

2017 VIAC CÙNG DOANH NGHIỆP
RA BIỂN LỚN HỘI NHẬP

BẢN TIN

SỐ: 1
NĂM 2017

NỘI DUNG

- 01



GÓC THÔNG ĐIẾP

Luật sư Trần Hữu Huỳnh
Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Tr. 3
- 02



VIAC NHÌN LẠI 2016 & MỤC TIÊU 2017

Luật sư Vũ Ánh Dương
Tổng thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Tr. 4
- 03



VIAC VẬN HÀNH THÀNH CÔNG ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI LAI (UNCITRAL RULES)

Luật sư Châu Việt Bắc
Phó Tổng Thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Tr. 7
- 04



TRẢ HÀNG THEO VẬN ĐƠN ĐÍCH DANH - VẤN ĐỀ KHÔNG MỚI NHƯNG CHƯA CŨ

Luật sư Ngô Khắc Lễ
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Tr. 14
- 05



RỦI RO TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ - NHỮNG SỤY NGÃM TỪ THỰC TẾ

Nguyễn Trọng Thùy
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Tr. 18
- 06



SỐ LIỆU THỐNG KÊ VIAC 2016

Tr. 23
- 07



CÁC SỰ KIỆN SẮP TỚI

Tr. 25

GÓC THÔNG ĐIỆN

“Việt Nam có thể coi là một quốc gia hội nhập bậc nhất ở Đông Nam Á, ngoài việc là thành viên của WTO, chúng ta còn tham gia đàm phán, ký kết các Hiệp định Thương mại tự do, mà nổi bật nhất là Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) hay gần đây là tham gia đàm phán Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP). Đầu năm 2016, Chủ tịch nước cũng đã ký quyết định về việc gia nhập Công ước quốc tế về mua bán hàng hóa năm 1980 (CISG).

Là một tổ chức hoạt động trong lĩnh vực trọng tài thương mại quốc tế, chúng ta phải tham gia vào Luật chơi chung của Quốc tế. Việc phát triển Trọng tài thương mại là hệ quả tất yếu của quá trình hội nhập này.

Luật sư Trần Hữu Huỳnh

Chủ tịch Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC)

Phát biểu tại Hội nghị Trọng tài viên VIAC năm 2016





NHÌN LẠI 2016 & HƯỚNG TỚI 2017

Luật sư Vũ Ánh Dương, Tổng thư ký VIAC

Tiếp tục giữ vững các hoạt động hiệu quả của năm 2015, VIAC bắt đầu năm 2016 với các kế hoạch lớn và một quyết tâm mạnh mẽ trong việc quảng bá rộng rãi phương thức trọng tài thương mại, góp phần khuyến khích doanh nghiệp sử dụng các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án, đồng thời không ngừng đổi mới bản thân để cung cấp dịch vụ trọng tài và hòa giải thương mại tốt hơn.

Chúng tôi rất vui mừng được thông báo rằng số vụ tranh chấp tại VIAC trong năm 2016 đã tăng lên 155 vụ, điều này một lần nữa khẳng định sự tăng trưởng ổn định của số lượng vụ việc tại VIAC. Danh sách Trọng tài viên VIAC đã được mở rộng cả về chuyên môn và danh tiếng, với sự tham gia của những gương mặt mới xuất sắc trong lĩnh vực trọng tài thương mại quốc tế, trong đó số lượng trọng



“VIAC sẽ tiếp tục mở rộng hoạt động của mình tại Việt Nam cũng như trong khu vực, cởi mở và tiếp thu tất cả các ý kiến đóng góp của những người sử dụng trọng tài nhằm hoàn thiện mình hơn, mà chúng tôi tin rằng đây là yếu tố cần thiết cho việc phát triển trọng tài - phương thức giải quyết tranh chấp hướng tới người dùng - các bên trong tranh chấp”

tài viên nước ngoài tại VIAC hiện tại là 28 người, điều này mang đến nhiều sự lựa chọn hơn cho các bên tranh chấp, đặc biệt là trong những vụ tranh chấp có yếu tố nước ngoài. Năm 2015 và 2016 cũng đã ghi nhận sự gia tăng của các Hội đồng Trọng tài có đa số thành viên là các trọng tài viên nước ngoài hoặc trọng tài viên ngoài danh sách; những trọng tài viên này, đặc biệt là những người giữ vị trí Chủ tịch Hội đồng Trọng tài, đã đóng góp thêm những màu sắc mới trong bức tranh trọng tài quốc tế tại VIAC.

Trong năm 2015 và nửa đầu năm 2016, lần đầu tiên trong thực tiễn trọng tài của VIAC và tại Việt Nam, VIAC đã thụ lý một vụ tranh chấp với thủ tục tố tụng vận hành dựa trên một thỏa thuận trọng tài lai (hybrid arbitration agreement) theo Quy tắc tố tụng trọng tài của Ủy ban Pháp luật Thương mại Quốc tế của Liên Hợp Quốc (UNCI-

TRAL). Trong suốt quá trình tố tụng trọng tài của vụ việc đầu tiên này, VIAC đã nhận được sự hỗ trợ vô cùng lớn và giá trị từ Tòa Kinh tế - Tòa án nhân dân TP Hồ Chí Minh. Đây là một động lực to lớn và tín hiệu tích cực đối với cả VIAC và cộng đồng doanh nghiệp về vai trò hỗ trợ của Tòa án trong hoạt động trọng tài thương mại. Phán quyết do Hội đồng Trọng tài VIAC ban hành tiếp tục nhận được sự ủng hộ bởi Tòa Kinh tế - Tòa án nhân dân TP Hồ Chí Minh và hiện đang trong quá trình thi hành án.

VIAC đã thiết lập mối quan hệ phối hợp chặt chẽ với Tòa án nhân dân TP Hà Nội và TP Hồ Chí Minh giúp cho việc tham vấn và hỗ trợ trực tiếp giữa VIAC, các Hội đồng Trọng tài của VIAC và các Tòa án khi thẩm phán xem xét đơn yêu cầu hủy quyết định và/hoặc phán quyết trọng tài. Điều này đã giúp cải thiện đáng kể chất lượng các bản

án của Tòa án đối với vấn đề liên quan. Trong năm 2015 và 2016, có nhiều điểm sáng thể hiện sự ủng hộ của Tòa án đối với trọng tài trong quá trình Tòa án xem xét lại các phán quyết trọng tài khi có yêu cầu, ví dụ Tòa án đã lập tức từ chối xem xét yêu cầu của một bên khi thẩm phán thấy rằng yêu cầu đó có liên quan đến nội dung vụ tranh chấp¹; và Tòa án đã tôn trọng và giữ nguyên thẩm quyền của Hội đồng trọng tài liên quan đến các chỉ thị về thủ tục Hội đồng Trọng tài đã ban hành mà không xét đến phản đối của bên thua kiện². Những điểm sáng đó thể hiện quá trình hiểu biết lẫn nhau giữa các thẩm phán và Hội đồng trọng tài của VIAC về công việc của nhau và thể hiện rằng các thẩm phán đã cân nhắc cẩn thận hơn, tôn trọng và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Luật Trọng tài Thương mại 2010 trong khi thực hiện nhiệm vụ xem xét lại quyết định/phán quyết trọng tài của VIAC.

Bên cạnh đó, VIAC cũng thúc đẩy việc phát triển mối quan hệ với các cơ quan nhà nước khác như Tổng Cục Thi hành án Dân sự, Cục Hỗ trợ Tư pháp – Bộ Tư pháp, Tòa án nhân dân Tối cao nhằm huy động sự ủng hộ cũng như hỗ trợ đối với hoạt động trọng tài thương mại. Điều này cho phép chúng tôi tiếp tục nỗ lực vì sự phát triển của trọng tài thương mại với tư cách là tổ chức trọng tài lâu đời và năng động nhất tại Việt Nam.

VIAC sẽ tiếp tục mở rộng hoạt động của mình tại Việt Nam cũng như trong khu vực, cởi mở và tiếp thu tất cả các ý kiến đóng góp của những người sử dụng trọng tài nhằm hoàn thiện mình hơn. Chúng tôi tin rằng đây là yếu tố cần thiết cho việc phát triển trọng tài – một phương thức giải quyết tranh chấp hướng tới người dùng – các bên trong tranh chấp. Với tất cả quyết tâm và sự sẵn sàng của mình, chúng tôi rất kỳ vọng vào những thành tựu mới trong thời gian sắp tới. ■

¹ Quyết định số 858/2016/QĐ-PQTT ngày 22/08/2016 của Tòa Kinh tế - Tòa án nhân dân Tp. Hồ Chí Minh & Quyết định 09/2016/QĐ-PQTT 14/12/2016 của Tòa Kinh tế - Tòa án nhân dân Tp. Hà Nội.

² Quyết định số 481/2016/QĐ-PQTT ngày 20 tháng 05 năm 2016 của Tòa Kinh tế - Tòa án nhân dân Tp. Hồ Chí Minh.

VIAC VẬN HÀNH THÀNH CÔNG ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI LAI (UNCITRAL RULES)

Luật sư Châu Việt Bắc, Phó Tổng thư ký VIAC

Khi cân nhắc các phương án giải quyết tranh chấp, xu hướng sử dụng trọng tài thay cho phương án Tòa án truyền thống đang là xu hướng được Doanh nghiệp ưa chuộng¹. Trong đó, lựa chọn một thủ tục trọng tài được điều phối và giám sát bởi một tổ chức trọng tài quy chế (institutional arbitration/administered arbitration) có lẽ là một trong những phương án thuận tiện và phổ biến hơn cả đối với Doanh nghiệp tại nhiều quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Thông thường, mỗi trung tâm trọng tài đều thiết kế cho riêng mình một bộ quy tắc tổ tụng, tuân theo các khuôn mẫu chung, đảm bảo tính “quốc tế” trong khi hoạt động tuân thủ theo các quy định của “địa phương”- quốc gia nơi trung tâm đó đặt trụ sở.



UNCITRAL



¹ Khảo sát về Trọng tài quốc tế 2013, trang 6, thực hiện bởi Trường Đại học Queenmary, Anh và Công ty Kiểm toán Quốc tế PricewaterhouseCoopers (PwC)



UNCITRAL



Hầu hết, các trung tâm đều khuyến khích các bên sử dụng chính bộ quy tắc của trung tâm để giải quyết tranh chấp của các bên bởi việc vận hành một thủ tục trọng tài theo quy tắc của chính mình sẽ nhuần nhuyễn, thành thực và ít “trục trặc” phát sinh hơn.

Tuy vậy, như một nguyên tắc cơ bản của trọng tài, quyền lựa chọn vẫn thuộc về các bên. Có không ít thỏa thuận trọng tài thể hiện ý chí rằng các bên lựa chọn giải quyết tranh chấp tại một trung tâm trọng tài này, nhưng muốn sử dụng một bộ quy tắc tố tụng khác với bộ quy tắc của trung tâm đó ban hành.

Thực tiễn tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) đã gặp rất nhiều các thỏa thuận trọng tài mà trong đó, các bên (thường có một bên mang quốc tịch Việt Nam) lựa chọn VIAC là nơi thụ lý các tranh chấp của mình nhưng lại thỏa thuận áp dụng quy tắc tố tụng của Tòa trọng tài quốc tế ICC (the ICC Rules of arbitration), của Trung tâm trọng tài quốc tế Singapore (the SIAC Rules of Arbitration) hay của Ủy ban Pháp luật Thương mại Quốc tế Liên Hiệp Quốc – UNCITRAL (UNCITRAL Arbitration Rules), v.v..

Nếu luật áp dụng điều chỉnh hiệu lực

của thỏa thuận trọng tài (đồng thời hoặc không đồng thời là luật điều chỉnh hiệu lực giao dịch của các bên) là luật Việt Nam thì vấn đề đầu tiên nằm ở việc liệu một điều khoản/thỏa thuận trọng tài như vậy có được công nhận về hiệu lực theo pháp luật Việt Nam hay không.

Tuy Luật Trọng tài Thương mại năm 2010 không có quy định nào cụ thể về vấn đề trên, nhưng Nghị quyết 01/2014/NQ-HĐTP ngày 22/03/2014 của Tòa án nhân dân tối cao đã kịp có quy định về vấn đề này tại Khoản 4 Điều 4, theo đó việc các bên lựa chọn VIAC là nơi thụ lý các tranh chấp của mình nhưng lại thỏa thuận áp dụng quy tắc tố tụng của Tòa trọng tài quốc tế ICC (the ICC Rules of arbitration) hay của Trung tâm trọng tài quốc tế Singapore (the SIAC Rules of Arbitration) khả năng cao bị coi là một thỏa thuận trọng tài không thể thực hiện được.

Tuy nhiên, nếu các bên chọn VIAC và áp dụng Quy tắc trọng tài của UNCITRAL thì hoàn toàn phù

hợp. Trên thực tế, trong năm 2015 và nửa đầu 2016, lần đầu tiên trong thực tiễn của VIAC cũng như tại Việt Nam, VIAC đã thụ lý và điều phối một vụ kiện trọng tài dựa trên một thỏa thuận trọng tài lai (hybrid arbitration agreement)



“Như một nguyên tắc cơ bản của trọng tài, quyền lựa chọn vẫn thuộc về các bên. Có không ít thỏa thuận trọng tài thể hiện ý chí rằng các bên lựa chọn giải quyết tranh chấp tại một trung tâm trọng tài này, nhưng muốn sử dụng một bộ quy tắc tố tụng khác với bộ quy tắc của trung tâm đó ban hành.”



như vậy. Trong suốt quá trình tổ tụng trọng tài của vụ việc đầu tiên này, VIAC đã nhận được sự hỗ trợ vô cùng lớn và giá trị từ Tòa án nhân dân TP Hồ Chí Minh. Đây là một động lực to lớn và tín hiệu tích cực đối với cả VIAC và cộng đồng doanh nghiệp về vai trò hỗ trợ của Tòa án trong hoạt động trọng tài thương mại. Phán quyết do Hội đồng Trọng tài VIAC ban hành tiếp tục nhận được sự hỗ trợ bởi Tòa án nhân dân TP Hồ Chí Minh và hiện đang trong quá trình thi hành án.

Về Quy tắc trọng tài của UNCITRAL

Quy tắc Trọng tài sửa đổi, bổ sung năm 2010 của Ủy ban Pháp luật Thương mại Quốc tế Liên Hiệp Quốc - **UNCITRAL** (gọi tắt là **UAR**) cùng với Công ước New York về Trọng tài Thương mại Quốc tế năm 1958 và Luật mẫu về Trọng tài Thương mại Quốc tế năm 1985 (và bản sửa đổi bổ sung năm 2006) (gọi tắt là **MAL**) được công nhận là các văn kiện pháp lý điều chỉnh thành công và hiệu quả nhất trong lĩnh vực Trọng tài thương mại Quốc tế.

UAR là một Quy tắc trọng tài hiệu quả bởi nhiều lý do như: *thứ nhất*, Quy tắc này từ lâu đã là hình mẫu và ưu tiên duy nhất cho trọng tài vụ việc (ad hoc); *thứ hai*, Quy tắc ảnh hưởng đến việc soạn thảo MAL và từ đó gián tiếp ảnh hưởng lên Luật về trọng tài ở nhiều nước; *thứ ba*, Quy tắc cũng ảnh hưởng đến các quy tắc trọng tài được ban hành bởi các tổ chức trọng tài quy chế trên thế giới thông qua việc UAR được áp dụng như các quy tắc của trọng tài quy chế hoặc là nguồn tham khảo cho việc xây dựng các quy tắc trọng tài riêng của các tổ chức này. *Cuối cùng*, Quy tắc này không chỉ được sử dụng cho trọng tài vụ việc trong lĩnh vực thương mại mà còn ở nhiều lĩnh vực khác. Trên thực tế, trong bản sửa đổi bổ sung vào năm 2010, Đại hội đồng Liên Hợp Quốc đã thừa nhận phạm vi áp dụng rộng rãi hơn của Quy tắc:



“Nhận thấy UAR được thừa nhận là một văn bản hiệu quả và được sử dụng trong nhiều trường hợp tranh chấp khác nhau ở khắp nơi trên thế giới, bao gồm các tranh chấp giữa các bên là các tổ chức tư nhân thương mại, giữa nhà nước với nhà đầu tư, giữa nhà nước với nhà nước, và các tranh chấp thương mại khác giải quyết bởi các trung tâm trọng tài (...).”².

Việc vận dụng UAR của các trung tâm trọng tài trong việc giải quyết tranh chấp cũng góp phần thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của các hoạt động trọng tài của các trung tâm trọng tài trên toàn thế giới và điều này được thừa nhận trong Khuyến nghị năm 2012 của UNCITRAL (gọi tắt là **Khuyến nghị UNCITRAL**), một bản khuyến nghị

trong việc hỗ trợ các trung tâm trọng tài và các cơ quan liên quan đến trọng tài trong việc vận dụng UAR trong hoạt động liên quan đến giải quyết tranh chấp của tổ chức mình, bao gồm:

“a) UAR được sử dụng làm mẫu cho việc soạn thảo quy tắc tố tụng của các trung tâm trọng tài. Mức độ của việc áp dụng này là khác nhau. UAR có thể được áp dụng làm tiền đề cho việc soạn thảo hoặc được tiếp thu toàn bộ vào quy tắc của các trung tâm;

b) Các trung tâm trọng tài thực hiện giải quyết tranh chấp bằng UAR hoặc áp dụng Quy tắc này để thực hiện các trợ giúp về mặt hành chính trong việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài vụ việc;

² Xem trang 1, UAR tại <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-2010-e.pdf>



c) Các trung tâm trọng tài có thể được yêu cầu thực hiện vai trò tổ chức có thẩm quyền chỉ định, theo UAR.”³

Năm 2015 và 2016, lần đầu tiên tại Việt Nam, VIAC đã áp dụng UAR thành công để giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng giữa hai doanh nghiệp Việt Nam có thỏa thuận trọng tài như sau:

“... Các bên đồng ý rằng, trong trường hợp phát sinh tranh chấp hoặc khác biệt, liên quan đến việc thực hiện Hợp đồng này, thì một trong hai bên có thể đưa vấn đề ra giải quyết tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC). Các bên thống nhất chỉ định một Trọng tài viên hoặc trong vòng mười bốn (14) ngày kể từ ngày một trong hai bên gửi cho bên còn lại văn bản yêu cầu chấp thuận chỉ định trọng tài nhưng không

có sự đồng thuận thì Trọng tài viên sẽ được chỉ định bởi Tòa án hoặc cơ quan có thẩm quyền. Các bên đồng ý rằng, tất cả các thủ tục tố tụng được thực hiện tại Việt Nam và áp dụng quy tắc trọng tài UNCITRAL. Quyết định của trọng tài là quyết định cuối cùng. Chi phí liên quan và các phí tổn phải được thanh toán theo chỉ dẫn của trọng tài viên (trong trường hợp không có sự chỉ dẫn, chi phí và các phí tổn sẽ được chia đều giữa các bên...)”.

Một số vấn đề pháp lý khác biệt nổi bật khi VIAC vận dụng UAR so với vận dụng Quy tắc tố tụng trọng tài của mình để giải quyết vụ tranh chấp nêu trên như sau:

(i) **Về hình thức trọng tài:** Theo Khoản 6 Điều 3 Luật Trọng tài Thương mại năm 2010, “Trọng tài quy chế là hình thức giải quyết tranh chấp tại một Trung

³ Xem tại http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/2012Recommendations.html



tâm trọng
tài theo quy
định của Luật này
và quy tắc tố tụng của
Trung tâm Trọng tài đó”.

Với quy định này, để được coi là trọng tài quy chế thì: *thứ nhất*, các bên phải thỏa thuận giải quyết tranh chấp tại một Trung tâm Trọng tài; *thứ hai*, việc giải quyết tranh chấp phải theo quy tắc tố tụng của Trung tâm Trọng tài đó. Trong vụ tranh chấp, các bên thỏa thuận “đưa vấn đề ra giải quyết tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam” nhưng lại thỏa thuận “áp dụng quy tắc trọng tài UNCITRAL”. Như vậy, các bên không thỏa thuận chọn hình thức trọng tài quy chế mà là chọn

hình thức trọng tài vụ việc (ad hoc) và theo thủ tục tố tụng được lựa chọn bởi các bên - UAR.

(ii) **Về chỉ định Trọng tài viên:** Trong hồ sơ vụ tranh chấp cho thấy các bên không đạt được thỏa thuận về việc chỉ định Trọng tài viên duy nhất. Tại Thỏa thuận trọng tài, các bên thống nhất trường hợp “không có sự đồng thuận thì Trọng tài viên sẽ được chỉ định bởi Tòa án hoặc cơ quan có thẩm quyền”. Thực tế, phù hợp thỏa thuận các bên, căn cứ điểm a, khoản 2, Điều 7⁴ và Điều 41⁵ của Luật Trọng tài Thương mại năm 2010, theo yêu cầu của Nguyên đơn, Tòa án Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

⁴ Đối với việc chỉ định Trọng tài viên để thành lập Hội đồng trọng tài vụ việc thì Tòa án có thẩm quyền là Tòa án nơi cư trú của bị đơn nếu bị đơn là cá nhân hoặc nơi có trụ sở của bị đơn nếu bị đơn là tổ chức. Trường hợp có nhiều bị đơn thì Tòa án có thẩm quyền là Tòa án nơi cư trú hoặc nơi có trụ sở của một trong các bị đơn đó.

⁵ Trong trường hợp các bên thỏa thuận vụ tranh chấp do một Trọng tài viên duy nhất giải quyết nhưng không chọn được Trọng tài viên trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày bị đơn nhận được đơn khởi kiện, nếu các bên không có thỏa thuận yêu cầu một Trung tâm trọng tài chỉ định Trọng tài viên, thì theo yêu cầu của một hoặc các bên, Tòa án có thẩm quyền chỉ định Trọng tài viên duy nhất.

đã ra Quyết định chỉ định Trọng tài viên duy nhất để giải quyết vụ tranh chấp này. Điều này khác với thủ tục trọng tài quy chế, nếu các bên không chọn được Trọng tài viên thì Chủ tịch Trung tâm Trọng tài sẽ chỉ định Trọng tài viên thay cho các bên⁶.

(iii) **Về việc gửi và trình tự gửi tài liệu, thông báo trong tố tụng:** phù hợp với pháp luật trọng tài Việt Nam cũng như UAR (cụ thể là tại Điều 17 UAR), việc gửi tài liệu, thông báo của các bên sẽ do bên cung cấp tài liệu gửi trực tiếp tài liệu cho bên còn lại, đồng thời gửi cho Trọng tài viên duy nhất một (01) bản thông qua VIAC và gửi cho VIAC một (01) bản (để lưu trữ). Quy trình này rất khác với hình thức trọng tài quy chế là tất các tài liệu, thông báo do các bên gửi đều phải thông qua VIAC và sau đó, VIAC sẽ chuyển cho bên còn lại và Hội đồng Trọng tài⁷.

(iv) **Về phí trọng tài:** Hội đồng Trọng tài ấn định và phân bổ phí trọng tài phù hợp thỏa thuận các bên và Điều 40 và Điều 42 UAR⁸. Khác với trọng tài quy chế, phí trọng tài là do Trung tâm Trọng tài quy định, bao gồm cả thù lao của Hội đồng trọng tài.⁹

Phù hợp với UAR, Luật Trọng tài Thương mại năm 2010, Khuyến nghị UNCITRAL, vai trò của VIAC trong vụ tranh chấp nêu trên chỉ tham gia với tư cách là chủ thể cung cấp dịch vụ hành chính và các trợ giúp để Hội đồng Trọng tài vụ việc giải quyết vụ tranh chấp hiệu quả và thành công. Sau khi nhận phán quyết trọng tài, bên thua kiện đã yêu

cầu hủy phán quyết trọng tài với lý do thủ tục tố tụng trọng tài trái với Luật Trọng tài Thương mại năm 2010 nhưng Tòa án có thẩm quyền đã bác yêu cầu hủy này. Tiếp nối thành công, bên thắng kiện đã tiến hành đăng ký thành công phán quyết trọng tài theo qui định pháp luật để có căn cứ yêu cầu cơ quan thi hành án dân sự cưỡng chế thi hành phán quyết nếu bên thua kiện không tự nguyện thi hành¹⁰.

“Như vậy, việc áp dụng thành công UAR để giải quyết tranh chấp tại VIAC đã chứng minh rằng pháp luật trọng tài và thực tiễn trọng tài của Việt Nam đã hội nhập sâu, rộng với pháp luật và thực tiễn trọng tài của thế giới. Cơ chế giải quyết tranh chấp bằng trọng tài vụ việc (ad hoc) tại các Trung tâm Trọng tài nói chung và VIAC nói riêng đã tạo thêm một phương thức giải quyết tranh chấp lựa chọn, đáp ứng tối đa nhu cầu giải quyết tranh chấp của các bên tại Việt Nam.”

Tham khảo thêm: **Quyết định số 167/2017/QĐ-ĐKPPQ về đăng ký phán quyết trọng tài vụ việc** của vụ tranh chấp nêu trong bài viết tại Tòa án nhân dân Tp. Hồ Chí Minh.■

⁶ Điều 40 Luật Trọng tài Thương mại năm 2010.

⁷ Điều 12 Luật Trọng tài Thương mại năm 2010.

⁸ Xem tại <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-2010-e.pdf>.

⁹ Khoản 2, Điều 34 Luật Trọng tài Thương mại năm 2010.

¹⁰ Khoản 2, Điều 66 Luật Trọng tài Thương mại năm 2010.



TRẢ HÀNG THEO VẬN ĐƠN ĐÍCH DANH VẤN ĐỀ KHÔNG MỚI NHƯNG CHƯA CŨ

Luật sư Ngô Khắc Lễ, Trọng tài viên VIAC

Vận đơn đích danh được dùng rất phổ biến. Với quan điểm khác nhau về việc có phải nộp vận đơn khi nhận hàng hay không của luật và phán quyết của Tòa án, Trọng tài ở một số nước, tranh chấp về vấn đề này vẫn xảy ra không ít nếu không chú ý thích đáng. Ngoài ra, thỏa thuận không rõ ràng, cụ thể trong quá trình giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán và hợp đồng vận chuyển hàng hóa về việc trả hàng theo “điện giao hàng” (telex release) đối với loại vận đơn này cũng có thể làm phát sinh tranh chấp. Những vụ tranh chấp dưới đây cho thấy một số vấn đề liên quan đến vận đơn đích danh mà các bên cần lưu ý để có thể thực hiện được ý định của mình trong hợp đồng mua bán, hợp đồng vận chuyển hàng hóa và hạn chế đến mức thấp nhất xảy ra tổn thất.



Sự việc

Năm 2016, Tòa án tại một quận của Thành phố Hải Phòng đã thụ lý đơn khởi kiện liên quan đến việc trả hàng bằng vận đơn đích danh (straight bill of lading) của chuyến hàng xuất khẩu đi Vương quốc Anh do một doanh nghiệp Việt Nam (người bán hàng) khởi kiện doanh nghiệp giao nhận vận tải. Người bán và người mua thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa rằng, ngoài những vấn đề khác, người mua trả trước một phần và sau khi trả nốt tiền hàng, người bán sẽ yêu cầu người vận chuyển/hãng tàu giao hàng cho người mua (người nhận hàng). Người mua đã trả một phần tiền hàng để người bán ký hợp đồng thuê công ty giao nhận thu xếp việc vận chuyển.

Tranh chấp

Người bán yêu cầu công ty giao nhận chỉ giao hàng cho người nhận hàng khi có điện giao hàng (telex release) của người bán. Người giao nhận cho rằng người bán không lấy vận đơn gốc nên mặc nhiên được coi là loại vận đơn đã nộp (surrendered bill of lading) và hàng được trả cho người nhận mà không cần thu hồi vận đơn gốc. Người bán cho rằng không có bằng chứng cho thấy họ không yêu cầu cấp vận đơn gốc. Việc trao đổi giữa người bán và người giao nhận về vấn đề này được thực hiện qua skype và dùng cách viết rút gọn (ví dụ: “đgh” là “điện giao hàng”). Cảng dỡ hàng là một cảng của Anh và Luật của Anh không yêu cầu nộp vận đơn loại này khi nhận hàng (xem thêm

vụ tranh chấp quốc tế dưới đây).

Quan điểm khác nhau về trả hàng theo vận đơn đích danh

Điều 86 Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2005 (“Bộ luật”) nêu: “... 2. Vận đơn có thể được ký phát dưới các dạng sau: a) Ghi rõ tên người nhận hàng, gọi là vận đơn đích danh...”. Khoản 3 Điều 89 Bộ luật nêu: “... Người có tên trong vận đơn đích danh là người nhận hàng hợp pháp” và Điều 93 của Bộ luật quy định: “Khi tàu biển đến cảng trả hàng, người vận chuyển có nghĩa vụ trả hàng cho người nhận hàng hợp pháp nếu có vận đơn gốc, giấy gửi hàng đường biển hoặc chứng từ vận chuyển khác có giá trị để nhận hàng...”.

Như vậy, theo luật Việt Nam, phải nộp vận đơn khi nhận hàng.

Vụ tranh chấp đăng trên Shipping law update, Issue 9, Autumn 2002 của Ince & Co (vụ này cũng được nêu trong sách thống kê các vụ tranh chấp của Lloyd ([2002] 2 Lloyd’s Rep 707) cho thấy phán quyết của Tòa là phải nộp vận đơn khi nhận hàng như sau:

Voss Peer (nguyên đơn) kiện APL Co Pte Ltd (bị đơn) tại Tòa phúc thẩm Singapore (Singapore Court of Appeal). Xin nói thêm, Tòa sơ thẩm Singapore đã phán quyết phải nộp vận



đơn và Bị đơn đã kháng cáo. Nguyên đơn bán một xe ô tô cho Seohwan - một công ty của Hàn Quốc và chở trên tàu của bị đơn. Bị đơn ký phát vận đơn có ghi ở phần “người nhận hàng” (consignee) là “Seohwan” và không có từ “to order” kèm theo nên được coi là “vận đơn đích danh” (cũng có tên gọi khác là “straight consigned bill of lading” với ý nhấn mạnh là giao thẳng, trực tiếp cho đúng người nhận hàng có tên trên vận đơn).

Bị đơn đã giao chiếc ô tô đó tại cảng trả hàng (port of destination) mà không thu hồi vận đơn từ người nhận hàng là Seohwan. Giữa người bán hàng (nguyên đơn) và người mua hàng (người nhận hàng) “có vấn đề” về thanh toán tiền hàng (tiền mua ô tô) nên người bán hàng đã khởi kiện để đòi bồi thường thiệt hại. Tòa phải xem xét để quyết định là có phải thu hồi vận đơn trước khi trả ô tô cho người nhận hàng hay không.

Bị đơn cho rằng vận đơn đích danh là loại vận đơn không giao dịch/chuyển nhượng được (non-negotiable), tương tự như hay giống như giấy gửi hàng đường biển (sea waybill) nên không cần phải nộp vận đơn khi trả hàng. Tuy vậy, Tòa phúc thẩm đã phân biệt “vận đơn đích danh” với “sea waybill” và phán rằng, với “vận đơn đích danh” cũng như với bất kỳ loại vận đơn nào khác, chủ tàu chỉ được trả hàng khi thu hồi vận đơn. Tòa cũng phán rằng, nếu muốn vận đơn chỉ có tác dụng như “sea waybill” thì phải thể hiện rõ ý định này bằng cách, có thể là, ghi ngay lên vận đơn hoặc có văn bản thoả thuận riêng.

Trong một vụ kiện khác cũng từ nguồn tài liệu trên (The Rafaela S [2002] 2LLR 403, Langley J), Tòa lại phán rằng, không cần phải nộp “vận đơn đích danh” khi nhận hàng. Luật có liên quan ở đây là Bộ luật hàng hải Anh (UK COGSA 1971). Tòa cho

rằng, “vận đơn đích danh” không phải là một vận đơn theo nghĩa của Section 1(4) của Bộ luật này vì vận đơn phải là “chứng từ về quyền sở hữu” (document of title) - chứng từ mà theo luật hàng hải, quyền sở hữu hàng hóa có thể được chuyển nhượng một cách đơn giản là ký hậu (endorse). Trong khi đó “vận đơn đích danh” lại không có chức năng này nên không phải là vận đơn, và vì thế, không cần phải nộp khi nhận hàng ngay cả khi trên vận đơn có dòng chữ in sẵn là phải nộp. Nguyên văn bằng tiếng Anh như sau: “The court decided that a straight bill of lading was not a bill of lading within the meaning of Section 1 (4) because the reference under that section was to a bill of lading as a “document of title”. A “document of title” was a document by which ownership in the goods themselves could be transferred simply by endorsing the document.





“Thực tiễn tranh chấp vận đơn trong hoạt động giao nhận vận tải biển quốc tế là vô cùng sống động và phong phú. Và do đó những bài học về “căn trọng” rút ra từ thực tiễn luôn đáng được lưu tâm”.

This was not a characteristic of a straight consigned bill of lading”. “The court also stated, obiter, that presentation of a straight consigned bill of lading by the consignee was not necessary in order to obtain delivery notwithstanding printed wording on the front of the bill requiring surrender of the bill against delivery”.

Bài học thực tiễn

Qua những vụ tranh chấp nêu trên, đặc biệt là vụ xảy ra tại Việt Nam, để tránh tổn thất, trong trường hợp người bán/người giao hàng cần khống chế/kiểm soát vận đơn để đảm bảo việc thanh toán tiền hàng, cần lưu ý mấy điểm sau:

- *Trường hợp người nhận hàng phải nộp vận đơn để nhận hàng:* Người thuê vận chuyển/người giao hàng cần thông báo bằng văn bản cho người giao nhận (người vận chuyển)/chủ tàu) về việc mặc dù là vận đơn đích danh nhưng người nhận hàng phải nộp vận đơn mới lấy được lệnh giao hàng (Delivery order) hoặc nhận hàng, đồng thời thông báo này cũng nên được sao gửi (Cc) cho người nhận hàng để biết. Như vậy, đối với những nước có luật giống luật Anh - không cần phải nộp vận

đơn đích danh khi nhận hàng - nhưng luật không cấm các bên có thỏa thuận khác. Vì vậy, người vận chuyển/đại lý của họ phải thực hiện yêu cầu chỉ trả hàng khi thu hồi vận đơn.

- *Trường hợp người bán (người giao hàng) không lấy vận đơn gốc mà dùng hình thức “vận đơn đã nộp” (surrendered bill of lading) và trả hàng theo điện giao hàng (telex release):* Cần thông báo bằng văn bản cho người giao nhận (người vận chuyển)/chủ tàu) về việc mặc dù là vận đơn đích danh và vận đơn đã nộp nhưng người nhận hàng chỉ nhận được lệnh giao hàng hoặc nhận hàng khi người giao nhận (người vận chuyển)/chủ tàu) nhận được điện giao hàng của người người bán (người giao hàng); đồng thời thông báo này cũng được sao gửi (Cc) cho người nhận hàng để biết.

Như vậy, với cách làm nêu trên, có thể nói, hầu như không xảy ra tranh chấp, vì các bên có liên quan coi như đã có “thỏa thuận” trước về việc trả hàng mặc dù luật pháp địa phương tại nơi trả hàng cho phép nhận hàng mà không cần nộp vận đơn gốc. ■

RỦI RO TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

NHỮNG SUY NGẪM TỪ THỰC TẾ

Nguyễn Trọng Thùy, Trọng tài viên VIAC

Sau 30 năm đổi mới, các Doanh nghiệp Việt Nam đã lớn mạnh, vững vàng và bản lĩnh hơn trên trường Quốc tế. Chúng ta đã học được nhiều từ thực tế của quá trình hội nhập và phát triển. Rủi ro thương trường trên bình diện Quốc tế là cái giá không nhỏ chúng ta phải trả. Tuy nhiên vẫn còn nhiều điều cần nêu ra trong việc ngăn ngừa hiểm họa cho các doanh nghiệp cả ở góc độ người bán lẫn người mua.

Xét về mặt rủi ro trong Thương mại quốc tế, có thể chia ra hai giai đoạn của 30 năm đổi mới: *Giai đoạn trước năm 2000* và *Giai đoạn năm 2000 đến nay*.

Giai đoạn đầu, các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu trong bối cảnh tất cả đều thiếu, nhất là vốn hoạt động. Lúc này, rủi ro chủ yếu thuộc về đối tác nước ngoài.

Là người đi vay bằng hình thức Nhập khẩu nguyên liệu sản xuất, hàng tiêu dùng trả chậm ngắn hạn (công ty Việt Nam chủ yếu là

doanh nghiệp Quốc doanh) để tích tụ tư bản, sinh lời, họ phải dựa vào vốn Ngân hàng, kể cả bảo lãnh nhập khẩu. Ngân hàng Thương mại lúc bấy giờ càng lung để củng cố doanh nghiệp Trung ương lẫn địa phương. Kênh huy động vốn qua tín dụng thương mại trên cơ sở bảo lãnh ngân hàng đã được Vietcombank phát huy tối đa, nhằm hỗ trợ các địa phương trong những năm cuối thập niên 80, đầu 90. Vietcombank dưới áp lực của nền kinh tế địa phương, đã có lúc “gây gánh nợ” bởi

L/C quá hạn, uy tín ngày càng giảm. Hệ lụy là các nhà xuất khẩu nước ngoài, nhất là Nhật Bản chịu rủi ro càng lớn.

Tuy nhiên, do nắm về thể chế chính trị và cơ chế điều hành kinh tế của Việt Nam, các nhà xuất khẩu hiểu được bản chất của rủi ro: do người mua thiếu vốn, ngân hàng và nhà nhập khẩu đều là doanh nghiệp nhà nước, chỉ mới làm quen nền kinh tế thị trường. Do vậy, họ đã hành động theo cách hợp lý nhất: gây áp lực các quan chức địa phương (thậm chí cả Trung ương) và





“Rủi ro thương trường trên bình diện quốc tế là cái giá không nhỏ chúng ta phải trả, đó là tất yếu của hội nhập và phát triển. Tuy nhiên vẫn còn nhiều điều cần nêu ra trong việc ngăn ngừa hiểm họa cho các doanh nghiệp cả ở góc độ người bán lẫn người mua.”

Ngân hàng nhà nước để buộc phía Việt Nam trả nợ.

Tôi còn nhớ một sự kiện hy hữu. Năm 1990, một công ty của Nhật bán hàng cho công ty của thành phố Hồ Chí Minh bằng L/C trả chậm do ngân hàng lớn phát hành. Đã quá hạn rất lâu, công ty đòi nợ cả doanh nghiệp lẫn ngân hàng nhưng không thành công. Một lần họ đến ngân hàng gặp vị Phó Giám Đốc phụ trách Thanh toán xuất nhập khẩu. Thật không may cho vị lãnh đạo này là đang trong tâm lý căng thẳng vì áp lực trả nợ thì công ty Nhật lại đổ thêm dầu vào lửa, ông ta đã có một buổi làm việc căng thẳng và thái độ không được mềm mỏng, khôn khéo. Sự thiếu kiềm chế đó đưa dẫn đến quyết định của phía chủ nợ: bay ra Hà Nội xin gặp Thống đốc ngân hàng nhà nước phản ánh sự việc trên. Kết cục buồn là vị Phó Giám Đốc phải ra đi.

Các ngân hàng thương mại trong giai đoạn này, đặc biệt là những năm sau đổi mới 1987, luôn mang nặng ý thức và tâm lý (và thực tế như vậy): là ngân hàng quốc dân, hoạt động vì sự phát triển kinh tế của Trung ương và địa phương, khó khăn về thanh toán cũng chính là khó khăn chung lúc bấy giờ của đất nước. Họ là bề nổi của sự rệu rã từ nền kinh tế chưa thoát khỏi cơ chế Kế hoạch hóa, tập trung quan liêu, bao cấp. Do vậy, chẳng có gì mà sợ mất uy tín và muốn lấy lại thanh danh cũng không thể. Các ngân hàng thương mại trên thế giới đã quyết định không chiết khấu chứng từ theo L/C do ngân hàng Việt Nam phát hành, bởi sự rủi ro quá lớn. Thời kỳ đó, việc nhà xuất khẩu nước ngoài tự đi đòi nợ nhà nhập khẩu và ngân hàng phát hành L/C là chuyện gần như đương nhiên.

Về phía nhà xuất khẩu Việt Nam, giai đoạn này gần như không chịu rủi ro



nào về thanh toán bởi đã có đảm bảo bằng L/C của ngân hàng nước ngoài. Hơn nữa, nước ta lúc đó chủ yếu là nhập siêu, xuất khẩu còn nhỏ lẻ, manh mún.

Giai đoạn sau, từ Thập niên đầu của Thế kỷ 21, lại là chuyện gần như ngược lại. Nền kinh tế Việt Nam phát triển mạnh, trong đó đầu tư FDI tăng cao, kim ngạch xuất nhập khẩu liên tục đạt mức kỷ lục. Các doanh nghiệp đã qua thời kỳ tích lũy tư bản, nguồn vốn lớn từ xã hội được đầu tư trực tiếp vào doanh nghiệp hay qua kênh ngân hàng thương mại. Thị trường Việt Nam có sức thu hút mạnh, hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện, doanh nghiệp tăng nhanh, cạnh tranh sôi động trên cơ sở tự do kinh doanh. Hệ thống ngân hàng nhà nước qua nhiều thăng trầm, đã ổn định và giành được vị thế vững vàng trong nước và trên trường quốc tế.

Doanh nghiệp ta đã trưởng thành về nhiều mặt trong đó có cạnh tranh trong

thương mại quốc tế.

Tuy nhiên, có giao dịch thương mại là có rủi ro. Nhưng rủi ro giai đoạn này khác với thời kỳ sau đổi mới, đó là phần lớn được chuyển từ đối tác nước ngoài, sang các nhà xuất nhập khẩu Việt nam.

Doanh nghiệp Việt Nam hầu như không nhập khẩu hàng trả chậm vì không cần nguồn vốn thương mại và ngân hàng nhà nước cũng xiết chặt cơ chế bảo lãnh này. Các ngân hàng thương mại thực thi nghiêm túc các chuẩn mực của thông lệ quốc tế trong bảo lãnh và thanh toán.

Đặc điểm của rủi ro mà doanh nghiệp ta hứng chịu là sự lừa đảo có tính chất quốc tế, hay sự gian lận thương mại và gian dối của nhà xuất nhập khẩu nước ngoài. Tâm lý của nhiều doanh nghiệp là nỗ lực bán được hàng, giải phóng tồn kho và dễ tin vào đối tác, xem nhẹ yếu tố phòng ngừa rủi ro. Do vậy, họ chú trọng vào công tác tiếp thị, khai thác thị trường, cạnh tranh... bỏ lơ công tác điều tra, nghiên cứu đối tác mà vốn dĩ nó đòi hỏi nhiều thời gian và thông tin, đặc biệt là thông tin từ nước bản địa.

Có rất nhiều hình thức lừa đảo, gian lận, cả trong giao dịch xuất khẩu và nhập khẩu, nhưng ta sẽ tránh được nếu nắm rõ đối tác. Các doanh nghiệp

không có thói quen bay sang tận nơi để “thị sát” hoạt động kinh doanh của đối tác dẫn đến sai lầm, tin ở các giao dịch thông thường.

Một trong rất nhiều cạm bẫy đối tác “giương ra” là chuyển tiền 30% ứng trước, để doanh nghiệp ta tin tưởng, giao hàng 100% theo phương thức DA/DP hoặc trả trước 70% còn lại sau khi nhận hàng. Kết quả kẻ lừa đảo lấy chứng từ nhận hàng và tự... giải tán. Ngay cả khi ta nhập khẩu hàng bằng L/C, tiền phải trả để có bộ chứng từ nhận hàng, nhưng đó là những công-ten-nơ toàn... rác. Làm sao mà khiêu nại vì chúng là những tên lừa đảo? Bọn chúng lập trang web để lừa đảo sau khi nghiên cứu kỹ công ty Việt Nam. Thương mại điện tử rất dễ bị lợi dụng nếu không điều nghiên đối tác, và trong thực tế rất nhiều nạn nhân là doanh nghiệp chúng ta. Rồi nữa, ngay cả nhà xuất khẩu đề nghị mở L/C bọn chúng cũng đồng ý. Nhưng L/C chỉ là hình thức, bởi có điều khoản vô hiệu hóa trách nhiệm thanh toán của ngân

hàng phát hành, nhưng người bán Việt Nam vẫn đồng ý giao hàng. Kết cục, bọn lừa đảo nhận hàng vì có B/L gửi theo hàng nhưng từ chối thanh toán. Ngân hàng miễn trách nhiệm và gửi trả lại chứng từ.

Nghiên cứu một số vụ lừa đảo, điểm nổi bật là doanh nghiệp quá tin người, tin đến mức ấu trĩ. Họ bỏ qua việc điều nghiên đối tác, khi thấy “hời” trong doanh số và đơn giá là bỏ qua yếu tố rủi ro. Có công ty xuất khẩu bất kể cảnh báo của ngân hàng về rủi ro trong điều khoản L/C, không yêu cầu đối tác sửa đổi mà cứ giao hàng. L/C chỉ là tờ giấy không hơn không kém, nếu có điều kiện đặc biệt loại bỏ nghĩa vụ ngân hàng. Hợp đồng thương mại cũng sơ sài, bất lợi cho phía Việt Nam nhưng vẫn kí và thực hiện, từ đó tạo điều kiện để phía nước ngoài giao hàng không như mong muốn, gây ra kiện tụng mà phía ta là kẻ thua kiện.

Trong 2016, một kẻ lừa đảo đã khuynh

đảo thị trường thủy sản Việt Nam, bằng những cú lừa nhập khẩu thủy sản từ gần chục doanh nghiệp trong VASEP. Điều nổi bật là mảnh lời lừa đảo khá...chính thống, nhưng vẫn có giá trị...hơn triệu USD.

Do vậy, yếu tố con người quyết định tất cả, con người ở đây là đối tác nước ngoài. Khi ta xử lý tốt khâu điều nghiên thì đó sẽ là chìa khóa mở cửa ra sân chơi rộng lớn nhưng đầy cạm bẫy. Nếu đối tác trung thực, thiện chí, mọi vấn đề nhỏ lẻ không cơ bản đều được giải quyết nhanh gọn và an toàn.

Vai trò ngân hàng trong tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp xuất nhập khẩu là rất quan trọng nhưng đây lại là điểm yếu cố hữu của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Sự lớn mạnh và uy tín của nhà băng không chỉ là thực thể qua vốn, mạng lưới... mà qua khả năng làm “thượng đế” hài lòng. Các ngân hàng thương mại của ta chưa bao giờ cùng doanh nghiệp sang tận nước nhập khẩu gặp ngân hàng đại lý và nhà nhập khẩu để giải quyết vấn đề thanh toán hay lấy lại hàng hóa để bán trên thị trường mỗi khi bị từ chối. Một ngân hàng thương mại, khi nhận chứng từ đủ điều kiện thanh toán lại bị trả về, thông báo công ty xuất khẩu đến nhận: “Trách nhiệm trả tiền là của ngân hàng phát hành, nhưng họ như vậy, dù chúng tôi đã hết sức để bảo vệ doanh nghiệp, cũng đành chịu”. Lời giải thích đó đã thể hiện khả năng hỗ trợ nhà xuất khẩu như thế nào ?

Điều quan trọng nhất trong hỗ trợ doanh nghiệp xuất nhập khẩu là cung cấp thông tin các đối tác nước ngoài. Các ngân hàng lớn như Vietcombank, Vietinbank, BIDV đều đáp ứng tốt nhu cầu này cho doanh nghiệp qua hệ thống ngân hàng đại lý quốc tế nhưng chi phí khá cao. Ngân hàng nhà nước cũng có kênh thông tin về doanh nghiệp nước ngoài phục vụ các ngân hàng thương mại. Như thế các điều kiện là rất “cần”, nhưng chưa “đủ” mà phải có sự quan tâm khai thác của doanh nghiệp Việt Nam. Nhưng chúng ta đã không làm được điều này, để rồi ôm lấy rủi ro mà lẽ ra không đáng có. Phải chăng đây là cái giá của việc kinh doanh thiếu bài bản, thiếu tính chuyên nghiệp và mang tính phiên lưu?■

VIAC SỔ LIỆU THỐNG KÊ NĂM 2016

155

VỤ TRANH CHẤP MỚI



49

NGÀY
THỜI GIAN GIẢI QUYẾT
TRANH CHẤP NGẮN NHẤT



278

LẦN
CHỌN/ CHỈ ĐỊNH
TRỌNG TÀI VIÊN



300

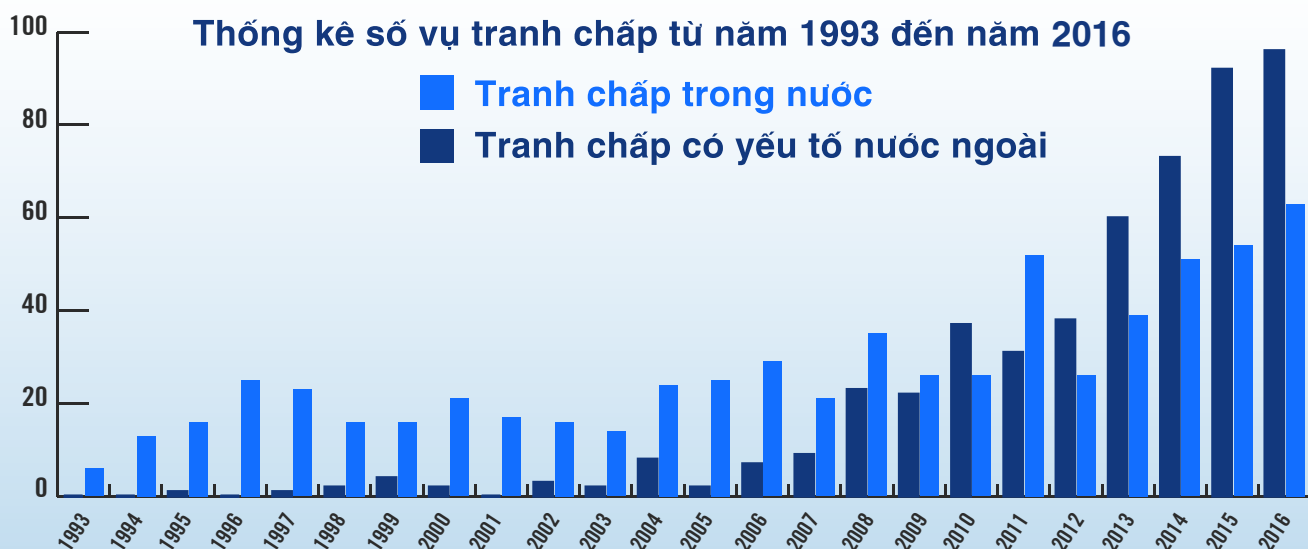
SỰ KIỆN
(ƯỚC TÍNH)



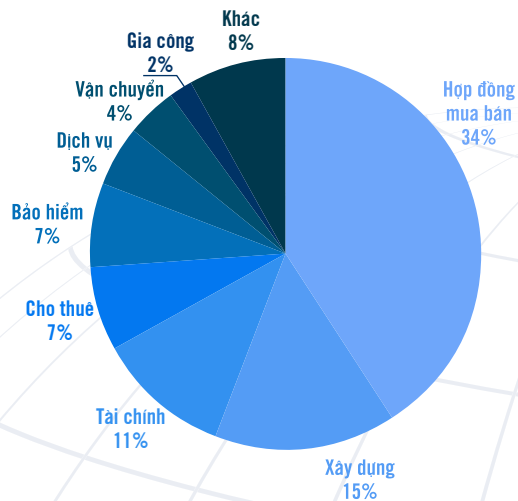
ẤN PHẨM:

101 CÂU HỎI - ĐÁP VỀ
CÔNG ƯỚC CỦA LIÊN HỢP QUỐC VỀ HỢP ĐỒNG
MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ (CISG)

Trong năm 2016, tỉ lệ vụ tranh chấp trong nước chiếm hơn 50%, điều này càng khẳng định vị trí dẫn đầu của VIAC về trọng tài thương mại tại Việt Nam.

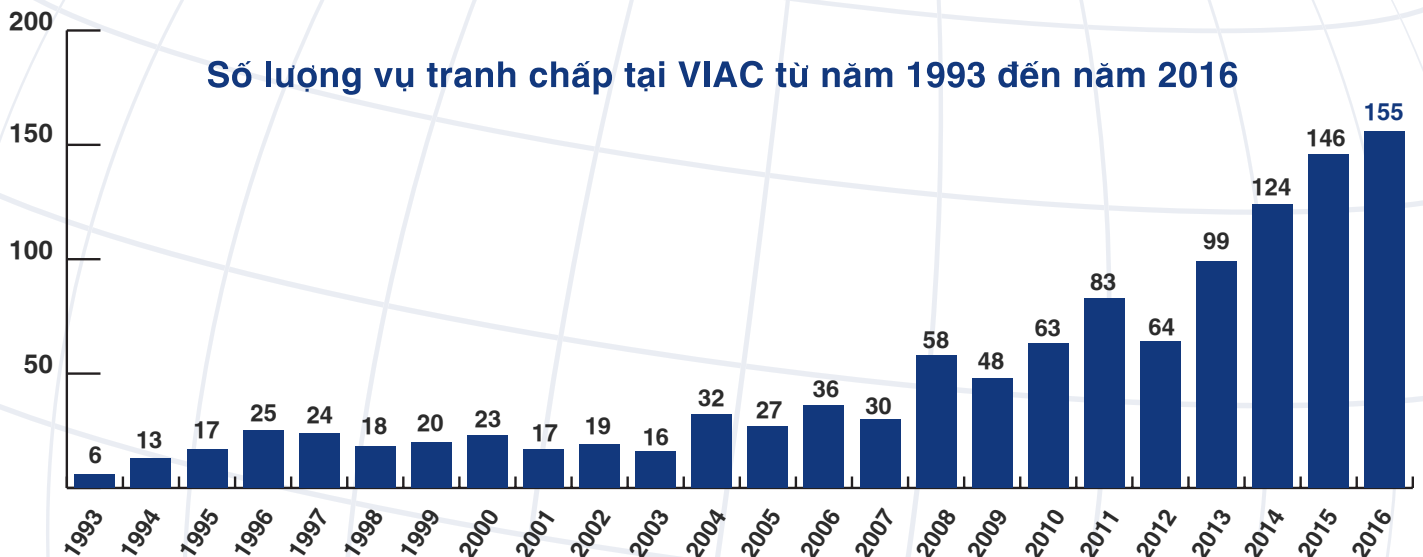


Các loại tranh chấp được giải quyết tại VIAC

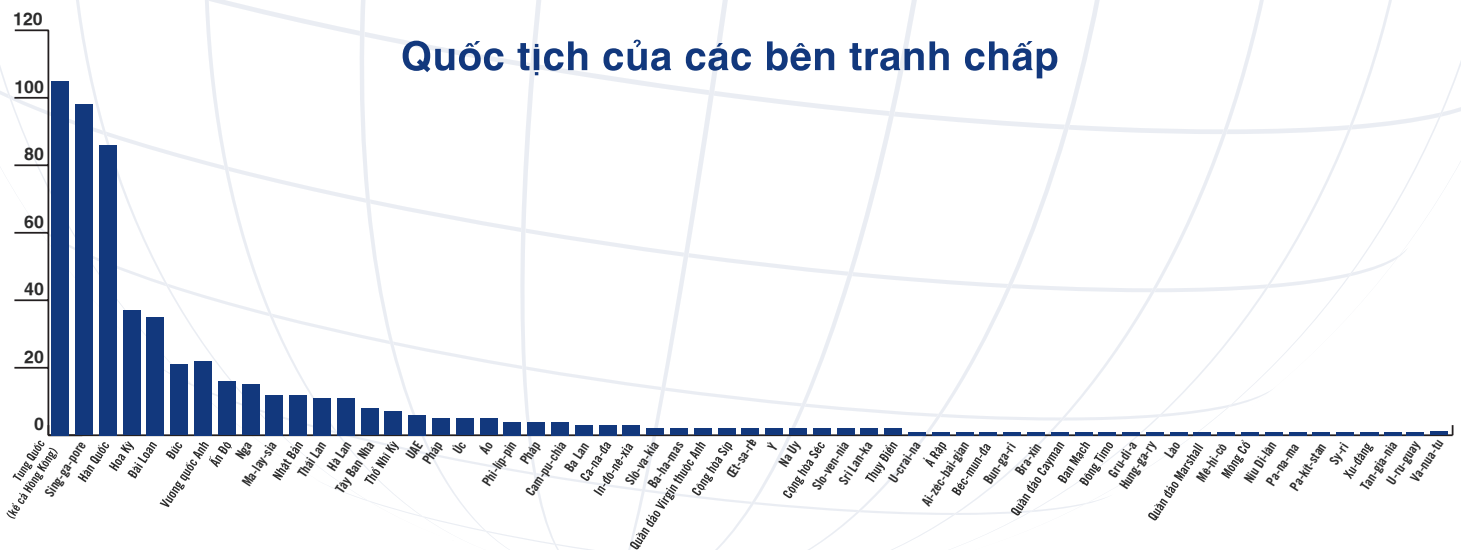


VIAC là trung tâm trọng tài DUY NHẤT tại Việt Nam giải quyết các vụ việc mang tính ĐA DẠNG về ngành nghề trong lĩnh vực thương mại cũng như quốc tịch của các bên tranh chấp.

Số lượng vụ tranh chấp tại VIAC từ năm 1993 đến năm 2016



Quốc tịch của các bên tranh chấp



SỰ KIỆN SẮP TỚI CỦA VIAC



ALB Vietnam 2017 In-House Legal Summit

Tp. Hồ Chí Minh



Hội thảo về Hòa giải thương mại và Tranh chấp trong lĩnh vực tín dụng

Hà Nội



Hội thảo về Trọng tài thương mại quốc tế

Hà Nội (13/07/2017)
Tp. Hồ Chí Minh (14/07/2017)



FIDIC Asia Pacific Contract Users' Conference

Hà Nội



SỰ KIỆN TRONG KHU VỰC



HKIAC Arbitrator Training Series: Managing Tricky in Arbitral Process

Thượng Hải



3rd Annual GAR Live Singapore

Singapore



3rd ICC Asia Conference on International Arbitration

Singapore



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

TÒA NHÀ VCCI

SỐ 9 ĐÀO DUY ANH

ĐỒNG ĐA, HÀ NỘI

TEL: 024 574 4001

FAX: 024 574 3001

EMAIL: INFO@VIAC.ORG.VN

WEBSITE: VIAC.VN