

Số:

04 – T02.2020

2020

BẢN TIN QUÝ I

Ngày phát hành: 24/02/2020



MỤC LỤC

1. GÓC HỘI NHẬP

- LS. Trần Hữu Huỳnh | **Thử thách phía trước** 03

2. GÓC ADRs

- LS. Nguyễn Trung Nam | **Giải quyết tranh chấp trực tuyến** 07

3. GÓC NHÌN PHÁP LUẬT

- GS. TS Đặng Hùng Võ | **Pháp lý cho bất động sản du lịch** 07
- PGS. TS Đỗ Văn Đại | **Covid-19: Góc nhìn pháp lý và một số điều doanh nghiệp cần lưu tâm** 09

4. BÀI HỌC THỰC TIỄN

- Cơ sở để miễn trừ thực hiện nghĩa vụ hợp đồng 11
- Các yếu tố cấu thành sự kiện bất khả kháng 12

5. ĐIỂM TIN

- Thống kê hoạt động giải quyết tranh chấp tại VIAC và VMC 14
- Một số hoạt động nổi bật 6 tháng cuối năm 2019 16

THỬ THÁCH PHÍA TRƯỚC

LS. TRẦN HỮU HUỖNH | Chủ tịch, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)



Việt Nam, một quốc gia hội nhập sâu rộng với 16 Hiệp định thương mại tự do đã ký, phần nhiều là thuộc thể hệ mới, với những cam kết rất cao không chỉ liên quan đến thương mại, thuế mà còn liên quan đến cải cách môi trường kinh doanh, thể chế, quản trị quốc gia trên rất nhiều lĩnh vực: môi trường, sở hữu trí tuệ, doanh nghiệp Nhà nước, tư pháp, giải quyết tranh chấp... Đây không chỉ là các cam kết để thực hiện nhiệm vụ trong các Hiệp định, đây thực sự còn là cải cách trong nước để đưa Việt Nam vào một giai đoạn phát triển mới: cải cách thực chất, cơ bản để Việt Nam tham gia sâu vào hệ thống chuỗi kinh tế thế giới, phát triển bền vững, cạnh tranh toàn cầu, không chỉ ở cấp độ sản phẩm, doanh nghiệp mà cả năng lực quốc gia, không chỉ về kinh tế mà còn cả về xã hội, pháp luật, văn hóa, môi trường... với hi vọng Việt Nam sẽ thoát bẫy thu nhập trung bình, phát triển bền vững, nhanh chóng khai thác nền kinh tế số, công nghệ thông tin, quốc gia khởi nghiệp...

Có quá nhiều thử thách đang ở phía trước. Một nền kinh tế khởi đầu từ một nền nông nghiệp nhỏ lẻ, manh mún, nặng về gia công ở công đoạn thấp, năng suất lao động thấp, ô nhiễm môi trường cao, các doanh nghiệp hầu hết đều vừa và nhỏ, công nghệ cũ, quản trị nội bộ yếu, cơ sở hạ tầng và nguồn nhân lực yếu, chất lượng thể chế chưa cao, tham nhũng mới chỉ giảm nhẹ. Cải cách khá mạnh trong vài năm gần đây có đưa lại thành quả ban đầu song chưa vững chắc; nhiều yếu tố kinh tế vĩ mô và vi mô có cải thiện nhưng chưa sâu, thiếu bền vững trong điều kiện quốc tế đang bắt đầu bất ổn, chủ nghĩa bảo hộ, chiến tranh thương mại tác động tiêu cực ở diện rộng, các định chế thương mại quốc tế đang bị thử thách, đòi hỏi Việt Nam phải đổi mới tư duy mạnh mẽ, hành động quyết liệt với nỗ lực cao nhất, phương thức mới nhất.

Nhìn lại việc khai thác các cơ hội xuất khẩu từ các FTA đã ký cho thấy trừ một số ít thị trường khai thác khá tốt, các thị trường còn lại chưa được tận dụng tốt. Xuất khẩu chủ yếu vẫn là các mặt hàng gia công truyền thống có từ mấy chục năm qua. Với thị trường nội địa, các doanh nghiệp trong nước cũng đang bị lấn sân mạnh mẽ trong khi Việt Nam thực hiện

nghiêm túc cam kết mở thị trường trong nước, các doanh nghiệp Việt đang phải bị động chống đỡ với các hàng hóa dịch vụ từ nước ngoài, và tương lai, có giữ được thị trường nội địa hay không đang còn là một thách thức lớn. Hội nhập cũng đòi hỏi năng lực sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại, hàng rào kỹ thuật, chống gian lận thương mại, đối phó với kiện tụng quốc tế của cả Nhà nước, Hiệp hội, doanh nghiệp phải thành thực và ở lĩnh vực này, dù đã có cố gắng, vẫn còn rất nhiều việc phải làm. gai ngày càng nhiều, thử thách ngày càng lớn! Nói tóm lại, với việc hội nhập và cải cách, Việt Nam đã hái được một số hoa trái ban đầu nhưng để có được những mùa màng bội thu, tất cả đều còn ở phía trước. Đường đến đó, chông gai ngày càng nhiều, thử thách ngày càng lớn!

Năm 2020, năm thứ hai khai thác Hiệp định CPTPP, một Hiệp định thuộc thể hệ mới với tiêu chuẩn cao nhất, cũng là năm EVFTA được phê chuẩn và RCEP sẽ có hiệu lực. Có thể nói, mọi con đường tới với thương mại quốc tế đã được mở gần như rộng nhất. Về phía mình, Việt Nam cũng đã mở và cam kết mở thị trường trong nước gần như cao nhất. Có ba nhóm việc cần phải hành động gấp!

1. Một là thông tin các cơ hội, thách thức cụ thể đến từng doanh nghiệp, Hiệp hội, cơ quan Nhà nước và cách thức khai thác, đối phó hữu hiệu.

2. Hai là nâng cao chất lượng thể chế thực thi các Hiệp định này, đặc biệt là CPTPP và EVFTA, trong đó hoàn thiện (sửa đổi, bổ sung) các văn bản pháp luật có liên quan (hàng chục Luật, Nghị định, Thông tư cần được ban hành sớm) cũng như hoàn thiện các định chế về bộ máy, tổ chức của các cơ quan hành pháp, tòa án, trọng tài, hòa giải, nhất là cách thức mà Nhà nước hỗ trợ đúng pháp luật, không trái cam kết, cho các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

3. Ba là nâng cao chất lượng thực thi của đội ngũ cán bộ công chức, các hiệp hội doanh nghiệp, cũng như các doanh nghiệp phải tự thân đổi mới theo hướng hội nhập, thích ứng với sự thay đổi mạnh mẽ của cuộc cách mạng kỹ thuật số, cải tiến công nghệ, nguồn nhân lực và quản trị doanh nghiệp đủ để tham gia vào các giá trị trong chuỗi kinh tế trong nước và quốc tế.

Giải quyết tranh chấp trực tuyến

(Online dispute resolution – ODR)



Gần đây nhiều tòa án đã giới thiệu, hoặc đang xem xét giới thiệu, các hệ thống tòa án trực tuyến dưới hình thức này hay hình thức khác. Tháng 8 năm 2017, Trung Quốc đã công bố một Tòa án không gian mạng trực tuyến hoàn toàn, có trụ sở tại Hàng Châu, thủ đô của thương mại điện tử Trung Quốc. Thủ tục tố tụng được bắt đầu, lệ phí tòa án được trả, và tất cả các tài liệu được gửi qua một cổng thông tin trực tuyến. Thông báo của tòa án được gửi bằng phương thức điện tử. Hòa giải có thể được tiến hành qua điện thoại hoặc hội nghị video. Các phiên điều trần, bao gồm kiểm tra chéo các bằng chứng, được tiến hành trực tuyến thông qua một cuộc họp trực tuyến với các bên tham dự từ xa và một thẩm phán chủ trì điều tra trên màn hình máy tính. Không có thư ký tòa án – biên bản phiên điều trần được tạo ra bằng điện tử bằng phần mềm nhận dạng giọng nói. Công chúng có thể quan sát quá trình tố tụng thông qua một nguồn cấp dữ liệu video. Một trong những động lực đằng sau việc giới thiệu tòa án trực tuyến là sự gia tăng đáng kể về số lượng vụ kiện và gánh nặng tương ứng đối với hệ thống tư pháp. Tòa án trực tuyến này được coi là một mô hình tiềm năng cho các tòa án khác của Trung Quốc. Và lần lượt vào ngày 9 tháng 8 và 28 tháng 9 năm 2018, Tòa án không gian mạng mới ở Bắc Kinh và Quảng Châu đã chính thức được khai trương.

LS. NGUYỄN TRUNG NAM

Luật sư điều hành, EP Legal; Trọng tài viên, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC); Phó Giám đốc, Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC)



Giải quyết tranh chấp trực tuyến là một nhánh của giải quyết tranh chấp sử dụng công nghệ để tạo thuận lợi cho việc giải quyết tranh chấp giữa các bên. Hệ thống này chủ yếu bao gồm đến đàm phán trực tuyến, hòa giải trực tuyến hoặc trọng tài trực tuyến. Tuy nhiên, cách hiểu của những người làm luật về giải quyết tranh chấp trực tuyến (ODR) còn nhiều điểm không thống nhất. Nên hiểu ODR là quy trình giải quyết tranh chấp có sự trợ giúp của các thiết bị công nghệ thông tin, hay ODR sẽ trở thành một quy trình giải quyết tranh chấp mới hoàn toàn mà việc sử dụng thiết bị công nghệ thông tin là yếu tố cốt lõi của quy trình? Hầu hết những cá nhân từng tham gia tố tụng trọng tài đã sử dụng một số hình thức ODR, bằng cách liên lạc với Hội đồng trọng tài thông qua email hoặc bằng cách sử dụng các nền tảng công bố thông tin điện tử để quản lý các thông tin được công bố. Theo sự phát triển của công nghệ thông tin, việc sử dụng các công cụ kết nối trực tuyến ngày càng ăn sâu vào bản chất của chính quá trình giải quyết tranh chấp.



Một hệ thống trực tuyến hoàn toàn có thể được thực hiện trong bối cảnh các hình thức giải quyết tranh chấp thay thế (Alternative dispute resolution – ADR) – gồm trọng tài, hòa giải, thương lượng, đã và đang tăng cường ứng dụng các thành tựu công nghệ thông tin trong việc giải quyết tranh chấp, và với tính chất linh hoạt của các hình thức ADR nói chung, nó có thể được điều chỉnh để đáp ứng nhu cầu cụ thể của các bên tham gia giải quyết tranh chấp và hòa giải viên, trọng tài viên.

“Theo sự phát triển của công nghệ thông tin, việc sử dụng các công cụ kết nối trực tuyến ngày càng ăn sâu vào bản chất của chính quá trình giải quyết tranh chấp.”

HÒA GIẢI TRỰC TUYẾN

Hòa giải trực tuyến thường được bắt đầu khi một email được gửi đến các bên thông báo cho họ về thông tin cơ bản của hòa giải trực tuyến. Các cuộc họp sau đó được tiến hành trực tuyến trong các phòng trò chuyện, nơi mà hòa giải viên có thể giao tiếp riêng với từng bên hoặc đồng thời với cả hai bên. Thường có một phòng cho các phiên họp chung, một phòng dành cho các cuộc họp kín và một phòng khác để tổng hợp và lưu trữ tài liệu. Điều này cũng có thể được thực hiện thông qua email.

Hòa giải trực tuyến không đồng bộ đã được chứng minh là hình thức hòa giải trực tuyến phổ biến nhất vì nó cho phép các bên linh hoạt và giải quyết vấn đề nhanh hơn so với hòa giải ngoại tuyến, tránh được trường hợp một phiên hòa giải bị hoãn lại do lịch trình xung đột của các bên. Nó cũng sẽ cho phép các bên có thời gian phản hồi lại, vì một phản hồi tức thì tại một buổi hòa giải không phải lúc nào cũng là một phản hồi tốt nhất. Các lợi ích khác bao gồm tiết kiệm chi phí, thời gian và tính thuận tiện. Hòa giải trực tuyến không đồng bộ phát triển mạnh, đi kèm với sự xuất hiện của các nền tảng kỹ thuật số, là không gian đặc biệt tạo điều kiện để các bên thực hiện việc hòa giải trực tuyến. Chẳng hạn, Hệ thống Tòa án và Tư pháp Cộng đồng của Tòa án Nhà nước Singapore đã ra mắt phiên bản điện tử của họ để giúp những người có tranh chấp trong khu dân cư tiết kiệm thời gian, tiền bạc vì họ không còn cần phải ra tòa để nộp tài liệu.

Tại Hong Kong, Hiệp hội Luật sư Hong

Kong và Hội Luật gia Hong Kong đã và đang hợp tác thành lập và triển khai eBRAM (Electronic Business Related Arbitration and Mediation) – một nền tảng (platform) chung phục vụ cho hòa giải trực tuyến, được kì vọng sẽ cắt giảm triệt để các chi phí cho việc đi lại, tổ chức các cuộc gặp trực tiếp¹. Ở một số quốc gia khác, chẳng hạn như Úc, do khoảng cách địa lý rộng lớn, hình thức hòa giải trực tuyến qua điện thoại, liên kết video hoặc một nền tảng (platform) trực tuyến chung, đã phát triển nhanh chóng trong những năm qua (tiêu biểu như MODRON², Australia Mediation Association³,...).

Tuy nhiên, một nhược điểm của hòa giải trực tuyến là nó làm lu mờ một số đặc điểm nổi bật của hòa giải, đó là khía cạnh quan hệ của con người trong hòa giải. Hòa giải trực tuyến có thể làm giảm khả năng nắm bắt hiệu quả các nhu cầu, sở thích, động lực và cảm xúc khác nhau của các bên liên quan. Việc sử dụng email để truyền tải thông điệp thay vì đối thoại trực tiếp cũng có thể khiến các bên tham gia đưa ra những bình luận khiêu khích trong khi có thể điều đó sẽ không xảy ra nếu họ ở cùng phòng với một người hòa giải. Hiệu quả của giao tiếp tại phiên hòa giải cũng phụ thuộc nhiều vào các kỹ năng giao tiếp của các bên trong việc thể hiện quan điểm bản thân qua email. Bản chất phần lớn không đồng bộ của hòa giải trực tuyến cũng có thể gây bất lợi cho quá trình hòa giải, vì nó thiếu đi những động lực và sức ép mà một phiên hòa giải dài và không bị gián đoạn có thể mang lại.

1. Xem thêm tại <https://www.scmp.com/news/hong-kong/law-and-crime/article/3005025/how-hong-kong-plans-take-arbitration-online-new-ebam>
2. Xem thêm tại <https://www.modron.com>
3. Xem thêm tại <https://ama.asn.au/>

TRỌNG TÀI TRỰC TUYẾN

Trọng tài trực tuyến có thể được định nghĩa là trọng tài trong đó tất cả các khía cạnh của thủ tục tố tụng được tiến hành trực tuyến. Trọng tài trực tuyến có thể tiến hành các phiên xét xử thông qua phương thức hội nghị qua video, nhưng hầu hết trọng tài trực tuyến chỉ yêu cầu các bên tải lên các tài liệu chứng cứ của họ, trả lời các câu hỏi từ trọng tài viên và họ sẽ nhận được quyết định từ trọng tài viên. Trọng tài trực tuyến chia sẻ nhiều lợi thế tương tự như hòa giải trực tuyến, chẳng hạn như chi phí thấp hơn và tính linh hoạt cao hơn do tính chất không đồng bộ của chúng. Nhược điểm của trọng tài trực tuyến không có tương tác trực diện cũng ít quan trọng hơn vì trọng tài phụ thuộc ít hơn vào các tương tác của các bên mà nhiều hơn vào các bản đệ trình bằng chứng.

Thực tế, phiên xét xử điện tử (e-hearing) đã được sử dụng trong tố tụng trọng tài từ vài năm trở lại đây. Một phiên xét xử được tiến hành hoàn toàn bằng các thiết bị điện tử, sử dụng các công nghệ kỹ thuật số khác nhau, để loại bỏ sự cần thiết của các tài liệu sao chép dạng bản cứng. Thông thường, phòng xử được thiết lập với màn hình máy tính (màn hình nội dung) để hiển thị các tài liệu điện tử, sử dụng một cơ sở dữ liệu chung.

Mỗi thành viên của hội đồng trọng tài,

mỗi nhân chứng và mỗi bên tranh chấp (và đại diện hợp pháp của họ) có ít nhất một màn hình trước mặt họ. Với một tài liệu được đệ trình bởi luật sư hoặc tòa án, một bộ phận điều phối phiên họp (có mặt trong phòng xử) sẽ tiếp nhận, định vị tài liệu đó trên cơ sở dữ liệu chung và hiển thị đồng thời trên tất cả các màn hình nội dung. Màn hình nội dung bổ sung có thể được thêm vào, nếu các bên yêu cầu. Các bằng chứng hoặc đệ trình cũng có thể được cung cấp thông qua liên kết video.

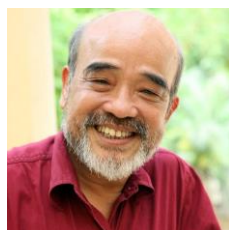
Phiên xét xử điện tử chính là một bước đệm quan trọng cho quá trình giải quyết tranh chấp trực tuyến, hiệu quả hơn, nhanh hơn, và do đó thường ít tốn kém hơn. Tạo cho các bên cơ hội lớn hơn để trình bày các trường hợp của họ trong khung thời gian hạn chế có sẵn. Công nghệ đồng bộ cho phép tạo điều kiện cho các cách trình bày bằng chứng và đệ trình dễ dàng và mới lạ hơn. Nó đơn giản hơn nhiều khi trình một bảng tính lớn, phức tạp bằng thiết bị điện tử. Dữ liệu phức tạp cũng có thể được đối chiếu, trình bày bằng điện tử theo những cách rõ ràng hơn, thậm chí tương tác. Khi việc sử dụng công nghệ trong các phiên xét xử trở nên phổ biến, một phiên xét xử trực tuyến hoàn toàn không còn là điều quá xa xôi nữa.





PHÁP LÝ CHO BẤT ĐỘNG SẢN DU LỊCH

Nhìn lại 5 năm phát triển đã qua (2014 - 2019)



GS.TSKH. ĐẶNG HÙNG VÕ

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

Trước 2014, tất cả chúng ta đều có thể thống nhất được nhận định rằng trong giai đoạn 2006 - 2008, thị trường bất động sản (BDS) nhà ở nước ta đã tích tụ bong bóng quá nhanh và bong bóng đó đã rạn vỡ từ cuối 2008. Thị trường này đã "tĩnh lặng" gần với gói giải pháp kiềm chế lạm phát suốt từ 2009 tới 2012. Từ 2011, giá BDS nhà ở đã bắt đầu giảm và lộ diện nghịch lý: phân khúc giá thấp có cung rất thấp nhưng cầu rất cao; trong khi phân khúc giá cao lại có cung rất cao nhưng cầu rất thấp. Kho BDS tồn đọng gắn với nợ xấu đã lên đến khoảng 100 nghìn tỷ đồng.

Nghị quyết 02 của Chính phủ đã ban hành vào ngay đầu năm 2013 đưa ra gói giải pháp để kích thích thị trường, trong đó hầu hết chính sách có trực tiếp tác động vào thị trường BDS nhà ở. Mặt khác, các nhà đầu tư lớn đã có sáng kiến áp dụng phương thức "bán BDS hình thành trong tương lai" vào đầu tư trong phân khúc BDS du lịch. Sự phát triển mạnh của phân khúc BDS nhà ở giá thấp và phân khúc BDS du lịch đã dẫn dắt thị trường BDS ra khỏi khủng hoảng.

Đầu tư BDS du lịch theo phương thức truyền thống thông qua các dự án khách sạn, vui chơi - giải trí rồi vận hành khai thác là rất quen thuộc. Cứ theo cách này thì không thể vận động vốn từ dân trực tiếp tham gia vào đầu tư phát triển. Phương thức phi truyền thống dựa trên giao dịch BDS hình thành trong tương lai đã tạo được sức hút vốn từ dân rất mạnh vào các loại hình BDS du lịch với tên gọi khác đi như condotel, homotel, officetel, shophouse, shopvilla, v.v. Từ đây, vấn đề vốn cho phát triển phân khúc BDS du lịch đã tốt hơn rất nhiều, các nhà đầu tư thứ cấp từ dân đã đưa vốn của mình vào mua các đơn vị BDS du lịch từ các dự án đầu tư.

Tất nhiên, điều kiện để phân khúc này phát triển ổn định cần tới: (1) sự bảo đảm pháp lý về quyền sử dụng đất dài hạn cho các nhà đầu tư thứ cấp; và, (2) sự dễ dàng vay vốn tín dụng của các nhà đầu tư thứ cấp.

CÂU CHUYỆN PHÁP LÝ VÀ GIẢI PHÁP

Khi còn làm quản lý ở Bộ, tôi thường nghe thấy câu nói quen thuộc của anh chị em rằng cần phải tìm cách quản lý cho thật chặt. Đã đành là làm gì cũng phải làm cho thật chặt chẽ, nhưng tôi vẫn nói rằng đó không phải là mục tiêu cuối cùng, câu hỏi chính cần đặt ra là “quản lý chặt để làm gì?”. Cái đích cần hướng đến là hiệu quả cao của phát triển, quản lý chặt cũng chỉ để phát triển tốt mà bền vững, không phải để xác lập quyền lực của người quản lý. Trong phát triển BDS du lịch, cái đích ở đây là đưa kinh tế du lịch Việt Nam trở thành ngành kinh tế mũi nhọn.

Như trên đã nói, kể từ 2014 BDS du lịch đã phát triển mạnh với mục tiêu bảo đảm hạ tầng lưu trú cho kinh tế du lịch dựa trên phương thức đầu tư phi truyền thống nhằm huy động vốn đầu tư từ dân vào các dạng thức BDS du lịch với tên gọi mới. Cũng từ đó, nhiều nhà quản lý các cấp cứ loay hoay với hình thức tên gọi mới này, chuyển ngữ sang tiếng Việt và cho rằng còn thiếu khung pháp lý để quản lý các hình thức BDS du lịch mới này. Sự thực, tên gọi chỉ là hình thức và trong tương lai còn biết bao nhiêu cách đặt tên mới nữa. Điều cốt yếu là cần xem xét nội dung gì là mới ở đây để hoàn chỉnh khung pháp luật.

Cái mới về nội dung của các BDS du lịch mới ở đây là một BDS du lịch có thể sử dụng cho nhiều công năng: có thể để ở, có thể cho thuê dài hạn để ở hay có thể cho thuê lưu trú ngắn hạn phục vụ du lịch, cũng có thể cho thuê làm văn phòng và còn có thể sử dụng vào nhiều công năng khác nữa, miễn là bảo đảm các tiêu chí về không gian sinh sống của con người. Điều này thể hiện bản chất của kinh tế chia sẻ nhằm tận dụng cao nhất mọi nguồn lực sao cho tiết kiệm và hiệu quả cao.

Đến nay, khu vực quản lý luôn bối rối với kinh tế chia sẻ khi nhìn nó bằng tư duy quản lý truyền thống. Nhiều nước, gồm cả nước ta đang lúng túng với quản lý taxi công nghệ dựa trên giải pháp công nghệ để động viên thời gian không sử dụng mọi loại xe tư nhân tham gia vào hoạt động taxi. Tương tự, phương thức động viên mọi nơi ở tham gia vào hoạt động du lịch cũng làm cho quản lý ở ta rơi vào bối rối. Lúc này, cần thay đổi góc nhìn quản lý đối với các BDS đa công năng, trong đó có công năng phục vụ du lịch, cần chuyển sang nhìn nhận theo kinh tế chia sẻ.

Khái niệm BDS đa công năng không phải là điều gì mới ở Việt Nam. Một chung cư thường có vài tầng dưới cùng làm siêu thị, cửa hàng, văn phòng, v.v. và các tầng trên làm nơi ở. Vậy thì một số tầng làm nơi cho thuê lưu trú cũng đâu có làm thay đổi chung cư này. Một chung cư cao cấp cần một doanh nghiệp quản lý và một khách sạn cũng cần một doanh nghiệp quản lý, chẳng có gì khác nhau. Mọi nhà ở tại đô thị Việt Nam cũng vừa để ở, vừa để làm cửa hàng.

Hình thức shophouse hay shopvilla cũng chẳng có gì khác với nhà mặt phố hiện nay. Như vậy, vấn đề trọng tâm không phải là hình thức tên gọi mà là cần hoàn

chỉnh khung pháp luật để quản lý và phát triển các BDS đa công năng.

Luật Đất đai nước ta kể từ 2003 đã quan tâm tới việc quản lý một thửa đất có thể sử dụng vào nhiều mục đích, có một mục đích chính và nhiều mục đích phụ. Hơn nữa, còn quy định rằng một trong các mục đích là để ở thì phải coi mục đích chính là để ở và phải nộp tiền sử dụng đất theo đất ở. Khung pháp luật này vẫn đang hiện hành trong hệ thống pháp luật đất đai dựa trên Luật Đất đai 2013. Vì vậy, khi áp dụng pháp luật đất đai cần thận một chút thì có thể khẳng định việc giao đất ở để phát triển các dự án BDS du lịch dạng thức mới là phù hợp pháp luật.

Về cấu trúc không gian nhà, dạng thức BDS mới này cũng không có gì mới: hoặc là chung cư hoặc là nhà riêng lẻ. Một cái gọi là condotel cũng có thể coi là một chung cư hay một khách sạn gồm toàn căn hộ (apartment). Một shophouse cũng chỉ là một nhà liền kề trên một dãy phố, một shopvilla cũng chỉ là một biệt thự, v.v. Tất cả đều không có gì mới...

Trên thực tế, có 2 luồng ý kiến đang xuất hiện trên công luận: (1) condotel là căn hộ khách sạn phục vụ kinh doanh du lịch, tức là chỉ được sử dụng có thời hạn 50 năm hoặc cùng lắm là 70 năm; (2) condotel là nhà chung cư, có thể để cho thuê, tức là được sử dụng đất lâu dài. Cả 2 ý kiến này đều được hình thành dựa trên tư duy quản lý cũ: một BDS chỉ sử dụng vào một mục đích. Điều cần làm là phải xây dựng khung pháp lý cho các BDS đa công năng dựa trên tư duy quản lý kinh tế chia sẻ.

Như vậy, giải pháp cần làm là hãy bổ sung các quy định vào Luật Đất đai, Luật Nhà ở và Luật Kinh doanh BDS về phương thức quản lý các BDS đa công năng. Về đất đai, cho phép các chủ đầu tư dự án BDS có mục tiêu phục vụ kinh doanh du lịch được quyền lựa chọn hình thức sử dụng đất lâu dài gắn với nộp tiền sử dụng đất ở hoặc hình thức sử dụng đất có thời hạn gắn với nộp tiền thuê đất kinh doanh - dịch vụ, tương ứng với từng phần diện tích đất đai phù hợp của dự án.

Về quản lý BDS, cần đưa quy định về nguyên tắc chấp nhận một số công năng được phép và yêu cầu đối với các BDS đa công năng. Hiện nay, các nhà đầu tư dự án BDS du lịch kiểu mới vẫn chỉ quen dùng phương thức quản lý như một khách sạn: chủ sở hữu căn hộ trao căn hộ cho bên quản lý và bên quản lý cam kết trả lợi nhuận theo mức cố định hàng năm. Tư duy quản lý như vậy cũng là tư duy truyền thống, cần đa dạng hóa hơn nữa phương thức quản lý để khai thác BDS du lịch kiểu mới, như sử dụng công nghệ Airbnb chẳng hạn.

Tất nhiên, khi pháp luật được sửa đổi, bổ sung thì bao giờ cũng có các điều khoản chuyển tiếp, tức là các quy định xử lý đối với các dự án condotel đã được phê duyệt, các căn hộ tại condotel đã được cấp Giấy chứng nhận về quyền sử dụng đất và nhà gắn liền. Cách thức phù hợp là cho phép các chủ đầu tư dự án được lựa chọn phần diện tích được sử dụng đất lâu dài và phần diện tích được thuê đất có thời hạn. Tiền sử dụng đất, tiền thuê đất và Giấy chứng nhận đã cấp phải được điều chỉnh theo các phần diện tích đã chủ đầu tư dự án lựa chọn. Chỉ có cách làm này mới đảm bảo condotel phát huy được hết thế mạnh bản chất của loại hình bất động sản phi truyền thống này.

Covid-19: Góc nhìn pháp lý và những điều doanh nghiệp cần lưu tâm

PGS.TS Đỗ Văn Đại

Trưởng Khoa luật dân sự, trường ĐH Luật thành phố Hồ Chí Minh
Trọng tài viên, Phó Chủ tịch Hội đồng Khoa học, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

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, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) 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.

“Xét về mặt pháp lý thì ban đầu bản thân dịch viêm phổi cấp Covid-19 không phải là sự kiện bất khả kháng.”



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.

Vậy theo ông, nếu xét về góc độ pháp lý thì dịch bệnh như thế này có được coi là sự kiện bất khả kháng trong giao dịch thương mại được quy định trong luật không?

Sự kiện bất khả kháng hội tụ ba 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.

Hiện nay có nhiều người đang bị nhầm lẫn giữa hai khái niệm trong Bộ luật dân sự 2015 (BLDS 2015), đó là khái niệm về Sự kiện bất khả kháng (Điều 156) và Hoàn cảnh thay đổi cơ bản (Điều 420). Vậy dựa trên tình hình dịch bệnh hiện nay, mong ông có thể phân biệt rõ về hai khái niệm này?

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 có thể cao hơn rất nhiều so với dự tính ban đầu.

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

Xin chân thành cảm ơn PGS. TS Đỗ Văn Đại với những chia sẻ rất hữu ích của ông.

VIAC hy vọng rằng thông qua những chia sẻ rất hữu ích của PGS.TS Đỗ Văn Đại, 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.

Cơ sở để miễn trừ thực hiện nghĩa vụ hợp đồng^(*)

TÌNH TIẾT SỰ KIỆN

Công ty Việt Nam (Nguyên đơn - Bên bán) và Công ty Sudan (Bị đơn - Bên mua) ký hợp đồng mua bán gạo tổng trị giá là 60.000 USD. Hàng đã đến cảng Sudan nhưng Bên mua lấy cớ là thị trường Sudan bị Mỹ cấm vận cả đồng USD và đồng EURO nên Ngân hàng tại Sudan không chuyển tiền cho Bên bán được. Cuối cùng, Hội đồng Trọng tài đã quyết định buộc Bên mua “trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày công bố Quyết định phải trả” cho Bên bán khoản tiền còn thiếu.

^(*)Trích từ ấn phẩm “Giải quyết tranh chấp hợp đồng - Những điều doanh nhân cần biết”



BÀI HỌC KINH NGHIỆM

Trong hoạt động thương mại, không hiếm trường hợp một bên không thực hiện đúng nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng và được miễn trách nhiệm nếu xảy ra trường hợp pháp luật cho miễn thực hiện nghĩa vụ. Cụ thể, theo khoản 1 Điều 294 Luật Thương mại năm 2005, “Bên vi phạm hợp đồng được miễn trách nhiệm trong các trường hợp sau đây: a) Xảy ra trường hợp miễn trách nhiệm mà các bên đã thoả thuận; b) Xảy ra sự kiện bất khả kháng; c) Hành vi vi phạm của một bên hoàn toàn do lỗi của bên kia; d) Hành vi vi phạm của một bên do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết được vào thời điểm giao kết hợp đồng”.

Thực tế kinh doanh thương mại quốc tế cho thấy không hiếm trường hợp bên phải thanh toán một khoản tiền không thực hiện việc thanh toán và viện dẫn lý do bị cấm vận để lý giải cho việc không thực hiện đúng hợp đồng. Trong vụ việc nêu trên cũng vậy, Bên mua đã không thanh toán cho Bên bán và có nêu lý do “không thể thanh toán tiền hàng là do lệnh cấm vận của Mỹ đối với việc thanh toán bằng USD và EURO từ Sudan” trong khi Bên mua “không có bất kỳ khiếu nại gì về số lượng, về bao bì, về chất lượng của hàng cũng như về thời hạn giao hàng”.

Theo Hội đồng Trọng tài, “lệnh cấm vận của Chính phủ Mỹ đối với Sudan đã có từ năm 2006, trước khi hai bên ký kết hợp đồng. Vì vậy, Bị đơn, tức người nhập khẩu, không thể không biết về lệnh cấm vận này vào thời điểm giao kết hợp đồng, do đó việc không thực hiện được nghĩa vụ của Bị đơn trong trường hợp này không được coi là trường hợp miễn trách nhiệm và việc Bị đơn không thanh toán tiền hàng cho Nguyên đơn có nghĩa là Bị đơn vi phạm nghĩa vụ hợp đồng (căn cứ điểm d khoản 1 Điều 294 Luật Thương mại năm 2005)”.

Như vậy, nếu lệnh cấm vận đã tồn tại trước khi xác lập hợp đồng thì đây không là căn cứ để miễn trừ trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng. Trong thực tế, đối với nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền, cơ quan tài phán hầu như không chấp nhận tồn tại lý do để miễn trừ trách nhiệm của người có nghĩa vụ và hướng giải quyết của Hội đồng Trọng tài đã cho thấy điều vừa nêu. Bởi lẽ, nghĩa vụ này rất dễ thực hiện, chỉ cần một lệnh chuyển tiền là có thể thực hiện được nên khó có thể thuộc một trong các trường hợp miễn trách nhiệm nêu tại Điều 294 nêu trên của Luật Thương mại năm 2005. Do đó, đây là thông tin mà doanh nghiệp nên biết khi xác lập giao dịch với đối tác, nhất là đối tác nước ngoài.

Các yếu tố cấu thành sự kiện(*)

©Trích từ ấn phẩm “Giải quyết tranh chấp hợp đồng – Những điều doanh nhân cần biết”

TÌNH TIẾT SỰ KIỆN

Công ty Hàn Quốc (Nguyên đơn - Bên bán) ký hợp đồng mua bán với Công ty Việt Nam (Bị đơn - Bên mua). Nguyên đơn đã thực hiện giao số hàng nêu trên như đã thỏa thuận với Bị đơn nhưng Bị đơn không thực hiện việc thanh toán. Trước yêu cầu thanh toán tiền theo hợp đồng, Bị đơn viện dẫn lý do là có sự kiện bất khả kháng nhưng không được Hội đồng Trọng tài chấp nhận.

BẤT KHẢ KHÁNG

BÀI HỌC KINH NGHIỆM

Theo Điều 4 Bộ luật dân sự năm 2005 và khoản 2 Điều 3 Bộ luật dân sự năm 2015, “cam kết, thỏa thuận hợp pháp có hiệu lực bắt buộc thực hiện đối với các bên và phải được cá nhân, pháp nhân, chủ thể khác tôn trọng” và “Mọi cam kết, thỏa thuận không vi phạm điều cấm của luật, không trái đạo đức xã hội có hiệu lực thực hiện đối với các bên và phải được chủ thể khác tôn trọng”. Trong thực tế, không hiếm trường hợp một bên không thực hiện đúng hợp đồng đã được giao kết hợp pháp và viện dẫn sự kiện bất khả kháng để lý giải cho việc không thực hiện đúng hợp đồng.

Theo quy định hiện hành, nếu việc không thực hiện đúng hợp đồng xuất phát từ sự kiện bất khả kháng thì bên vi phạm không phải chịu trách nhiệm. Bởi lẽ, theo Điều 302 Bộ luật dân sự năm 2005 và Điều 351 Bộ luật dân sự năm 2015, “trong trường hợp bên có nghĩa vụ không thể thực hiện được nghĩa vụ dân sự do sự kiện bất khả kháng thì không phải chịu trách nhiệm dân sự” (khoản 2). Luật Thương mại năm 2005 cũng có quy định tương tự tại Điều 294 theo đó “Bên vi phạm hợp đồng được miễn trách nhiệm trong các trường hợp sau đây: Xảy ra sự kiện bất khả kháng” (điểm a khoản 1).]

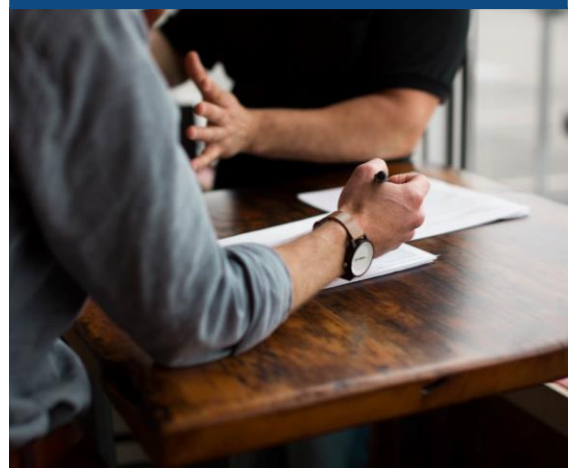
Tuy nhiên, để không phải chịu trách nhiệm, bên không thực hiện đúng hợp đồng phải thực sự trong tình huống có sự kiện bất khả kháng. Trong vụ việc nêu trên, tính đến thời điểm giải quyết tranh chấp, Bên mua mới thanh toán 200.000 USD. Bị đơn lập luận việc không thực hiện việc thanh toán là do

những sự kiện bất khả kháng và hệ lụy từ những sự kiện như cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 làm cho kinh tế thế giới suy thoái, nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng rất lớn trong đó Bị đơn rơi vào thua lỗ, không vay được vốn, mất khả năng chi trả; Kinh tế thế giới suy giảm mạnh dẫn đến ngành vận tải viễn dương bị đình đốn, các chủ tàu đã hủy các hợp đồng đóng tàu, Bị đơn không nhận được khoản thanh toán để thanh toán cho Nguyên đơn.... Có thực sự việc không thanh toán của Bên mua như nêu trên là do sự kiện bất khả kháng?

Luật Thương mại năm 2005 sử dụng khái niệm “sự kiện bất khả kháng” nhưng không đưa ra định nghĩa. Điều luật nêu trên của Bộ luật dân sự cũng như vậy nhưng Điều 161 Bộ luật dân sự năm 2005 và Điều 156 Bộ luật dân sự năm 2015 có quy định “sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra một cách khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép”. Ở đây, để có sự kiện bất khả kháng thì phải hội đủ các điều kiện sau: **thứ nhất**, có một sự kiện xảy ra một cách khách quan; **thứ hai**, sự kiện này không thể lường trước được; **thứ ba**, sự kiện vừa nêu là không thể khắc phục được. Trong thực tế về không thực hiện đúng hợp đồng, rất hiếm khi cơ quan tài phán chấp nhận có sự kiện bất khả kháng và thường là cơ quan tài phán không chấp nhận có sự kiện bất khả kháng. Hội đồng Trọng tài cũng theo hướng thứ hai vừa nêu trong vụ việc trên.

tài phán không chấp nhận có sự kiện bất khả kháng. Hội đồng Trọng tài cũng theo hướng thứ hai vừa nêu trong vụ việc trên.

Ở đây, “Hội đồng Trọng tài nhận thấy, trong Bản tự bảo vệ, Bị đơn liệt kê 10 sự kiện (*được xếp thứ tự từ Mục a đến Mục j của Phần 3 của Bản tự bảo vệ*) mà Bị đơn cho là bất khả kháng và hệ lụy của bất khả kháng, tuy nhiên, Bị đơn đã không cung cấp được căn cứ pháp lý cũng như không cung cấp được chứng cứ chứng minh về các sự kiện bất khả kháng đó”. Cụ thể, về sự kiện mà Bị đơn cho là bất khả kháng, được Bị đơn nêu tại Mục a Phần 3 trong Bản tự bảo vệ, là “*Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 làm cho kinh tế thế giới suy thoái, nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng rất lớn, toàn tập đoàn V chịu tác động nặng nề và Bị đơn – đơn vị chủ lực của tập đoàn V – rơi vào thua lỗ, mất khả năng chi trả*”, Hội đồng Trọng tài xét rằng “cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu xảy ra năm 2008, còn hợp đồng giữa Bị đơn và Nguyên đơn được ký vào năm 2009 (ngày ký là ngày 28/04/2009), tức là hợp đồng 2009 này được ký sau khi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã xảy ra. Như vậy thì Bị đơn không thể cho rằng sự kiện này là bất khả kháng vì nó xảy ra trước khi Bị đơn ký hợp đồng với Nguyên đơn cho nên nó không còn là sự kiện xảy ra mà Bị đơn không thể lường trước được (như quy định tại khoản 1 Điều 161 Bộ luật dân sự của năm 2005) cũng như không thể không dự đoán được về những hệ lụy của cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu xảy ra vào năm 2008 và sau đó một năm, vào năm 2009, Bị đơn vẫn ký hợp đồng mua bán hàng hóa với Nguyên đơn, trong trường hợp này, không thể coi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu xảy ra vào năm 2008 cùng các hệ lụy của nó là sự kiện bất khả kháng. Vì vậy, Hội đồng Trọng tài thấy chưa có đủ cơ sở để cho rằng sự kiện mà Bị đơn nêu tại Mục a Phần 3 trong Bản tự bảo vệ là bất khả kháng”. Tương tự, đối với lý do liên quan đến kinh tế thế giới suy giảm dẫn tới những hệ lụy của ngành vận tải viễn dương,



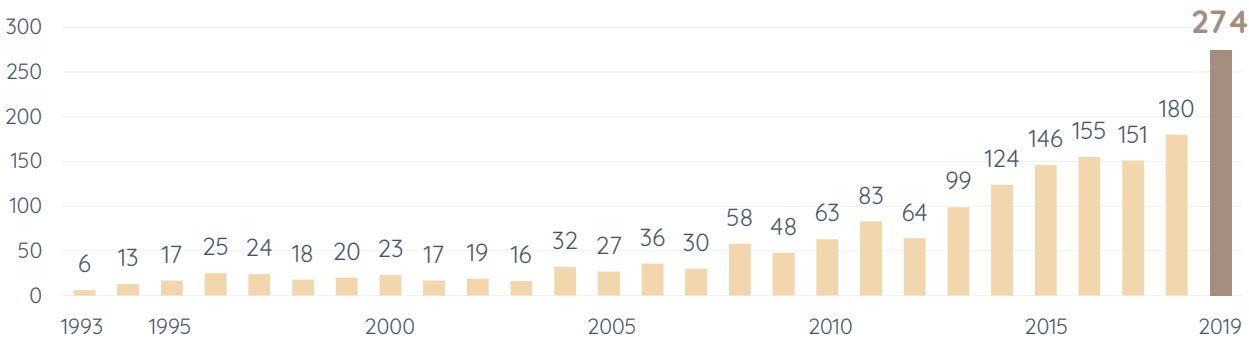
Hội đồng Trọng tài cho rằng “cũng không có cơ sở, bởi vì tình hình kinh tế thế giới suy giảm mạnh dẫn đến ngành vận tải viễn dương bị đình đốn, các chủ tàu đã hủy hợp đồng đóng tàu là do tác động của cuộc khủng hoảng chính toàn cầu năm 2008 và Bị đơn không thể không lường trước được về tình hình này khi ký hợp đồng 2009”. Đối với 8 sự kiện còn lại, theo Hội đồng Trọng tài, “8 sự kiện này không phải là bất khả kháng cũng không phải là các căn cứ miễn trách cho Bị đơn, bởi vì, các sự kiện này liên quan đến các hoạt động trong nội bộ của tập đoàn”.

Như vậy, Hội đồng Trọng tài đã khẳng định không có sự kiện bất khả kháng dẫn tới việc Bên mua không thanh toán tiền. Thực ra, để có sự kiện bất khả kháng thì phải hội đủ cùng một lúc 03 điều kiện nêu trên trong khi đó 03 điều kiện này không hội đủ cho từng sự kiện mà Bên mua viện dẫn: có sự kiện không mang yếu tố khách quan, có sự kiện lại có thể lường trước được. Do đó, doanh nghiệp cần thận trọng liên quan đến việc viện dẫn lý do bất khả kháng để lý giải cho việc không thực hiện đúng hợp đồng: Bên không thực hiện đúng hợp đồng không có nhiều cơ hội thành công khi khai thác sự kiện bất khả kháng, nhất là liên quan đến nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền. Trong kinh doanh thương mại, các bên có thể thỏa thuận về sự kiện bất khả kháng nên, để tránh những khó khăn về việc đánh giá có tồn tại hay không sự kiện bất khả kháng như chúng ta đã thấy trong vụ việc trên, các bên có thể đưa vào hợp đồng những yếu tố được coi là bất khả kháng hay những yếu tố không được coi là bất khả kháng.

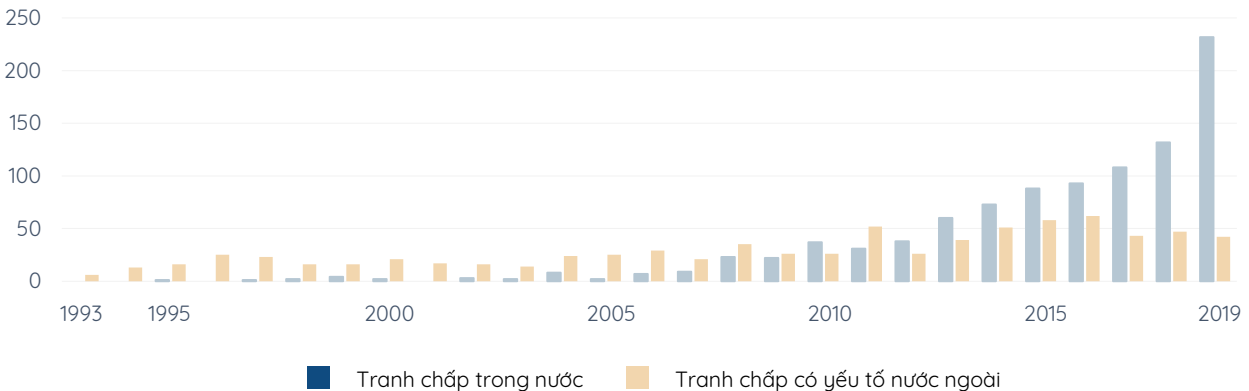
*Về sự kiện bất khả kháng tại Tòa án nhân dân, xem Đỗ Văn Đại, Luật hợp đồng Việt Nam - Bản án và bình luận bản án, Sđt, Bản án số 126 - 128, Bản án số 241 - 243.

Thống kê hoạt động giải quyết tranh chấp tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

SỐ VỤ TRANH CHẤP VIAC THỤ LÝ GIAI ĐOẠN 1993 - 2019



TÍNH CHẤT VỤ TRANH CHẤP GIAI ĐOẠN 1993 - 2019



TOP 3 QUỐC TỊCH CÁC BÊN TRANH CHẤP TẠI VIAC



TRUNG QUỐC



SINGAPORE



HÀN QUỐC

TOP 5 TỈNH/THÀNH CÓ CÁC BÊN TRANH CHẤP TẠI VIAC

01 
TP. Hồ Chí Minh

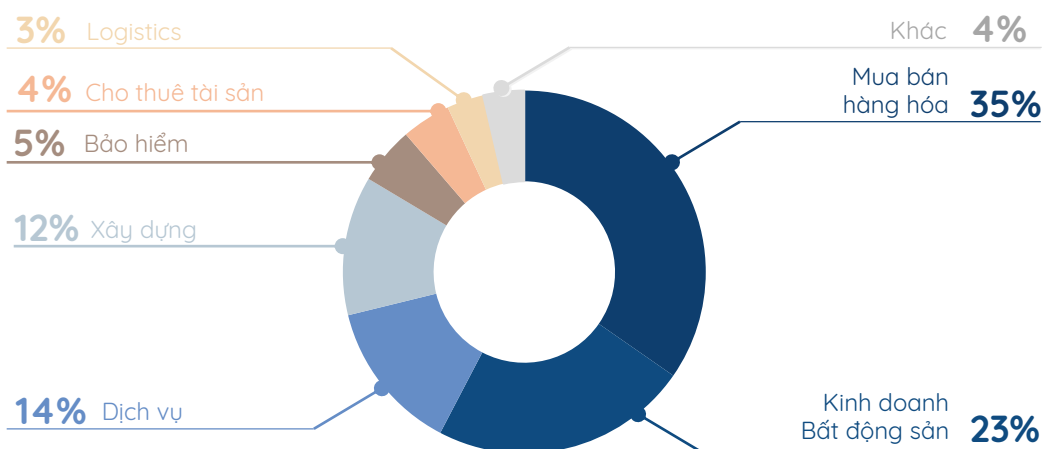
02 
Hà Nội

03 
Long An

04 
Bình Dương

05 
Hải Phòng

LĨNH VỰC TRANH CHẤP



6,698 tỷ VND

TỔNG TRỊ GIÁ TRANH CHẤP



8

Vụ hòa giải thành



0

Phán quyết trọng tài phải
sửa chữa, giải thích hay bổ sung



29

Vụ áp dụng ngôn ngữ
trọng tài nước ngoài



24 tỷ VND

TRỊ GIÁ TRANH CHẤP
TRUNG BÌNH

*Số vụ có trị giá tranh chấp
từ 0.1 - 5 tỷ VND chiếm 72%

Thống kê hoạt động giải quyết tranh chấp tại Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC)



Vụ việc thụ lý mới

05



Trị giá tranh chấp

934.5 tỷ đồng

tương đương 40.3 triệu USD



Lĩnh vực tranh chấp

Xây dựng

04/05

Vụ việc

Hòa giải viên được chỉ định bởi các bên (với sự hỗ trợ của Ban thư ký)

01/05

Vụ việc

Có sự tham gia của luật sư

04/05

Vụ việc

Hòa giải thành công và các bên đều tự nguyện thi hành

02/05

Vụ việc

Hòa giải viên được công nhận bởi Trung tâm giải quyết tranh chấp hiệu quả (CEDR)

02/05

Vụ việc

Thủ tục hòa giải được tiến hành bằng ngôn ngữ nước ngoài (Tiếng Anh)

Hội thảo Phòng ngừa và giải quyết tranh chấp hợp đồng đối tác công tư trong lĩnh vực kết cấu hạ tầng: Thực tiễn Việt Nam, kinh nghiệm quốc tế và định hướng chính sách

Hà Nội & Tp. Hồ Chí Minh | Tháng 07 năm 2019



13

Chuyên gia hàng đầu trong nước và quốc tế



400

Người tham dự



100

Tin bài truyền thông

Diễn đàn

VTC10

HTV7

VITV KHỞI NGUỒN KINH DOANH



Link tải tài liệu:
<https://bit.ly/38TFVU8>

Đơn vị tổ chức:

VIAC
Vietnam International Arbitration Centre

KCAB
대한상사중재원

VCCI

Đơn vị tài trợ:

VIETTHINK
ALWAYS THINK FOR YOU

EP LEGAL
Defining the legal edge



Hội thảo Đầu tư kinh doanh tại Việt Nam thời hội nhập - Góc nhìn về tiềm năng và các rủi ro pháp lý

Tp. Hồ Chí Minh | ngày 18 tháng 10 năm 2019



130

Người
tham dự



6

Diễn giả hàng đầu
trong nước và quốc tế



30

Đơn vị
truyền thông



50

Tin bài
truyền thông



Hội thảo Đầu tư kinh doanh tại Việt Nam thời hội nhập – Góc nhìn về tiềm năng và các rủi ro pháp lý

Tp. Hồ Chí Minh | ngày 18 tháng 10 năm 2019

Đơn vị tổ chức



Đơn vị tài trợ



Đơn vị hỗ trợ



Đơn vị bảo hộ truyền thông



TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VÀ XÂY DỰNG VIỆT NAM

Xây dựng giá trị, dựng những ước mơ

vinaconex.com.vn

Nhằm giúp các doanh nghiệp, luật sư tiếp cận bài bản, có hệ thống các kiến thức về hòa giải thương mại và đặc biệt là các kinh nghiệm thực tiễn quốc tế trong lĩnh vực này, Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) - thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) trong sáu tháng cuối năm 2019 đã tổ chức hai khóa đào tạo chuyên sâu đầu tiên về hòa giải thương mại tại Việt Nam. Hai khóa đào tạo được tổ chức ở cả Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh với 110 học viên tham dự và được hướng dẫn bởi 22 chuyên gia trong nước (10 hòa giải viên quốc tế được Trung tâm Giải quyết tranh chấp hiệu quả - CEDR công nhận và 12 luật sư dày dặn kinh nghiệm) và 24 hòa giải viên nước ngoài.

Hà Nội

Ngày 26 & 27/08/2019

Khóa bồi dưỡng Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại thông qua hòa giải

Tp. HCM

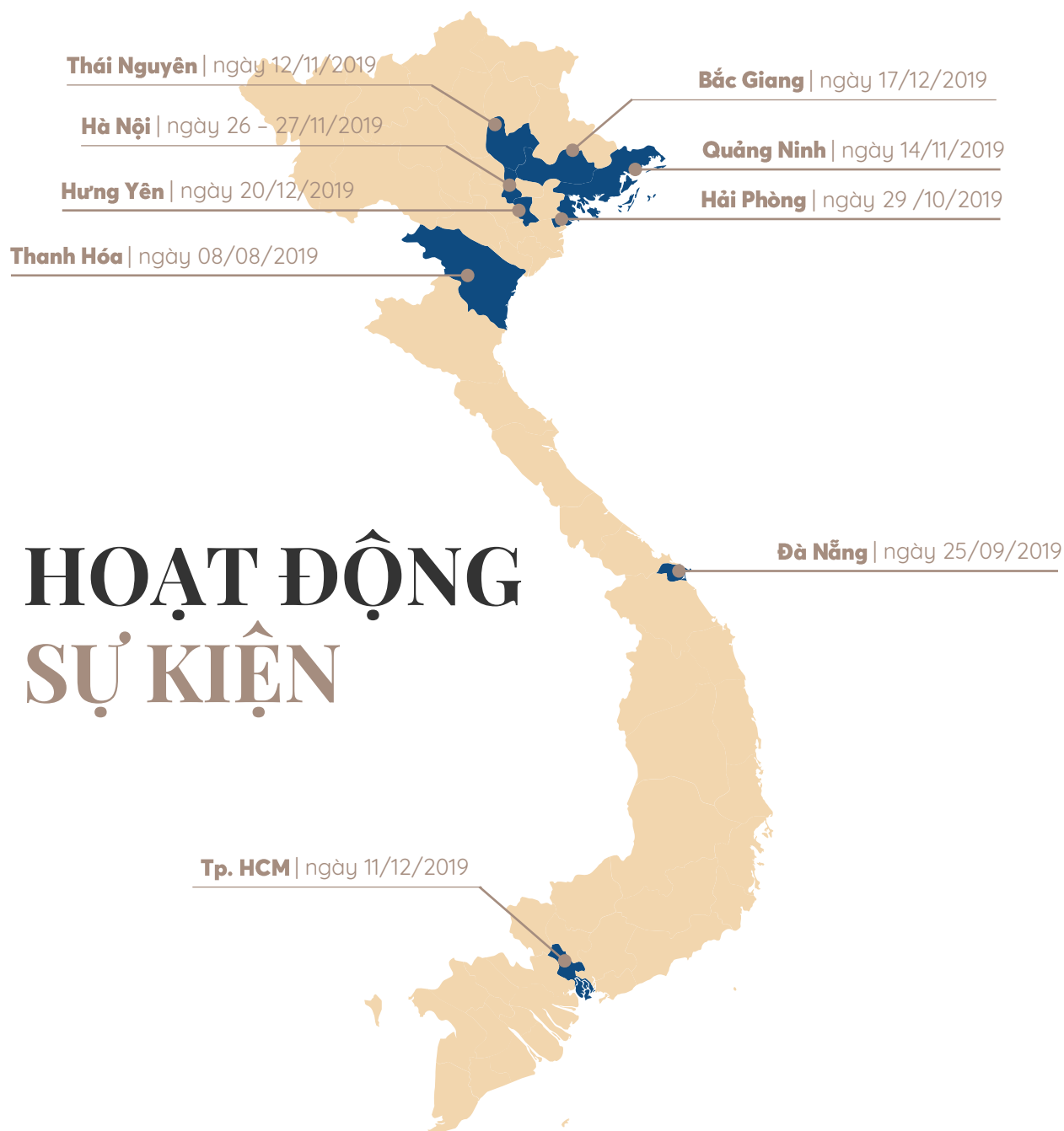
Ngày 21 & 22/11/2019

Khoá đào tạo chuyên sâu về Quản lý rủi ro pháp lý trong đầu tư kinh doanh và Phương thức hòa giải quốc tế trong thời kỳ Chiến tranh thương mại



Truy cập và tải về tài liệu tại
<http://vmc.org.vn/tai-lieu-su-kien.html>





Trong quý III và quý IV năm 2019, VIAC đã nỗ lực tổ chức và phối hợp với nhiều đơn vị đại diện doanh nghiệp theo ngành nghề hoặc khu vực, cơ quan quản lý nhà nước tổ chức nhiều hoạt động hướng tới các doanh nghiệp. Các sự kiện diễn ra trên nhiều tỉnh, thành phố trên cả nước với nội dung đa dạng, tập trung xoay quanh các vấn đề vướng mắc pháp lý mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình sản xuất, kinh doanh.



TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trụ sở chính tại Hà Nội

📍 Tầng 7 Tòa nhà VCCI, số 9 Đào Duy Anh,
phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội

☎ 0243.574.4001

📠 0243.574.3001

Chi nhánh Hồ Chí Minh

📍 Tầng 5 Tòa nhà VCCI, số 171 Võ Thị Sáu,
Quận 3, tp. Hồ Chí Minh

☎ 84.8. 3932 1632

📠 84.8. 3932 9555