

Tường thuật trực tuyến tọa đàm 'Những vấn đề pháp lý của doanh nghiệp nhìn từ đại dịch'

Nhóm PV

Thứ Sáu, 1/5/2020, 13:05

(TBKSG Online) - Dịch bệnh Covid-19 đã khiến các doanh nghiệp không chỉ gặp khó khăn trong kinh doanh mà còn đối mặt nhiều vấn đề pháp lý phát sinh.

Dịch Covid - 19 có được xem là “trường hợp bất khả kháng” trong hợp đồng hay không? Việc xử lý các cuộc tranh chấp xảy ra trong thời điểm này thế nào? Doanh nghiệp phải làm gì để sửa đổi, chấm dứt hợp đồng mà hạn chế rủi ro ở mức tối đa? Làm sao để giảm thiểu những rủi ro pháp lý trong giai đoạn Covid-19?

Để giúp doanh nghiệp giải đáp những câu hỏi này, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Hội doanh nhân trẻ TPHCM và nhãn hàng Tôn Colorbond của Công ty NS Bluescope Việt Nam, hôm nay 1-5-2020, tiếp tục tổ chức buổi tọa đàm trực tuyến số 2 với chủ đề “Những vấn đề pháp lý của doanh nghiệp nhìn từ đại dịch” (buổi tọa đàm số 1 có chủ đề Giải pháp quản lý nhân sự trong mùa dịch). Tham dự cuộc tọa đàm trực tuyến hôm nay với tư cách khách mời là ông Trần Thanh Tùng của Công ty Luật TNHH Global Vietnam Lawyers và luật sư Trần Võ Quốc Sơn, Luật sư trưởng Công ty TNHH Điện Tử Samsung Việt Nam.



Từ trái sang là MC Quốc Khánh và các luật sư Trần Thanh Tùng của Công ty Luật TNHH Global Vietnam Lawyers và luật sư Trần Võ Quốc Sơn, Luật sư trưởng Công ty TNHH Điện Tử Samsung Việt Nam trong buổi tọa đàm sáng 1-5-2020. Ảnh: Thành Hoa.

Bạn đọc có thể theo dõi buổi tọa đàm tại các trang fanpage: Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Hội doanh nhân trẻ TPHCM, Tôn Colorbond và tại báo điện tử Thời báo Kinh tế Sài Gòn Online.



Luật sư Trần Thanh Tùng, 10:40

Luật sư Trần Thanh Tùng: Hậu quả pháp lý của dịch covid là đương nhiên, đứng góc độ luật sư tư vấn, tôi thấy đây là tác động ảnh hưởng toàn cầu. Đối với doanh nghiệp là tác động nặng nề cả từ đầu vào tới đầu ra.

Với tác động đầu vào, nhiều khách hàng đề nghị tư vấn làm thế nào khi bạn hàng từ Trung Quốc không giao hàng được khiến nguyên liệu thiếu hụt trầm trọng. Điều này dẫn đến tình trạng không có thành phẩm để đáp ứng các hợp đồng, đơn hàng đã ký trước đó.

Về pháp lý, các rủi ro liên quan đến hợp đồng đầu vào nếu bị ngắt thì phải làm sao? Thương lượng giãn tiến độ hay ngắt hợp đồng, hay tìm nhà cung cấp mới. Cho nhân viên nghỉ không lương. Đến nay doanh nghiệp mới khởi động lại thì ảnh hưởng của nó còn dài hạn chứ không ngắn hạn.

Thêm vào đó khi Chính phủ đưa ra các phương án chống dịch với việc giãn cách xã hội khiến doanh nghiệp bị xáo trộn nghiêm trọng. Từ việc kế hoạch kinh doanh, quản trị nhân sự dẫn đến nguy cơ sụp đổ vì dừng hoạt động. Theo bản báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong quý 1, có đến 40.000 doanh nghiệp giải thể, đó là chưa kể doanh nghiệp hoạt động cầm chừng. Số doanh nghiệp thành lập mới thì rất ít.

Dịch Covid -19 phát sinh từ Tết Nguyên đán, nghĩa là doanh nghiệp mất đến bốn tháng không hoạt động, không có doanh nghiệp nào nghỉ thời gian dài như vậy mà có lời. Trong điều kiện bình thường phải

đến quý 4 mới xác định được kết quả kinh doanh, năm nay nghỉ mất năm tháng thì rõ ràng không thể lạc quan về lợi nhuận.

Nhìn nhận vấn đề ở khía cạnh lạc quan, vốn quý nhất của xã hội là con người mà Việt Nam chưa mất ai vì dịch - nghĩa là nguồn lực vẫn còn. Covid mang tính phá hủy nhưng

trong sự phá hủy đó nó kích thích sự sáng tạo mà chúng ta có thể nhìn thấy khi vẫn còn nhiều trong số họ tồn tại sau dịch.

Về pháp lý, các rủi ro liên quan đến hợp đồng đầu vào nếu bị ngắt thì phải làm sao? Thương lượng giãn tiến độ hay ngắt hợp đồng, hay tìm nhà cung cấp mới. Cho nhân viên nghỉ không lương. Đến nay doanh nghiệp mới khởi động lại thì ảnh hưởng của nó còn dài hạn chứ không ngắn hạn.

Những thực trạng kinh doanh thì nó đều quy về pháp lý, doanh nghiệp có thể tạm dừng hợp đồng vì bất khả kháng (gồm ba yếu tố tác động khách quan, bất khả kháng và không thể khắc phục). Trong ba yếu tố này, chỉ tranh cãi vào yếu tố chứng minh không có khả năng khắc phục, doanh nghiệp phải chứng minh được để áp dụng điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng.

10:50.

Luật sư Trần Võ Quốc Sơn đã chia sẻ thêm về vấn đề này như sau: Ngay từ khi dịch bệnh xảy ra chúng tôi đã có nhóm chuyên trách. Từ tháng 2, chúng tôi nhận thấy Chính phủ có chính sách nhất quán trong phòng chống dịch nhưng cũng rất khó khăn cho doanh nghiệp. Khi rà soát để lên 10 câu hỏi cho doanh nghiệp ứng phó thì tôi thấy đều là ẩn số, không xây dựng được.

Dù tôi đồng ý như luật sư Tùng về việc xem Covid-19 như là điều bất khả kháng, nhưng trong thực tế triển khai điều khoản này thì gặp vô vàn khó khăn vì phải đặt trong một hợp đồng cụ thể mới xác định được. Để chứng minh được 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.

Ví dụ: Hợp đồng vay và thuê mặt bằng. Hệ thống luật trong nước và quốc tế đã có cả rồi. Tuy nhiên nếu trong trường hợp gặp các vấn đề khó khăn tài chính, suy giảm thu nhập... rất khó để đối tác giảm nghĩa vụ, rất khó chấp nhận là lý do hợp lý.

Anh phải chứng minh được hậu quả mặt bằng không giải quyết được. Do đó không thể thực hiện được hợp đồng này. Về lý thì được nhưng phải theo điều kiện của mình. Về tình thì có thuyết phục được không vì lý do bất khả kháng.

10:55

Luật sư Trần Thanh Tùng: Cốt lõi của hợp đồng là lợi ích, vì vậy xem xét đến lợi ích của các bên. Không phải tìm đến luật sư là tìm kiếm cơ sở để chiếm thế chủ động trong hợp đồng. Tuy nhiên trong bối cảnh này ai cũng thiệt hại, nên lợi ích của các bên vẫn phải đặt lên hàng đầu.

Hợp đồng sinh ra không phải tự nhiên sinh ra, mà nó được cho ra đời trong một bối cảnh cụ thể. Tuy nhiên, quy định về hoàn cảnh thay đổi khiến việc thực hiện hợp đồng vô cùng khó khăn cho các bên thực hiện hợp đồng thì các bên cần thương lượng để điều chỉnh.

Những thực trạng kinh doanh thì nó đều quy về pháp lý, doanh nghiệp có thể tạm dừng hợp đồng vì bất khả kháng (gồm ba yếu tố tác động khách quan, bất khả kháng và không thể khắc phục). Trong ba yếu tố này, chỉ tranh cãi vào yếu tố chứng minh không có khả năng khắc phục, doanh nghiệp phải chứng minh được để áp dụng điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng.

Hoặc khi không thương lượng được thì đưa ra tòa để tòa án điều chỉnh hợp đồng sao cho phù hợp cho các bên. Đây là trường hợp duy nhất để tòa án có thể can thiệp vào và điều chỉnh hợp đồng trong điều 420 Luật Thương mại.



Luật sư Trần Võ Quốc Sơn. Ảnh Thành Hoa

11:05

Ông có thể chia sẻ cách các tập đoàn đa quốc gia ứng phó với đại dịch Covid-19 ở góc độ pháp lý?

- **Luật sư Trần Võ Quốc Sơn:** Công ty nào cũng vậy, cũng phải tối ưu hóa nguồn lực. Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội đã đưa văn bản về việc trường hợp bất khả kháng doanh nghiệp cần xử lý ra sao rồi. Ví dụ như điều chỉnh, cắt giảm lực lượng lao động hoặc tái cơ cấu. Về xuất khẩu cần thay đổi địa điểm mua hàng, các nước mua hàng. Nhiều nước đã đóng cửa, vì vậy lại cần thay đổi.

- **Luật sư Trần Thanh Tùng:** Khi doanh nghiệp hỏi đến vấn đề giải thể doanh nghiệp, bản thân tôi thấy thật sự là đau lòng vì điều đó có nghĩa là có một nguồn lực xã hội đã mất đi. Tuy nhiên, doanh nghiệp không nên sử dụng các phương án cực đoan như vậy bởi vì luật cho phép họ được tạm dừng kinh doanh trong một tháng. Sau đó mới vận dụng đến các phương án giải thể doanh nghiệp rồi đến phương án làm thủ tục phá sản.

Giải thể doanh nghiệp thực hiện khi doanh nghiệp thực hiện khi đủ các khoản tiền để thanh toán nợ cho bên thứ 3, đây là trường hợp tự nguyện. Trường hợp cuối cùng là phá sản doanh nghiệp, chúng ta có luật phá sản khi chủ doanh nghiệp không thể trả nợ. Chủ doanh nghiệp sẽ đệ đơn ra tòa để làm thủ tục phá sản, thẩm phán sẽ tổ chức đại hội chủ nợ để xem doanh nghiệp có khả năng trả nợ hay không. Nếu buộc phải phá sản thì phải phá sản và thanh lý tài sản, điều kiện là chủ doanh nghiệp không được lãnh đạo một doanh nghiệp trong vòng ba năm. Tuy nhiên với trường hợp bất khả kháng thì chủ doanh nghiệp không phải chịu trách nhiệm đó.

Sau phần chia sẻ với bạn đọc về thực trạng các vấn đề pháp lý hiện nay của các doanh nghiệp, các luật sư tham dự buổi tọa đàm trực tuyến "Những vấn đề pháp lý của doanh nghiệp nhìn từ đại

dịch" đã tiếp tục nói về những kinh nghiệm giúp doanh nghiệp ứng phó hiệu quả với những vấn đề pháp lý phát sinh trong mùa dịch. Sau đây là một số câu hỏi của đại diện các doanh nghiệp và ý kiến tư vấn của các luật sư.

11:15.

- **Luật sư Trần Võ Quốc Sơn:** Về việc áp dụng trường hợp bất khả kháng trước hết chúng ta xem xét lại ba yếu tố quan trọng là phạm vi của hợp đồng, điều kiện chấm dứt hợp đồng và điều kiện tiên quyết. Nếu chúng ta không bàn về vấn đề bất khả kháng thì chúng ta bàn về điều khoản chấm dứt hợp đồng trước hạn hay thay đổi hợp đồng.

Tuy nhiên, khi chúng ta có điều khoản về bất khả kháng riêng biệt thì tập quán của doanh nghiệp trước giờ vẫn là bê nguyên cái điều khoản bất khả kháng, liệt kê các yếu tố tác động từ dịch 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.

11:25

- **Bạn đọc tên Văn Hộ:** Tôi ở Hải Phòng, tôi xin hỏi trường hợp một bên áp dụng điều khoản bất khả kháng theo Hợp đồng đã giao kết, nhưng bên kia không đồng ý thì xử lý ra sao? Các bên phải kéo nhau ra tòa để giải quyết tranh chấp? Hay có cách nào để giải quyết ổn thoả nhằm duy trì quan hệ đối tác giữa hai bên về mặt lâu dài?

- **Luật sư Trần Thanh Tùng:** Điều này liên quan đến việc thực thi bất khả kháng. Điều quan trọng là làm sao xử lý mà 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 đi theo hướng lựa chọn về lợi ích không được thì các bên mới chọn xử lý bằng pháp lý. Khi đó sẽ xem có thuộc trường hợp bất khả kháng không?

Tôi nghĩ nên đặt lên hàng đầu mối quan hệ các bạn hàng. Nên theo tôi không nên ưu tiên về pháp lý. Quan trọng là chia sẻ lợi ích, nên hãy cùng ngồi và làm việc với nhau.

- **Luật sư Trần Võ Quốc Sơn:** Tôi cũng đồng ý với luật sư Tùng. Đối tác hiểu được điều này sẽ cũng đề xuất chúng ta phương án giải quyết thích hợp. Ví như trong việc thuê mặt bằng chúng tôi 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 được 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, sỏi mòn lòng tin.

- **Một bạn đọc:** Tôi có một số hợp đồng nhập khẩu nguyên liệu từ Trung Quốc về Việt Nam. Giờ đây, đối tác Trung Quốc vin vào có bất khả kháng do đại dịch để tăng giá, vì cho rằng việc vận chuyển bị tăng chi phí lưu kho, tôi lâm vào thế kẹt mà không biết làm sao, các luật sư có thể tư vấn giúp?

- **Luật sư Trần Thanh Tùng:** Đây không phải là trường hợp bất khả kháng. Để giải quyết cho việc này cần thêm yếu tố đã có đặt cọc cho đối tác không? Việc tìm ra loại nguyên vật liệu thay thế có khó không? Có cho giao hàng từng tuần không? Phải dựa vào những điều này mới đưa ra giải pháp sao cho có thể cùng chia sẻ lợi ích với nhau. Nếu chưa thanh toán khi đó có thể bắt đầu nói về vấn đề pháp lý.

- **Luật sư Trần Võ Quốc Sơn:** Đã ký hợp đồng, phải gắn với lợi nhuận và trách nhiệm thực thi. Xem xét loại mặt hàng này là gì? Khó áp dụng bất khả kháng nếu là hàng thiết yếu. Còn nếu sản phẩm này chỉ mình anh làm được thì sẽ xem xét để áp chi phí tăng thêm.

- **Một bạn đọc:** *Hiện tại do không thể họp offline nên nhiều doanh nghiệp trong đó có doanh nghiệp tôi phải dùng Zoom để đàm phán thương lượng, với khách hàng, vậy nếu phần mềm không bảo mật, chúng tôi bị mất thông tin thì phải khiếu nại ở đâu?*

- Khi người dùng dùng Zoom, phải kích vào tài khoản, có nghĩa anh đồng ý chia sẻ thông tin, cam kết mục đích sử dụng và an toàn thông tin. Nếu nói về quyền riêng tư thì anh đã đồng ý đương nhiên phải chấp nhận. Nếu không kích vào các yêu cầu trên thì sẽ phải báo qua zoom. Chúng ta có thông báo từ Cục An toàn thông tin mạng đã ra cảnh báo. Do đó phải xem lại doanh nghiệp của bạn đã cam kết những gì, và tốt nhất nên theo yêu cầu của cơ quan nhà nước.

- **Một bạn đọc:** *Vừa qua, xuất khẩu gạo bị đình lại, doanh nghiệp bị thiệt hại. Ai là người chịu? Doanh nghiệp có quyền yêu cầu bồi thường?*

- **Luật sư Trần Thanh Tùng:** Chính phủ đã ra quyết định ngừng xuất khẩu thì không thể xuất khẩu, đây là điều bất khả kháng. Do đó phải báo cho đối tác. Doanh nghiệp khó khởi kiện bởi đây là vấn đề mang tính định hướng, thuộc về quyền Thủ tướng điều hành kinh tế nên rất khó.

- **Luật sư Trần Võ Quốc Sơn:** Chúng ta nên chia sẻ với đối tác về câu chuyện này xuất khẩu gạo ở Việt Nam. Tôi nghĩ đối tác sẽ hiểu và thông cảm.

11:30

- **Một bạn đọc:** *Theo nghị quyết 42, doanh nghiệp được vay không lãi suất để trả lương cho người lao động vì bị ảnh hưởng của dịch Covid-19. Vậy doanh nghiệp đáp ứng điều kiện gì để có thể vay được các khoản vay này?*

- **Luật sư Trần Thanh Tùng:** Nghị quyết 42 đề cập đến các doanh nghiệp trong bối cảnh nào thì được hưởng chính sách vay tiền từ ngân hàng chính sách xã hội để trả lương. Theo đó, doanh nghiệp có 20%-30% người lao động chấm dứt hợp đồng trong thời gian qua.

Tiếp đó, doanh nghiệp trả 50% tiền lương theo khu vực và gặp khó khăn trong tài chính hoạt động. Qua đó, doanh nghiệp sẽ được lập hồ sơ theo quyết định 15, sau đó nộp cho Chủ tịch UBND quận hoặc huyện, từ cấp cơ sở sẽ trình lên Chủ tịch UBND TP phê duyệt danh sách và chuyển qua cho ngân hàng chính sách xã hội thực hiện cho vay. Doanh nghiệp nên theo dõi kỹ về cơ chế của quyết định 15 để chủ động hơn trong việc làm hồ sơ cho chính mình.

11:40

- **Một bạn đọc:** *Sau dịch Covid-19 doanh nghiệp có nên sửa đổi các điều khoản về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng của mình với đối tác để hoàn thiện hơn không?*

- **Luật sư Trần Thanh Tùng:** Chắc chắn như vậy và còn hơn thế nữa.

Thông thường doanh nghiệp Việt Nam hay sao chép các hợp đồng mẫu, điều này là tốt nhưng cần thay đổi cho phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp. Điều hơn thế nữa mà

tôi nhấn mạnh là doanh nghiệp chúng ta không nhìn nhận hợp đồng ở góc độ đi xử lý tình huống khi có tranh chấp.

Nếu như vậy thì không bao giờ doanh nghiệp xây dựng được cơ sở pháp lý tốt bởi hiệu quả hợp đồng là điều căn bản giúp cho doanh nghiệp hoạt động ổn định. Như vậy việc quản trị hợp đồng doanh nghiệp cần phải có tầm nhìn xa hơn nữa với chính sách mua sắm, lựa chọn đối tác, nhà cung cấp... để được chủ động hơn. Lúc đó, chúng ta mới lưu mẫu hợp đồng, sau đó tư duy các tình huống để soạn thảo hợp đồng cho phù hợp thực tế.

Sau khi 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. Bước cuối cùng chỉ là điền thông tin và cập nhật kết quả ký kết thôi.

11:45

- Một bạn đọc: Trong hoạt động khách sạn của chúng tôi, có ghi trong trường hợp bất khả kháng hoạt động có thể dừng và không bị phạt. Với Covid lần này chúng tôi phải thương thảo rất nhiều, một số nơi chấp nhận một số khác thì không, cho hỏi điều kiện bất khả kháng quy định chi tiết đến đâu để có thể thực hiện ngay mà không phải tranh cãi?

Câu hỏi không liên quan đến điều kiện bất khả kháng. Cốt lõi hợp đồng không phải câu chữ mà là đối tác đó, có uy tín hay có sự hiểu biết hay không. Do đó, bạn cần ưu tiên thẩm tra đối tác, sau đó mới là thương lượng điều kiện hợp đồng. Như đã nói ở trên, hợp đồng đã có, chúng ta được quyền dịch chuyển hợp đồng nhưng đối tác không được quyền dịch chuyển hợp đồng. Đây là vi phạm. Với việc xử lý vi phạm thì nên ưu tiên xem có thương lượng được hay không? Nếu không đạt được kết quả bằng cách thương lượng thì đưa nhau ra tòa.

- Một bạn đọc: Tôi đóng cửa khách sạn hai tháng nay, nhưng đúng luật thì không thể tự đóng mà chưa được sự cho phép của Sở Kế hoạch và Đầu tư? Theo luật sư, tôi nên làm gì?

Việc đóng cửa là do Covid, trường hợp bất khả kháng nên cần trao đổi. Theo tôi, cần có văn bản gửi Sở Kế hoạch và Đầu tư, doanh nghiệp làm được như vậy thì sẽ không cơ quan nào có ý kiến được.



Cùng bạn đọc, những vấn đề liên quan đến pháp lý rất sâu và chi tiết và tùy vào các hoàn cảnh cụ thể mới có sự định hướng giải quyết hợp lý. Trong khuôn khổ thời gian của buổi tọa đàm trực tuyến hôm nay vẫn có nhiều điều hạn chế để chúng tôi có thể truyền tải thông tin bao trùm về những điều thắc mắc của doanh nghiệp và độc giả.

Trong chuỗi tọa đàm trực tuyến này *Thời báo Kinh tế Sài Gòn Online* chỉ tập trung đề cập đến những vấn đề sát sườn nhất về những tác động trực tiếp của Covid-19 đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như pháp lý, nhân sự, tài chính... Qua đó phần nào giúp doanh nghiệp định vị được các rủi ro, tìm được hướng phục hồi trong bối cảnh hiện tại. Và đây chỉ mới là chủ đề số 2, buổi tọa đàm số 2 có liên quan đến dịch Covid-19 và các tác động của nó do *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, Hội doanh nhân trẻ TPHCM và nhãn hàng Tôn Colorbond của Công ty NS Bluescope Việt Nam tổ chức như một cách đồng hành cùng doanh nghiệp vượt qua dịch Covid-19.

Trong phiên tọa đàm lần sau với chủ đề “Quản trị tài chính trong & sau đại dịch”, *Thời báo Kinh tế Sài Gòn Online* mong muốn tiếp tục đóng góp cho độc giả một góc nhìn thực tế về các giải pháp tài chính tối ưu cho doanh nghiệp. Mời độc giả tiếp tục theo dõi trên những kênh thông tin của báo.