịch cho các cá nhân, tổ chức đến làm việc tại Tòa.

Hiện nay, bên cạnh Tòa án, trọng tài thương mại đang là phương thức được nhiều doanh nghiệp lựa chọn sử dụng. Chính vì vậy, với chỉ thị trên từ Tòa án, các doanh nghiệp lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại cũng không tránh khỏi những hoang mang, vướng mắc về vấn đề: Liệu Covid-19 có ảnh hưởng đến việc giải quyết tranh chấp của trọng tài thương mại?

Để làm rõ những vấn đề trên, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) đã có buổi phỏng vấn với ông Phan Gia Quý – Nguyên Chánh Tòa Kinh tế - TAND TP.HCM, Trọng tài viên VIAC.

Thưa ông, ông nhận định thế nào về sự tác động của dịch bệnh Covid-19 lên hoạt động xét xử, giải quyết tranh chấp?

Hiện nay, với sự lây lan ngày càng rộng, dịch bệnh Covid-19 đang là nỗi lo của toàn cầu. Dịch bệnh này tác động lên hầu hết các lĩnh vực, ngành nghề, ... và tất nhiên, hoạt động của hệ thống Tòa án, các trung tâm trọng tài cũng không đứng ngoài lề của ảnh hưởng tiêu cực. Việc TAND Tối cao đưa ra một Chỉ thị như trên cũng đã phản ánh phần nào những khó khăn mà cơ quan tài phán cũng như các bên trong quan hệ tranh chấp phải đối mặt.

Rõ ràng, việc tạm dừng này sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến tiến độ giải quyết vụ án, vụ việc dân sự tại Tòa án; nhưng để bảo vệ sức khỏe cho cộng đồng, hạn chế nguy cơ lây nhiễm dịch bệnh, quyết định của Tòa như vậy là phù hợp.

Được biết, việc tạm dừng bởi Covid-19 tác động lên hầu hết quy trình tiếp nhận, xử lý của Tòa. Vậy với trọng tài thương mại thì như thế nào, liệu các trung tâm trọng tài có đang gặp phải trở ngại vì Covid-19?

Dù là hai cơ chế xét xử khác nhau, nhưng Tòa án hay Trọng tài đều cần phải làm việc thông qua hai hình thức: trực tiếp và gián tiếp. Trực tiếp là việc các bên đương sự sẽ đến trực tiếp trụ sở Tòa hoặc Trọng tài để nộp đơn, trao đổi nội dung sự việc và giải đáp thắc mắc. Làm việc gián tiếp phản ánh thông qua quy trình trao đổi thông tin, văn thư qua các kênh như dịch vụ bưu chính, phương tiện điện tử hoặc một số phương thức khác có ghi nhận việc gửi, đảm bảo theo quy định pháp luật. Dưới tác động của Covid-19, cả Tòa án và Trọng tài đều có định hướng giảm thiểu việc tiếp xúc trực tiếp và tăng cường các phương án trao đổi thông tin gián tiếp để đảm bảo an toàn cho cán bộ cũng như các đương sự trong vụ tranh chấp.

Đối với phương thức trọng tài thương mại, Luật có các quy định "vô tình" giúp trung tâm trọng tài và các bên thích ứng tốt trong đại dịch này. Có thể kể đến một số điểm sau:

Thứ nhất, các trung tâm trọng tài không yêu cầu các bên phải đến trực tiếp trụ sở để nộp hồ sơ mà có thể nộp thông qua gửi thư bưu điện. Đặc biệt, khác với Tòa án, khi nộp hồ sơ giải quyết tại trọng tài, các bên phải nộp đủ 05 bộ (đối với vụ tranh chấp mà Hội đồng trọng tài có 3 Trọng tài viên) và đủ 03 bộ (đối với vụ tranh chấp mà Hội đồng trọng tài chỉ gồm 1 Trọng tài viên duy nhất). Với quy định này, doanh nghiệp hoàn toàn có thể nhận được thông tin về vụ tranh chấp mà không cần đến Trung tâm nhận hồ sơ hay trao đổi với các cán bộ phụ trách về tình tiết vụ việc.

Thứ hai, các trung tâm trọng tài đa phần áp dụng cơ chế trung chuyển văn thư, tài liệu thông qua dịch vụ bưu chính thay vì yêu cầu các bên trực tiếp đến nhận. Cách gửi này có phần linh động và tiết kiệm thời gian hơn cho trung tâm trọng tài cũng như các bên tham gia giải quyết tranh chấp. Tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), cơ chế này được kiểm soát chặt chẽ thông qua quy trình "xác nhận gửi - xác nhận đến" nhằm hạn chế tối đa các sai sót; các dữ liệu nhận - gửi cũng được hệ thống hóa phục vụ cho công tác đối chiếu, giám sát tài liệu. Đặt trong bối cảnh Covid-19 bùng phát, biện pháp này là cách thức giúp hoạt động tổ tụng vẫn được duy trì thường xuyên, đều đặn; các bên vẫn tiếp nhận thông tin theo đúng thời hạn và giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng, hiệu quả.

Riêng đối với việc tiếp xúc trực tiếp, nhằm đảm bảo an toàn sức khỏe, các trung tâm trọng tài cũng được doanh nghiệp, các trọng tài viên đóng góp ý kiến về việc chuẩn bị đầy đủ các trang bị y tế. Là Trọng tài viên của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), vừa qua, chúng tôi có nhận được Thông báo chính thức từ Trung tâm khuyến nghị thực hiện nghiêm chỉnh các biện pháp phòng ngừa dịch bệnh trong quá trình tiếp xúc, làm việc với các bên tại phiên họp giải quyết tranh chấp. Đây là biểu hiện cho thấy các trung tâm trọng tài hiện nay, mặc dù chưa có chỉ thị chính thức như Tòa án, nhưng cũng đã có hành động chủ động, kịp thời giúp bảo vệ cộng đồng.



Trong các nội dung liên quan đến ảnh hưởng của Covid-19 lên hoạt động giải quyết tranh chấp, có thể thấy, điều mà doanh nghiệp canh cánh nhất chính là việc có hoãn hay không hoãn các phiên họp, phiên xử. Ông có nhận định gì về vấn đề này?

Xét xử là bước cuối cùng, quyết định cho cả một quá trình "chiến đấu" giữa các bên, chính bởi vậy, sự lo lắng của doanh nghiệp với vấn đề này là không tránh khỏi. Việc tạm dừng, hoãn một phiên xử, phiên họp sẽ ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khi khoản nợ, các yêu cầu bồi thường... vẫn còn đang được "treo" ở đấy. Đối với các trung tâm trọng tài, việc hoãn này cũng tác động một phần đến quy trình tố tụng khi phải xin ý kiến Hội đồng trọng tài, ý kiến bên còn lại, triệu tập, bố trí lại phiên xử.

Thực tế, tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), không ít các doanh nghiệp đã có yêu cầu hoãn hoặc liên lạc đề nghị trung tâm cho quyết định chính xác khi nhận được thông tin liên quan đến Chỉ thị 02/2020 vừa qua. Từ thống kê VIAC cung cấp, kể từ thời điểm bùng phát dịch Covid-19 đến nay, đặc biệt là thời điểm sau Tết Nguyên đán, VIAC đã có khoảng 09 vụ hoãn, trong đó số vụ hoãn với lý do liên quan đến dịch bệnh chiếm 07 vụ. Như vậy, có thể thấy, tỷ lệ hoãn tương đối cao, đòi hỏi các trung tâm trọng tài cần có phương án nhanh chóng để điều chỉnh, trấn an tâm lý cho các bên tham dự phiên xử.

Như tôi có nhắc trước đó, VIAC đã có thông báo về vấn đề xin hoãn phiên họp của các bên giải quyết tranh chấp và định hướng giải quyết. Khi làm việc với Ban Thư ký Trung tâm, tôi được biết, công tác chuẩn bị phiên họp trong giai đoạn Covid-19 được VIAC thực hiện rất chặt, từ khâu kiểm soát thành phần tham dự đến khâu thực hiện biện pháp an toàn khi tham gia phiên xử trực tiếp.

Với diễn biến phức tạp của dịch bệnh, chắc chắn các bên tham gia giải quyết tranh chấp sẽ liên tục đưa ra đề nghị hoãn. Điều này có cản trở hoặc làm chậm tiến trình tố tụng hay không?

Tất nhiên sẽ có các ảnh hưởng nhất định. Tuy vậy, khi giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, quyền lợi, thỏa thuận của các bên luôn được cân nhắc và xem xét. Khác với Tòa án, được xem là "cơ chế tài phán tư", việc hoãn phiên họp giải quyết tranh chấp được xem xét khi một hoặc các bên có đề nghị xin hoãn gửi đến Hội đồng trọng tài. Theo quy định tại Điều 57 Luật Trọng tài thương mại, căn cứ trên chứng cứ đưa ra cùng với đó là việc đề nghị bên còn lại cho ý kiến (nếu cần thiết), Hội đồng trọng tài sẽ ra quyết định về việc hoãn hay không hoãn phiên họp.

Như vậy, để tránh quy trình tố tụng bị ảnh hưởng, Hội đồng trọng tài có quyền xem xét sự chính đáng dựa trên chứng cứ mà bên yêu cầu đưa ra, tình hình hiện tại (chẳng hạn như Covid-19) và quyết định, chứ không phải bất kỳ trường hợp nào khi có yêu cầu, Hội đồng trọng tài cũng đồng ý hoãn.

Hiện nay, để ngăn ngừa lây nhiễm, hạn chế chuyển biến phức tạp của dịch bệnh, ngày 18/3/2020, Văn phòng Chính phủ đã có thông báo chính thức về việc tạm dừng cấp thị thực cho người nước ngoài nhập cảnh vào Việt Nam; đồng thời, thời gian qua, việc đi lại giữa các quốc gia cũng vô cùng khó khăn khi có nhiều lệnh ngăn cấm, kiểm tra y tế sát sao từ các cơ quan có thẩm quyền. Vậy theo ông, yếu tố này sẽ ảnh hưởng như thế nào đến việc giải quyết tranh chấp khi mà một trong các bên có thể là người nước ngoài? Và cách nào có thể khắc phục tình trạng này?

Phiên họp giải quyết tranh chấp sẽ có nhiều thành phần tham dự, không chỉ các bên, mà còn có Luật sư, thậm chí cả các Trọng tài viên cũng có thể là người nước ngoài. Khi các lệnh cấm được ban hành, việc tổ chức một phiên xử, phiên họp trực tiếp là vô cùng khó khăn. Để khắc phục, nhiều trung tâm trọng tài trên thế giới đã có các giải pháp thay thế khá hiệu quả. Tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), căn cứ theo Khoản 1 điều 25 Quy tắc tố tụng trọng tài của Trung tâm, hình thức tổ chức phiên họp trực tiếp được thay thế bằng hình thức kết nối online qua teleconference hay video conference.

Có thể nói, đây là cái lợi của trọng tài. Tòa án hiện nay chưa có cơ chế này, bởi xét xử theo thủ tục tố tụng tại Tòa án phải tiến hành theo quy định của pháp luật; được điều chỉnh, thống nhất chung trong một hệ thống từ cấp trung ương đến địa phương, bất kỳ ý kiến nào được đưa ra cũng cần có sự thẩm định, phê duyệt, chứ không thể chủ động thay đổi. Trọng tài thì khác, sự vận hành trong tố tụng trọng tài có phần linh hoạt hơn nhằm đáp ứng nhu cầu, quyền lợi của các bên khi tiến hành giải quyết tranh chấp.

Đối với cách online trên, thực chất, hình thức này đã được áp dụng nhiều lần tại VIAC trước đây, trong trường hợp các Trọng tài viên gặp phải các sự cố không thể trực tiếp tham dự phiên họp. Việc giải quyết thông qua phương thức điện tử này, theo tôi, có ý nghĩa lớn trong bối cảnh hiện nay. Vừa hạn chế được việc tiếp xúc đông người, vừa khắc phục được những khó khăn về mặt di chuyển.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, phương pháp này chỉ được áp dụng nếu các bên đồng ý. Theo tôi, doanh nghiệp nên cân nhắc đến biện pháp khắc phục này. Rõ ràng, chúng ta đang công nghệ hóa, thực hiện 4.0 trên nhiều phương diện, và trong xét xử, "công thức online" cũng nên được đưa vào dần để hoạt động xét xử được thuận tiện hơn, nhất là trong các hoàn cảnh đặc biệt. Có thể thấy, dịch bệnh Covid-19 đang là nỗi lo của toàn cầu, bất kỳ cơ quan, tổ chức nào cũng cần có các biện pháp phòng chống, ngăn ngừa dịch bệnh một cách hiệu quả nhất. Tuy vậy, vấn đề giải quyết tranh chấp không nên bị ngừng trệ bởi đó là câu chuyện dài hạn của doanh nghiệp. Ở thời điểm hiện tại, khi phải đối diện với dịch bệnh, việc tạm dừng giải quyết các tranh chấp sẽ lại tạo thêm cản trở mới cho doanh nghiệp; chính bởi vậy, an toàn xét xử vẫn cần đi đôi với kịp thời, chất lượng để xoa dịu phần nào nỗi lo của các thương nhân.



Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp Và nhận định về vấn đề khôi phục kinh tế sau đại dịch

TS. TRẦN DU LỊCH - Đại biểu Quốc hội
Phó Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Vừa qua, nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đã chứng kiến cảnh hàng nghìn doanh nghiệp rơi vào trạng thái hoạt động cầm chừng hoặc “đóng băng”, phá sản dưới áp lực của bệnh dịch. Với mục đích hỗ trợ tối đa cho các hoạt động của Doanh nghiệp, Đài truyền hình thành phố Hồ Chí Minh (HTV9) đã có buổi phỏng vấn TS. Trần Du Lịch – Đại biểu Quốc hội – Phó Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) về những chính sách Nhà nước ban hành, cụ thể là các gói hỗ trợ doanh nghiệp.

Ông đánh giá như thế nào về chính sách tài khóa, tiền tệ mà Nhà nước đang áp dụng để hỗ trợ doanh nghiệp thời điểm Covid-19 này?

Chính sách tài khóa mà Chính phủ đưa ra nhằm mục đích miễn giảm thuế, phí, đặc biệt là giãn thời gian nộp thuế cho các doanh nghiệp. Đây là yếu tố quan trọng trong thời điểm này, bởi doanh nghiệp đang phải đối mặt với áp lực lớn về tài chính. Đối với vấn đề nhân dân - thành phần yếu thế hơn, thu nhập thấp, mất việc thì hiện nay Chính phủ đang cho áp dụng gói chính sách 62.000 tỷ, bên cạnh đó, Chính phủ cũng tạo điều kiện để thực hiện hoạt động của các tổ chức nhằm giảm khó khăn cho người dân trong vấn đề việc làm, lương bổng.

Nhiều doanh nghiệp hiện nay vẫn đặt dấu chấm hỏi lớn về các gói hỗ trợ cũng như cách thức phân bổ các gói hỗ trợ này. Một số doanh nghiệp bày tỏ nhiều băn khoăn từ chối không cho doanh nghiệp vay vì lý do doanh nghiệp hiện nay không có khả năng chi trả, rủi ro cao. Liệu có phải doanh nghiệp cần đáp ứng các tiêu chuẩn nhất định mới được hưởng gói hỗ trợ từ Chính phủ, thưa ông?

Như chúng ta thấy, doanh nghiệp trong nhiều lĩnh vực đang chịu ảnh hưởng bởi bệnh dịch trong đó có thể kể đến những ngành chịu tác động lớn nhất như ngành du lịch, hàng không, vận tải, ăn uống, đặc biệt là các hoạt động liên quan đến chuỗi phân phối, chuỗi sản xuất. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ bị tác động nhiều hơn cả.

Rõ ràng, những gói giải pháp của Chính phủ không thể đáp ứng tất cả nhu cầu cầu, tất cả khó khăn của doanh nghiệp; nhưng tôi cho rằng sự hỗ trợ phải đi đôi với sự vươn lên của doanh nghiệp, như vậy mới có thể trụ lại, giảm tối đa các tổn thất có thể phát sinh sau dịch. Doanh nghiệp nếu biết tận dụng hỗ trợ từ Nhà nước kết hợp với sự vận động tự thân sẽ sớm phục hồi, hoặc sau khi lệnh cách ly được giãn ra, nói lòng sự phát triển sẽ dần trở lại.

Đối với các thắc mắc của doanh nghiệp về lý do ngân hàng từ chối, cần hiểu rằng, chủ trương Chính phủ là chung, nhưng việc thực thi là của từng ngân hàng thương mại nên không tránh khỏi những hiện tượng trên, vì rõ ràng, cuối cùng, trách nhiệm về các khoản nợ là ngân hàng gánh chịu, thành ra những trường hợp này có thể có các trục trặc. Mặt khác, trên tổng thể, tôi muốn nhấn mạnh là hoạt động tín dụng gồm cho vay, tăng nợ, giảm nợ, đây là chủ trương xuyên suốt, do đó, còn quá sớm để cho là chính sách này là tác dụng hay không tác dụng với doanh nghiệp.

Với một số điểm sáng trong quá trình khắc phục các thiệt hại từ dịch bệnh, chúng ta có thể dự đoán một cách tích cực về tốc độ khôi phục của các ngành nghề sau dịch không, thưa ông?

Trước hết, để nói việc sau dịch chúng ta có thể khôi phục ở mức độ nào thì còn quá sớm. Nước ta hiện nay có thể giải quyết vấn đề dịch bệnh ở mức độ cơ bản, sớm và kịp thời; nhưng một số nước trên thế giới việc khắc phục này còn chậm và các tín hiệu cho thấy tình hình dịch bệnh có chuyển biến tốt hơn cũng chưa thật sự rõ ràng. Trong khi đó nền kinh tế hiện thời là nền kinh tế toàn cầu hóa, giao thương mở rộng, hội nhập mạnh mẽ, sự không tương đồng trong quá trình khống chế ảnh hưởng của dịch bệnh của các quốc gia sẽ khiến việc dự đoán mức độ phục hồi kinh tế không chuẩn xác. Chính bởi vậy, theo tôi, còn quá sớm để chúng ta có thể đưa ra nhận định về mức độ phục hồi hay đánh giá ngành nào phục hồi tốt hơn ngành nào.

Vậy theo ông doanh nghiệp hiện nay có nên lập chiến lược phục hồi hoạt động kinh doanh sau dịch chưa?

Tôi cho rằng, điểm chính yếu hiện nay là tìm cách, lên chiến lược làm sao đó để các doanh nghiệp vẫn có thể duy trì hoạt động, bảo toàn việc kinh doanh một cách tạm thời; họ cần trụ lại được, tồn tại được trong mùa dịch để có thể tái phát triển sau khi hết dịch.

Chúng ta có thể hình dung nôm na hoạt động doanh nghiệp hiện tại như cái cây, vì tác động xấu của “tiết trời” (dịch Covid-19) nên không thể phát triển được, nhưng nó vẫn còn rễ, do đó, khi mưa xuống vẫn còn phát triển được. Việc chúng ta cấp tín dụng, đưa ra các chính sách tài khóa là việc chúng ta giữ lại bộ rễ, khi mưa xuống (bệnh dịch qua đi), nó có thể phát triển lại được.

Còn đối với những ngành phát triển sớm, tôi cho rằng tất cả các ngành đều nằm trong một chuỗi giá trị, tham gia chuỗi giá trị đó có nhiều ngành nghề; giống như ngành du lịch, bản thân ngành du lịch không chỉ là dịch vụ lưu trú, vận chuyển, mà là tổng hợp nhiều dịch vụ khác. Ngành xuất khẩu cũng như vậy, ngành xuất khẩu là sự tổng hợp của nhiều ngành khác, liên quan mật thiết đến thị trường. Các ngành này không thể phát triển cùng lúc sau mùa dịch, tuy nhiên tùy vào công đoạn, nếu các doanh nghiệp xử lý và đầu tư được thì các khâu đó sẽ phát triển nhiều hơn.

Như Chính phủ có đề cập, khi bệnh dịch chấm dứt thì những ứ đọng trong quá trình sản xuất lưu thông không còn nữa. Lúc này, kinh tế sẽ bật lên như lò xo. Thời điểm này, mỗi doanh nghiệp đều đang tính toán, dự định chiến lược để làm sao khi bật dậy họ là người bật tốt nhất, cao nhất so với các doanh nghiệp khác.



Hỗ trợ doanh nghiệp

GIẢM

tiền Thuế Đất
hữu hiệu hơn
Thuế GTGT

BÀ NGUYỄN THỊ CÚC

Chủ tịch Hội Tư vấn thuế Việt Nam - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Nhằm phân tích những điểm hợp lý và bất cập trong đề xuất của doanh nghiệp đối với chính sách thuế, bà Nguyễn Thị Cúc, Chủ tịch Hội Tư vấn thuế Việt Nam và cũng là trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), đã có những gợi ý giải pháp về công cụ thuế phục hồi kinh tế một cách phù hợp.

Ban Nghiên cứu phát triển kinh tế tư nhân (Ban IV) cho rằng việc phải đóng 10% thuế giá trị gia tăng (GTGT) dù được giãn, hoãn nhưng cuối năm vẫn phải nộp vẫn sẽ gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp. Vì vậy, Ban IV và các Hiệp hội doanh nghiệp đã tiến hành kiến nghị, mong muốn có thể giảm thuế suất GTGT từ 10% xuống 5% để kích cầu hoạt động của các ngành nghề trong và sau dịch. Bà nhận định như thế nào về vấn đề này?

Bà Nguyễn Thị Cúc: Giảm thuế là yêu cầu đương nhiên của doanh nghiệp khi gặp khó khăn để tạo thuận lợi cho mình. Tuy nhiên khi giảm thuế, chúng ta cần nhìn về hai góc độ: doanh nghiệp và ngân sách nhà nước. Nếu như doanh nghiệp chỉ có cân đối thu chi trong chính doanh nghiệp của mình, thì Nhà nước càng phải đảm bảo việc cân đối thu chi cho “ngôi nhà lớn” của Việt Nam (thị trường Việt Nam).

Đặc biệt, tại thời điểm này, Nhà nước càng phải gồng gánh nhiều khoản chi hơn, trong đó có khoản chi lớn, đột xuất là chi cho Covid-19, bao gồm chi phòng chống, điều trị dịch bệnh; phục vụ công tác cách ly, mua sắm trang thiết bị y tế trong nước; chi trả trực tiếp bằng tiền cho người lao động khó khăn, mất việc làm vì dịch bệnh.

Bên cạnh đó, Nhà nước còn thực hiện gói hỗ trợ trang thiết bị y tế cho bạn bè quốc tế...

Thực tế thì Nhà nước đang chịu “lỗ” vì các khoản chi rất lớn trong khi các khoản thu lại thực giảm. Việc tung ra gói gia hạn thuế, tiền thuế đất hỗ trợ cho doanh nghiệp với quy mô khoảng 180 nghìn tỷ đồng, khiến Nhà nước thiếu hụt nguồn thu tại thời điểm gian hạn tương ứng số tiền trên.

Thêm vào đó, trong giai đoạn này, hầu hết các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đình trệ do dịch bệnh, giảm

Việc tung ra gói gia hạn thuế, tiền thuế đất hỗ trợ cho

doanh nghiệp với quy mô khoảng 180 nghìn tỷ đồng, khiến Nhà nước thiếu hụt nguồn thu tại thời điểm gian hạn tương ứng số tiền trên.

Thêm vào đó, trong giai đoạn này, hầu hết các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đình trệ do dịch bệnh, giảm doanh thu, thậm chí không tạo ra doanh thu, không có lợi nhuận lại càng khiến gánh nặng tăng thêm cho doanh nghiệp và cũng cho Ngân sách nhà nước (ngân sách nhà nước không có nguồn thu).

Vì vậy, để cân đối gói giải pháp về thuế, chúng ta cần cân nhắc, xem xét kỹ lợi ích giữa hai bên. Rõ ràng, với tình hình hiện tại cũng như các động thái trong thời gian qua, Nhà nước đang đặt lợi ích của doanh nghiệp lên trên, chấp nhận chịu khó khăn về phần mình để doanh nghiệp thuận lợi hơn.

Niên khóa tài chính 2020, Quốc hội đã thông qua: trong đó có tổng số thu, chi và tỉ lệ bội chi ngân sách nhà nước, hiện nay Quốc hội chưa điều chỉnh tài khóa năm nay. Trong giai đoạn trước, khi nền kinh tế nước nhà gặp khó khăn, Quốc hội, Chính phủ cũng đã có những gói giải pháp kích cầu, thúc đẩy sản xuất kinh doanh...

Như giảm 50% thuế GTGT đối với hoạt động xây dựng cơ bản, một số sản phẩm thiết yếu gặp khó khăn khác trong một khoảng thời gian. Tuy nhiên khi giảm xuống thì dễ, nhưng khôi phục lại thuế suất cũ để đảm bảo sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đảm bảo thu chi thì cũng gặp khó khăn về tính liên hoàn của thuế GTGT.

Về giảm thuế GTGT, theo quan điểm của tôi, nếu giảm từ 10% xuống 5% thì về nguyên tắc giá bán hàng hóa, dịch vụ sẽ giảm theo tương ứng, giúp chi phí đầu vào của doanh nghiệp được giảm, người tiêu dùng cũng được giảm.

Tuy nhiên như phân tích ở trên chúng ta cần cân nhắc cả khó khăn của Nhà nước. Thuế GTGT của chúng ta hiện đang áp dụng thuế suất 5% và 10%, trong lúc Trung Quốc, gần ta nhất là 13% và 17%. So với thế giới thì thuế suất GTGT của Việt Nam ở mức trung bình thấp.

Nếu giảm thuế GTGT 50% thì doanh nghiệp có lợi nhưng Ngân sách nhà nước sẽ gặp khó khăn hơn. Khi Ngân sách nhà nước gặp khó khăn thì doanh nghiệp, người dân cùng chung tay gánh vác: mình chứng là ủng hộ của doanh nghiệp, nhân dân hỗ trợ Chính phủ về chi phí chống dịch Covid hiện nay.

Và nộp thuế cũng là biện pháp đôi bên chung tay cùng gánh vác. Tuy nhiên nếu trong trường hợp doanh nghiệp quá khó khăn, thì các cơ quan chức năng sẽ xem xét trình lên trình lên Chính phủ, để Chính phủ trình lên Quốc hội xem xét đưa ra các giải pháp phù hợp.

Cùng với yêu cầu về giảm thuế GTGT, việc giảm 50% tiền thuê đất trong thời hạn 9 tháng đối với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch (khách sạn, nghỉ dưỡng...) cũng là một trong các kiến nghị được đưa ra. Vậy đề xuất này có phù hợp không, thưa bà?

Tiền thuê đất hiện nay cơ cấu cũng rất lớn nhưng khác với tiền thuế GTGT, do tiền thuế GTGT nằm trong giá bán sản phẩm, người mua chịu thuế, còn tiền thuê đất sẽ tính trực tiếp vào chi phí của doanh nghiệp. Nếu tiền thuê đất cao thì giá thành sẽ cao.

Theo tôi, giảm 50% tiền thuê đất sẽ thể hợp lý và có lợi hơn giảm về thuế GTGT.

Bên cạnh đó, Chính phủ đang trình Quốc hội sửa đổi một số nội dung liên quan đến thuế thu nhập doanh nghiệp để khuyến khích doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ phát triển.

Theo đó, các đối tượng này được đề xuất giảm thuế suất từ 20% xuống 15-17%, giảm khoảng 5% so với các doanh nghiệp bình thường khác. Thêm nữa, đối với các doanh nghiệp chuyển đổi từ Hộ kinh doanh cá nhân sang Doanh nghiệp nhỏ, các doanh nghiệp này sẽ được xem xét miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong vài năm.

Tôi nghĩ những biện pháp đó rất tốt để hỗ trợ và chung tay với doanh nghiệp vượt qua khó khăn. Đồng thời, doanh nghiệp cũng cần chung tay, góp sức với Nhà nước để vượt qua giai đoạn thách thức này.



Khung pháp lý

cho việc số hóa hoạt động tư pháp

Hoạt động tư pháp xét xử vốn có yêu cầu nghiêm ngặt về trình tự theo luật định, bởi thế bất kỳ thay đổi nào, trong đó có chuyển đổi số cần có một khung pháp lý điều chỉnh phù hợp.



TS. NGUYỄN TUẤN HOA

Chủ tịch HĐQT chuyên gia Viện Kinh tế xanh
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

LS. CHÂU HUY QUANG

Luật sư thành viên Rajah&Tann LCT Lawyers,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Xu thế chung trên thế giới

Không phải đến Covid-19, chuyển đổi số mới được “khai phá”. Vấn đề chuyển đổi số từ lâu đã được tiếp cận và thử nghiệm, tuy nhiên, chỉ đến khi đại dịch bùng phát, khi yếu tố “buộc thay đổi hoặc đổ vỡ” được đặt ra, tiến trình chuyển đổi số mới được đẩy nhanh và đa dạng hóa hơn.

Để thực sự hiệu quả, chuyển đổi số nên được thực hiện đồng loạt, tuy nhiên, với tính chất đặc thù, việc chuyển đổi số trong ngành luật gặp không ít khó khăn.

Đánh giá về việc hoàn thiện cơ chế trực tuyến trong hoạt động tố tụng, Luật sư Châu Huy Quang, Luật sư thành viên Rajah&Tann LCT Lawyers, trọng tài viên Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) cho rằng, trong bối cảnh hiện nay và tương lai, nhu cầu “số hóa” mô hình tố tụng khó tránh khỏi tại Việt Nam.

Nhìn từ kinh nghiệm thế giới, nhiều quốc gia đã tiến hành áp dụng chuyển đổi số trong quy trình tố tụng. Tại Mỹ, cơ chế giải quyết tranh chấp trực tuyến (Online Dispute Resolution - ODR) được triển khai trong việc giải quyết các tranh chấp đơn giản như vi phạm giao thông, các vụ kiện nhỏ, và các tranh chấp liên quan đến án hôn nhân gia đình. Cơ chế này cho phép các đương sự tiến hành nộp đơn và giải quyết tranh chấp trực tuyến toàn diện.

Tòa án Pháp sử dụng hệ thống E-Barreau, các bên liên quan có thể truy cập dữ liệu liên quan đến quá trình tố tụng xử lý các vụ kiện. Hội nghị truyền hình (video conferencing) đã được ứng dụng trong một số vụ việc hình sự, giúp giảm thiểu chi phí, nhân lực, hạn chế rủi ro trong quá trình di lý các bị can.

Phương thức này cũng được sử dụng phổ biến hơn trong các phiên giải quyết tranh chấp đầu tư, thương mại xuyên biên giới, thuận tiện khi phải tiến hành các phiên chất vấn nhân chứng, chuyên gia (expert and witness hearings) ở các quốc gia thành viên khác nhau trong khối Liên minh châu Âu. Tại Đức, việc nộp đơn kiện có thể thực hiện qua hệ thống chính quyền điện tử của chính phủ, hộp thư điện tử bảo mật của tòa án hoặc thông qua bản fax.

Tòa án Singapore cũng cho phép các đương sự, luật sư của họ có quyền nộp hồ sơ đơn kiện qua hệ thống online, thông qua tài khoản đăng ký được cấp riêng cho các luật sư của các hãng luật hoạt động trong nước. Tòa án xem xét đơn kiện, án phí nộp online và phản hồi thông qua tài khoản điện tử này.

Đối với cá nhân, việc nộp đơn kiện và cập nhật theo dõi quá trình tố tụng sẽ được thực hiện thông qua tài khoản được chính phủ cấp cho công dân Singapore.

Bên cạnh tòa án, nhiều trung tâm trọng tài cũng đã ban hành bộ quy chế về thụ lý và giải quyết tranh chấp online để quá trình tố tụng trọng tài được nhanh chóng và chính xác hơn. Tháng 4 vừa qua, Phòng Thương mại quốc tế (ICC) cũng ban hành hướng dẫn xử lý các vấn đề đối với trọng tài quốc tế trong bối cảnh dịch bệnh hoành hành, trong đó đưa ra hướng dẫn cho trọng tài viên cũng như các bên đương sự về cách thức xử lý các tình huống phát sinh (bao gồm việc xem xét ưu tiên các vấn đề cần xét xử trước, điều chỉnh quy trình xem xét thẩm định chứng cứ trực tiếp, đưa ra các biểu mẫu thỏa thuận về xét xử online), và tạo điều kiện để thực hiện tố tụng qua các hình thức trực tuyến, tránh việc phân xử bị gián đoạn.

Khung pháp lý về “chuyển đổi số” trong quá trình tố tụng tại Việt Nam

Điều 190 Bộ luật Tố tụng dân sự 2015 đã chỉ ra có cơ chế cho phép đương sự được thực hiện nộp đơn khởi kiện trực tuyến qua cổng thông tin điện tử của tòa án. Điều 191 cũng quy định cách thức tiếp nhận, xử lý đơn và phản hồi kết quả xử lý cho người nộp đơn thông qua cổng thông tin điện tử.

Tuy nhiên đến nay, ngoài việc chấp thuận thụ lý đơn khởi kiện nộp qua bưu tín có bảo đảm, việc nộp đơn khởi kiện trực tuyến vẫn chưa được ứng dụng rộng rãi trong hệ thống cơ quan tư pháp xét xử của Việt Nam.

Việc tổng đạt văn bản tố tụng, triệu tập qua phương tiện điện tử cũng chưa được tòa án các cấp áp dụng, chấp nhận ngay cả khi có yêu cầu từ đương sự. Hiện việc nộp đơn trực tuyến được thực hiện tại trang web của Tòa án Nhân dân Tối cao (<https://nopdonkhoikien.toaan.gov.vn/>), và người nộp đơn phải có chữ ký điện tử, một hình thức giao dịch điện tử vẫn chưa được phổ biến trong ngành tư pháp.

Trên thực tế, trong vài năm trở lại đây, một số tòa án và thẩm phán khi xử lý vụ việc, ngoài thực hiện thủ tục tổng đạt trực tiếp hay qua bưu điện, cũng tiến hành gửi các văn bản tố tụng qua thư điện tử theo yêu cầu của đương sự, để đẩy nhanh quá trình giải quyết vụ án.

Tuy nhiên, đây chỉ là cách xử lý linh hoạt, bổ sung cho từng vụ việc cụ thể, chưa chính thức cũng như chưa được thừa nhận, ứng dụng rộng rãi trong quá trình tố tụng tòa án hay trọng tài. Đa phần trong xuyên suốt quy trình tố tụng gồm thụ lý đơn kiện, hòa giải, chuẩn bị xét xử và xét xử, sự hiện diện của đương sự hay người ủy quyền hợp pháp luôn là yếu tố bắt buộc.



Cần đẩy nhanh quá trình “số hóa” của ngành luật

Để giảm tải áp lực trong quá trình xét xử, tạo điều kiện cho việc giải quyết vụ án được thuận tiện hơn, Việt Nam có thể áp dụng mô hình “tổ tụng điện tử” tương tự Singapore hoặc Đức.

Theo đó các tổ chức hành nghề luật sư được cấp tài khoản trực tuyến để có thể nộp đơn kiện và theo dõi tình trạng xử lý vụ kiện. Việc áp dụng xét xử, làm việc trực tuyến cũng có thể góp phần giảm thời gian giải quyết vụ việc khi cung cấp cho đương sự và luật sư nhiều cách thức tham gia quá trình tố tụng mà không buộc phải luôn hiện diện theo triệu tập của tòa án như hiện nay.

Đối với việc nộp đơn trực tuyến, tòa án cũng có thể xem xét áp dụng cấp tài khoản thông qua bảo mật theo đầu số điện thoại, thay vì chỉ áp dụng hình thức chữ ký số công cộng. Điều này sẽ giúp cơ chế trực tuyến tiếp cận với nhiều người dùng hơn phương thức sử dụng chữ ký số như hiện nay.

Tương tự, các trung tâm trọng tài cũng có thể tự đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, hạ tầng công nghệ thông tin phục vụ cho hoạt động phân xử trực tuyến, trong bối cảnh mà yêu cầu hạn chế tối thiểu việc hội họp trực tiếp, hay di chuyển nhiều như hiện nay.

Việc tổ chức các phiên họp và xét xử trực tuyến đối với ngành tòa án hay trọng tài cần chú trọng xây dựng cơ sở vật chất phù hợp. Cụ thể, hệ thống camera, thu phát sóng và đường truyền Internet ổn định. Ngoài ra, cũng cần có hệ thống phần mềm đặc thù của tòa án nói riêng và hoạt động tư pháp nói chung để đảm bảo việc bảo mật thông tin và tránh gián đoạn. Ngoài ra cũng cần có quy định cụ thể về cơ sở vật chất tối thiểu của các đương sự có yêu cầu tham gia xét xử online.



TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM

VIAC

Được thành lập năm **1993**

Là tổ chức phi chính phủ **độc lập**

Dựa trên sự hợp nhất giữa

Hội đồng Trọng tài Ngoại thương (1963)
Hội đồng Trọng tài Hàng hải (1964)

27
năm

hoạt động
giải quyết **hàng nghìn**
vụ tranh chấp

Các bên tranh chấp đến từ

Hơn 63 quốc gia và vùng lãnh thổ

53 tỉnh thành tại Việt Nam

VIAC

với **Đội ngũ Trọng tài viên và Hòa giải viên**

là những **chuyên gia hàng đầu**
trong nhiều lĩnh vực

VMC Trung tâm
Hòa giải
Việt Nam

Quần đảo Hoàng Sa

THUỘC TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM (VIAC)

**TRUNG TÂM
HÒA GIẢI VIỆT NAM**

Là Trung tâm Hòa giải đầu tiên
tại Việt Nam được thành lập

năm **2018**



Quần đảo Trường Sa

UY TÍN

VIAC là tổ chức độc lập, uy tín và lâu đời nhất Việt Nam về giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài và Hòa giải

LINH HOẠT

VIAC đáp ứng tối đa quyền tự do thỏa thuận của các bên tranh chấp về: Trọng tài viên; ngôn ngữ trọng tài; luật áp dụng; địa điểm trọng tài và thời gian giải quyết tranh chấp.

THÂN THIỆN

VIAC đảm bảo liên lạc thuận tiện, nhanh chóng giữa VIAC – các bên tranh chấp – Hội đồng Trọng tài

MINH BẠCH

VIAC có đội ngũ Trọng tài viên giải quyết tranh chấp độc lập, vô tư, khách quan và đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế. Quy tắc trọng tài của VIAC minh bạch và được áp dụng thống nhất, phù hợp với thỏa thuận của các bên tranh chấp.

HIỆU QUẢ

VIAC đảm bảo giữ bí mật nội dung vụ tranh chấp với thời gian cũng như chi phí giải quyết tranh chấp hợp lý và đội ngũ Trọng tài viên có chuyên môn sâu trong nhiều lĩnh vực. Phán quyết Trọng tài của VIAC được thi hành như bản án có hiệu lực của Tòa án. Trường hợp thi hành tại nước ngoài, phán quyết trọng tài của VIAC được thi hành tại trên 163 quốc gia, vùng lãnh thổ là thành viên của Công ước New York năm 1958 về công nhận và Thi hành Phán quyết của Trọng tài nước ngoài.



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

THÂN THIỆN - MINH BẠCH - HIỆU QUẢ



TRỤ SỞ CHÍNH - HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 7 Tòa nhà VCCI, số 9 Đào Duy Anh,
phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội
Phone Number: 024 3 574 3001/024 3 574 6916
Fax: 024 3 574 3001 | Email: info@viac.org.vn

CHI NHÁNH - TP. HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: Tầng 5 Tòa nhà VCCI, số 171 Võ Thị Sáu,
Quận 3, tp. Hồ Chí Minh
Phone Number: 028 3 932 1632/028 3 932 9555
Fax: 028 3 932 0119 | Email: info@viac.org.vn