

# Thực hiện các giao kết hợp đồng mua - bán trong nước và quốc tế trong tình huống đặc biệt như dịch Covid-19

Nguyễn Xuân Viễn  
Trưởng Đại học Phan Thiết

Qua các thông tin thời sự hiện nay, có thể nói cả nước đang nỗ lực triển khai các hoạt động hiệu quả để góp phần phòng và chống dịch viêm phổi cấp do COVID-19. Việt Nam và một số quốc gia đã áp dụng một số biện pháp cần thiết như quản lý chặt chẽ hoạt động xuất nhập khẩu một số vật tư, nguyên vật liệu gia công, chế biến, sản xuất một số dụng cụ, thiết bị y tế...; hạn chế hoạt động thông quan xuất khẩu, khuyến cáo hạn chế đi lại và du lịch quốc tế trong một số trường hợp, một số chặng bay tạm dừng hoạt động... Các quyết định đó của các cấp có thẩm quyền ở Việt Nam và ở một số quốc gia trong khu vực có ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp.

## 1. Một số trở ngại mà các doanh nghiệp gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng

Doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng xét từ một số khía cạnh sau:

- Không thể thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu hay buôn bán trong nước do quy định tạm dừng xuất nhập khẩu, hạn chế thông quan và từ đó ảnh hưởng đến việc nhập khẩu nguyên liệu, bán thành phẩm hoặc giao thành phẩm, việc hoàn thành các giao kết với nhà cung cấp, nhà sản xuất, nhà phân phối..., dẫn đến sự gián đoạn trong chuỗi cung ứng.

- Hoạt động sản xuất, quản lý, điều hành bị ảnh hưởng khi một số nhân sự đến từ vùng liên quan đến yêu cầu kiểm soát dịch bệnh không thể đi lại, không thể nhập cảnh hoặc phải bị cách ly theo khuyến cáo của cơ quan y tế hoặc phải làm việc tại nhà, không đến công ty. Kế hoạch sản xuất kinh doanh thay đổi làm ảnh hưởng đến kế hoạch sử dụng lao động của doanh nghiệp và người lao động có thể bị ảnh hưởng về khả năng có việc làm và thu nhập.

- Hoạt động sản xuất, kinh doanh có thể bị giảm sút do nhu cầu tiêu dùng hạn chế, do không thể xuất khẩu

- Chi phí hoạt động có thể tăng lên do phải triển khai các biện pháp vệ sinh phòng dịch.

Trong điều kiện đó, nhiều doanh nghiệp không thể thực hiện được các cam kết, thỏa thuận đã giao kết với đối tác, khách hàng. Nếu trong điều kiện bình thường thì đó là sự vi phạm hợp đồng và bên vi phạm sẽ bị chế tài theo các biện pháp, mức độ đã quy định trong hợp đồng đã ký kết hoặc theo luật áp dụng. Tuy nhiên, tình huống có dịch bệnh, lệnh của chính phủ

và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền có thể được xem là những trường hợp bất khả kháng đối với các bên có liên quan. Nếu hợp đồng đã có quy định các trường hợp như vậy là trường hợp bất khả kháng thì bên có liên quan sẽ được miễn trách, tức là không phải chịu trách nhiệm khi vi phạm và không bị chế tài. Do vậy, các doanh nghiệp cần:

- nắm rõ các trường hợp thế nào được xem là bất khả kháng, nên quy định trong hợp đồng ra sao, nếu doanh nghiệp gặp trường hợp bất khả kháng thì phải làm gì và nếu đối tác, khách hàng gặp bất khả kháng thì doanh nghiệp cần làm gì.

- nếu trong hợp đồng không quy định trường hợp nào được xem là bất khả kháng và các bên không thể thương lượng được với nhau và dẫn đến tranh chấp thì có thể giải quyết tranh chấp phát sinh đó như thế nào.

## 2. Trường hợp bất khả kháng

Theo khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự 2015, “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”.

Như vậy một sự kiện được xem là sự kiện bất khả kháng khi đáp ứng các điều kiện sau:

- xảy ra một cách khách quan, nằm ngoài phạm vi kiểm soát của bên vi phạm hợp đồng;

- Hậu quả của sự kiện không thể lường trước được, không thể khắc phục được mặc dù áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép.

Thông thường các bên giao kết hợp đồng có thể thỏa thuận những hiện tượng thiên tai như mưa, lũ,

hỏa hoạn, bão, sóng thần...; các hiện tượng xã hội như chiến tranh, đảo chính, đình công, cấm vận, thay đổi chính sách của chính phủ .. là sự kiện bất khả kháng.

Các bên cần lưu ý như sau khi quy định về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng:

- xác định các trường hợp nào là trường hợp bất khả kháng (có thể sử dụng phương pháp định nghĩa, phương pháp liệt kê hay kết hợp hai cách này)

- xác định nghĩa vụ của bên gặp trường hợp bất khả kháng trong trường hợp xảy ra trường hợp bất khả kháng, ví dụ: thông báo, cung cấp tài liệu minh chứng...

- sau khi kết thúc sự kiện bất khả kháng thì có tiếp tục thực hiện hợp đồng hay không

- nếu sự kiện bất khả kháng kéo dài quá một khoảng thời gian nào đó thì hợp đồng có thể được chấm dứt...

### 3. Giải quyết tranh chấp phát sinh

Khi tham gia vào hoạt động kinh doanh, trừ những trường hợp cố ý lừa đảo, các doanh nghiệp đều mong muốn hướng đến các quan hệ bối tác lâu dài có thể mang lại lợi ích cho cả đôi bên. Do đó, khi có bất kỳ bất đồng hoặc tranh chấp phát sinh nào, phương thức đầu tiên các bên nên nỗ lực thực hiện đó là đàm phán thương lượng. Tất cả các doanh nghiệp đều hiểu rõ ưu điểm của phương thức này nhưng tiếc là trên thực tế, do nhiều nguyên nhân khác nhau, việc thương lượng có thể không đạt được những kết quả mong muốn hoặc các bên cho là chấp nhận được. Trong trường hợp đó, các bên có thể xem xét các phương thức giải quyết tranh chấp khác như thương lượng, hòa giải, trọng tài hay tòa án.

Luật Trọng tài thương mại số 54/2010/QH12, có hiệu lực từ 01/01/2011 quy định trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp do các bên thoả thuận và tranh chấp được giải quyết bằng Trọng tài nếu các bên có thoả thuận trọng tài, thoả thuận trọng tài có thể được lập trước hoặc sau khi xảy ra tranh chấp. Các doanh nghiệp cần đặc biệt lưu ý: trong trường hợp các bên tranh chấp đã có thoả thuận trọng tài mà một bên khởi kiện tại Tòa án thì Tòa án phải từ chối thụ lý, trừ trường hợp thoả thuận trọng tài vô hiệu hoặc thoả thuận trọng tài không thể thực hiện được.

Một trong những trung tâm trọng tài được nhiều doanh nghiệp lựa chọn để giải quyết các tranh chấp phát sinh là Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC) được thành lập theo Quyết định số 204/TTg ngày 28/04/1993 của Thủ tướng Chính phủ. Khi soạn thảo hợp đồng thương mại, doanh nghiệp có thể tham khảo điều khoản mẫu mà Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) giới thiệu: “Mọi tranh chấp phát

sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo Quy tắc tố tụng trọng tài của Trung tâm này” hoặc, “Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC) theo Quy tắc tố tụng trọng tài của Trung tâm này” với các diễn đạt bằng Tiếng Anh tương ứng là “Any dispute arising out of or in relation with this contract shall be resolved by arbitration at the Vietnam International Arbitration Centre (VIAC) in accordance with its Rules of Arbitration”, “Any dispute arising out of or in relation with this contract shall be resolved by arbitration at the Vietnam International Arbitration Centre at the Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VIAC) in accordance with its Rules of Arbitration”.

### 4. Một số biện pháp khắc phục khó khăn

Tùy vào điều kiện cụ thể, doanh nghiệp có thể xem xét triển khai các giải pháp sau:

- Cố gắng đa dạng hóa thị trường, đa dạng hóa mặt hàng, đa dạng hóa đối tác để giảm thiểu rủi ro khi một đối tác, thị trường, mặt hàng có sự biến động; bên cạnh thị trường xuất khẩu cần quan tâm phát triển hệ thống phân phối và quan hệ kinh doanh tại thị trường trong nước

- Xây dựng các kịch bản giả định về khủng hoảng có thể xảy ra đối với doanh nghiệp và biện pháp ứng phó để doanh nghiệp có thể bình tĩnh ứng phó một cách hiệu quả.

- Triển khai công tác truyền thông hiệu quả đến người lao động trong doanh nghiệp và các đối tác, khách hàng để chia sẻ thông tin và cùng nhau tìm ra giải pháp chấp nhận được cho cả các bên.

- Nâng cao chất lượng hoạt động tác nghiệp, quản trị của doanh nghiệp để cắt giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Bên cạnh các kênh phân phối truyền thống, cần xây dựng hệ thống phân phối hiện đại, khai thác các ứng dụng của thương mại điện tử, marketing kỹ thuật số.

- Quan tâm công tác đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực để có thể nhanh chóng tìm nguồn cung ứng thay thế, tìm thị trường tiêu thụ và khách hàng mới để có thể giải quyết các vấn đề phát sinh trong chuỗi cung ứng.

- Quan tâm triển khai các hoạt động để có thể cắt giảm chi phí logistics.

- Cập nhật các chính sách hỗ trợ của Nhà nước để tận dụng khi Nhà nước có kế hoạch triển khai

- Xây dựng phương sản xuất, kinh doanh khi dịch bệnh qua đi, doanh nghiệp có thể nhanh chóng nắm bắt cơ hội kinh doanh khi nhu cầu hồi phục và các giao dịch thương mại có thể triển khai một cách bình thường.

- Trong thời gian chưa thể sản xuất, kinh doanh theo quy mô trước đây, doanh nghiệp tranh thủ rà soát hệ thống tổ chức, quản lý, kinh doanh của doanh nghiệp, khắc phục các hạn chế để có thể vận hành hiệu quả hơn khi các thị trường hồi phục.

- Nghiên cứu kỹ các hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và các nước/ các khối n ước để xác định các cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp và xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp để khai thác các cơ hội đến từ các hiệp định này.

## **5. Một số lưu ý cho doanh nghiệp khi ký kết, thực hiện hợp đồng giao dịch**

Khi ký kết, thực hiện hợp đồng giao dịch thương mại với đối tác, khách hàng trong và ngoài nước, doanh nghiệp nên quan tâm một số điểm như sau:

- Tìm kiếm các đối tác có uy tín trong kinh doanh, có năng lực và thật sự có nhu cầu giao kết hợp đồng, hết sức thận trọng trước các chào mời với các điều khoản và điều kiện rất thuận lợi cho doanh nghiệp hay các đàm phán, thương lượng quá đơn giản một cách đáng ngờ vì đó là một trong những dấu hiệu của các giao dịch mang tính lừa đảo, nhất là trong điều kiện thị trường có nhiều khó khăn như hiện nay.

- Trước khi ký kết hợp đồng, cần tìm hiểu thật kỹ về đối tác, khách hàng; kiểm tra tính xác thực của thông tin do đối tác cung cấp hoặc do doanh nghiệp tìm được trên mạng Internet

- Khi giao kết hợp đồng cần quan tâm kỹ đến các khía cạnh pháp lý, chuyên môn và ngôn ngữ thể hiện trong hợp đồng; cân nhắc kỹ điều khoản đảm bảo thực hiện hợp đồng, bất khả kháng, trọng tài... để trong những tình huống không mong đợi phát sinh, doanh nghiệp có cơ sở pháp lý để giải quyết một cách phù hợp nhất.

- Khi thực hiện hợp đồng, cần nắm rõ tiến trình thực hiện hợp đồng, các rủi ro có thể phát sinh, thường xuyên theo dõi và kiểm soát quá trình thực hiện, cố gắng thực hiện một số khâu trong toàn chuỗi nghiệp vụ để kịp thời phát hiện các dấu hiệu lừa đảo, chậm trễ hay vi phạm hợp đồng. Doanh nghiệp có thể sử dụng dịch vụ chuyên môn từ một bên thứ 3 nhưng không thể giao phó hoàn toàn cho đơn vị này.

Tóm lại, doanh nghiệp cần năng động, nhạy bén để cập nhật những thay đổi trong môi trường kinh doanh và tìm ra các giải pháp ứng phó phù hợp, trong đó việc am hiểu về giao kết, thực hiện, giải quyết các

vấn đề phát sinh từ hợp đồng là yêu cầu luôn cần thiết kể cả trong điều kiện thị trường thuận lợi hay khó khăn, đặc biệt là trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và cạnh tranh toàn cầu, khi thị trường trong nước gắn kết chặt chẽ với thị trường khu vực và thế giới./.

## **Tài liệu tham khảo**

Nguyễn Xuân Minh (2018), Giải quyết tranh chấp thương mại trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, ISSN 0866-7120, (06/2018- số 16)

Nguyễn Xuân Minh (2018), Năm vững quy tắc tố tụng trọng tài, chủ động khi giải quyết tranh chấp thương mại trong hội nhập quốc tế, Tạp chí Kinh tế Châu Á — Thái Bình Dương, ISSN 0868-3808, (Số 509+510)

Quốc hội (2010), Luật Trọng tài thương mại

Thúy Quyên, Đánh giá ảnh hưởng của dịch bệnh Corona đối với kinh tế - xã hội, trang web Bộ Kế hoạch và Đầu tư, <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=45237&idcm=188>, truy cập ngày 22/02/2020.

Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) (2020), Điều khoản trọng tài mẫu, <http://www.viac.vn/dieu-khoan-trong-tai-mau.html>, truy cập ngày 25/03/2020.