

Cách kích hoạt điều khoản 'bất khả kháng' trong hợp đồng với Covid-19

Thứ sáu, 1/5/2020, 17:41 (GMT+7)

Các ảnh hưởng bởi Covid-19 có thể được xem là bất khả kháng, nhưng thực tế triển khai điều khoản này trong hợp đồng không dễ.

Chia sẻ tại buổi tọa đàm trực tuyến do Saigon Times tổ chức sáng ngày 1/5, luật sư Trần Thanh Tùng của Công ty Luật Global Vietnam Lawyers, cho biết Covid-19 gây ra hậu quả pháp lý với nhiều doanh nghiệp.

Theo đó, một số công ty không nhận được nguyên liệu của nhà cung cấp dẫn đến không thể hoàn thành đơn hàng đã ký. Các phương án chống dịch, giãn cách xã hội cũng làm xáo trộn tình hình kinh doanh, quản trị nhân sự. Luật sư Tùng cho biết, những thực trạng này khiến doanh nghiệp muốn dừng hợp đồng theo điều khoản bất khả kháng.

Trong 3 yếu tố để có thể "kích hoạt" dừng hợp đồng theo điều khoản bất khả kháng là tác động khách quan, bất khả kháng và không thể khắc phục. Theo luật sư Tùng, Covid-19 có thể được xem là một trường hợp để dùng điều khoản bất khả kháng, nhưng phải chứng minh được người có trách nhiệm thực hiện hợp đồng đã dùng hết khả năng mà vẫn không thể khắc phục.

Luật sư Trần Võ Quốc Sơn, Luật sư trưởng Công ty Điện Tử Samsung Việt Nam cho biết thực tế triển khai với điều khoản về trường hợp bất khả kháng gặp nhiều khó khăn vì phải đặt trong một hợp đồng cụ thể mới xác định được. "Để chứng minh không thể thực hiện hợp đồng cũng phải là một nghệ thuật, trong đó có quyền lực mềm, cách thuyết phục. Phải có tính khách quan mới giải quyết được nguyện vọng của mình", ông Sơn nói.



Từ trái sang, MC Quốc Khánh, luật sư Trần Thanh Tùng, luật sư Trần Võ Quốc Sơn tại buổi tọa đàm trực tuyến sáng ngày 1/5. Ảnh: TBKTSG

Để áp dụng trường hợp bất khả kháng, trước hết phải xem xét lại 3 yếu tố quan trọng là phạm vi của hợp đồng, điều kiện chấm dứt hợp đồng và điều kiện tiên quyết. Đầu tiên, nếu không bàn về vấn đề bất khả kháng thì nên bàn về điều khoản chấm dứt hợp đồng trước hạn hay thay đổi hợp đồng.

Còn khi hợp đồng có điều khoản về bất khả kháng riêng biệt, theo ông Sơn, vấn đề là tập quán của doanh nghiệp trước giờ vẫn là bê nguyên điều khoản bất khả kháng, liệt kê các yếu tố tác động từ Covid-19 mà quên mất hệ thống luật quy định về bất khả kháng mỗi nơi mỗi khác. "Mỗi công ước quốc tế lại có những điều khoản áp dụng khác nhau nên tùy thuộc vào việc thương thảo hợp đồng ra sao cho cụ thể. Qua đó áp dụng cách nào hợp lý nhất cho lợi ích các bên", ông Sơn nói.

Nếu một bên áp dụng điều khoản bất khả kháng nhưng bên kia không đồng ý, theo luật sư Tùng, cần xử lý khéo để vẫn duy trì được bạn hàng. Nên bắt đầu giải quyết từ khía cạnh lợi ích của đôi bên hơn là bằng pháp lý. Chỉ sau khi xử lý theo hướng lựa chọn về lợi ích không được mới chọn xử lý bằng pháp lý. Khi đó cần xem có thuộc trường hợp bất khả kháng không.

Còn theo luật sư Trần Võ Quốc Sơn, trường hợp này cần ưu tiên đề xuất phương án giải quyết thích hợp cho đôi bên. Ví dụ, trong cho thuê mặt bằng, có trường hợp đối tác đã điều chỉnh hợp đồng. Trong sản xuất thì đối tác sẽ chia sẻ chi phí. "Tuy nhiên, cần chú ý việc vận dụng, được hay không đều là vấn đề khó khăn và hết sức nhạy cảm. Nếu không cân nhắc thì sẽ đi ngược lại hợp đồng, làm suy yếu hợp đồng, xói mòn lòng tin", ông Sơn lưu ý.

Hiện có doanh nghiệp bị đối tác cung ứng nguyên liệu ở Trung Quốc vin vào đại dịch làm lý do bất khả kháng để tăng giá. Theo luật sư Trần Thanh Tùng, để giải quyết tình huống này cần trả lời các câu hỏi như: Việc đặt cọc cho đơn hàng ra sao? Việc tìm ra loại nguyên vật liệu thay thế có khó không? Giao hàng từng tuần không?

Luật sư Trần Võ Quốc Sơn lưu ý thêm rằng cần xem xét loại mặt hàng này là gì. Sẽ khó áp dụng bất khả kháng nếu là hàng thiết yếu. Còn nếu sản phẩm này chỉ đơn vị đó làm được thì có thể xem xét để áp chi phí tăng thêm.

Đại dịch cũng là thời điểm để doanh nghiệp hoàn thiện lại các điều khoản về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng với đối tác. Luật sư Trần Thanh Tùng cho biết, các doanh nghiệp Việt Nam thường sao chép các hợp đồng mẫu. Điều này là tốt nhưng cũng cần thay đổi cho phù hợp với điều kiện cụ thể.

Ngoài ra, điều quan trọng là không nên nhìn nhận hợp đồng ở góc độ đi xử lý tình huống khi có tranh chấp. Thay vào đó, việc quản trị hợp đồng cần phải có tầm nhìn xa hơn, với chính sách mua sắm, lựa chọn đối tác, nhà cung cấp... để được chủ động. Lúc đó, doanh nghiệp mới lưu mẫu hợp đồng, sau đó tư duy các tình huống để soạn thảo hợp đồng cho phù hợp thực tế.

Khi đã có mẫu hợp đồng, doanh nghiệp phải đặt vấn đề xử lý hợp đồng như thế nào, bộ phận nào đưa hợp đồng lên, bộ phận nào sẽ thẩm duyệt hay ký kết cuối cùng, sau đó dùng mẫu này đi thương thảo ký kết.