BỘ TƯ PHÁP

HỖ TRỢ PHÁP LÝ LIÊN NGÀNH

HIỆP HỘI DNNVV VIỆT NAM
TRUNG TÂM HỖ TRỢ PHÁP LUẬT
VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

BẢN TIN ĐIỆN TỬ

TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG, NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CẦN QUAN TÂM

Hà Nội, tháng 10 năm 2022

MỤC LỤC

1 Tranh chấp hợp đồng thương mại và những điều cần lưu ý khi phát sinh tranh chấp

ThS. Nguyễn Thị Thanh Bình

4 Bàn về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa

ThS. Vũ Hải Việt

11 Thời điểm chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa - một số vấn đề pháp lý cho doanh nghiệp

ThS. Nguyễn Văn Huy

15 Chủ động phòng ngừa tranh chấp, lừa đảo trong thương mại quốc tế, những vấn đề doanh nghiệp cần quan tâm

TS. LS Nguyễn Hồng Thái, ThS. LS. Nguyễn Thị Hồng Liên

20 Những lưu ý về ưu và nhược điểm của phương thức giải quyết tranh chấp thương mại tại tòa án, doanh nghiệp nhỏ và vừa cần quan tâm

Đỗ Hà Anh

25 Lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng phương thức trọng tài, xu hướng tất yếu dành cho các doanh nghiệp

ThS. Vũ Hải Việt, Đỗ Hà Anh

31 Trung tâm hòa giải thương mại, phương thức giải quyết tranh chấp mới các doanh nghiệp có thể lựa chọn

TS.LS. Nguyễn Hồng Thái, ThS. LS. Nguyễn Thị Hồng Liên, LS. Phạm Thị Vân

38 Thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại của tòa án trong điều kiện mới hội nhập quốc tế

TS. Trần Văn Duy

38 Tình hình giải quyết án tranh chấp kinh doanh, thương mại tại TAND TP. Hà Nội và kiến nghị giải pháp nâng cao chất lượng, tiến độ giải quyết

TS.LS. Nguyễn Hồng Thái, ThS. LS. Nguyễn Thị Hồng Liên, LS. Phạm Thị Vân

50 Hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền - trách nhiệm thuộc về ai

Đỗ Hà Anh

50 Một số vụ việc tranh chấp thương mại liên quan đến "sự kiện bất khả kháng" trong bối cảnh đại dịch Covid-19

TS. Trần Văn Duy

61 Tranh chấp về hợp đồng điện tử và giải quyết tranh chấp trong hợp đồng điện tử những vấn đề doanh nghiệp cần lưu ý

Luật sư Nguyễn Thanh Hà

"Tác giả chịu trách nhiệm về nội dung, quyền tác giả theo quy định của pháp luật. Quan điểm trong nghiên cứu này là của tác giả và Trung tâm Hỗ trợ pháp luật và Phát triển nguồn nhân lực; không đại diện cho quan điểm của Ban Quản lý Chương trình hỗ trợ pháp lý liên ngành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2021-2025 và Bộ Tư pháp"

TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI VÀ NHỮNG ĐIỀU CẦN LƯU Ý KHI PHÁT SINH TRANH CHẤP*

*** ThS. Nguyễn Thị Thanh Bình**
Học viện Hành chính Quốc Gia

Thời gian qua, gắn liền với chính sách mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế thì hoạt động kinh tế nội địa cũng có những bước phát triển mạnh mẽ. Các thương vụ, giao dịch thương mại trở nên đa dạng và tăng nhanh. Trong đó, hợp đồng thương mại là vấn đề quan tâm chung giữa các thương nhân hay nhiều bên liên quan trong giao dịch thương mại. Thực tế cho thấy, số lượng hợp đồng thương mại gia tăng tỷ lệ thuận với việc tranh chấp hợp đồng thương mại xảy ra ngày càng đa dạng và phức tạp. Điều này đặt ra bài toán khó cho các thương nhân trước khi quyết định bước vào mỗi "cuộc chơi" trên thương trường, bởi lẽ rủi ro phát sinh từ các tranh chấp hợp đồng thương mại là luôn luôn có.

Để giúp các doanh nghiệp trong đó đa phần là doanh nghiệp nhỏ và vừa, có cái nhìn cơ bản về tranh chấp hợp đồng thương mại và những vấn đề cần lưu ý khi phát sinh tranh chấp, từ đó có giải pháp lựa chọn các hình thức giải quyết tranh chấp sao cho hiệu quả, tiết kiệm chi phí và thời gian, bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp. Trong phạm vi bài viết, chúng tôi đi sâu vào phân tích những vấn đề về tranh chấp hợp đồng thương mại và những lưu ý khi sảy ra tranh chấp hợp đồng thương mại.

Ảnh minh họa (Nguồn: Internet)

Trước hết, về khái niệm Tranh chấp hợp đồng thương mại (hay nói ngắn gọn là tranh chấp thương mại) được hiểu là những tranh chấp phát sinh do việc một hoặc nhiều bên trong quan hệ hợp đồng thương mại không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các thỏa thuận và cam kết được ghi nhận tại hợp đồng trong quá trình hoạt động thương mại.

Tranh chấp hợp đồng thương mại thường có các đặc điểm cơ bản sau đây:

- Có quan hệ hợp đồng thương mại tồn tại giữa các bên;

- Có sự vi phạm nghĩa vụ (hoặc cho rằng là vi phạm nghĩa vụ) của một bên trong quan hệ đó;

- Có sự bất đồng ý kiến của các bên về sự vi phạm hoặc xử lý hậu quả phát sinh từ sự vi phạm;

- Tranh chấp hợp đồng thương mại thường hình thành từ sự vi phạm hợp đồng nhưng không phải sự vi phạm nào cũng dẫn đến tranh chấp hợp đồng. Vấn đề cần đặt ra ở đây là làm sao để có thể nhận diện và tiên liệu được các rủi ro nhằm ngăn ngừa các khả năng, nguy cơ xảy ra tranh chấp thương mại. Để làm được điều đó, các bên cần lưu ý những vấn đề sau đây về tranh chấp hợp đồng thương mại:

Thứ nhất, các bên là chủ thể có quyền cao nhất để tự định đoạt việc giải quyết tranh chấp (trừ những quan hệ hợp đồng ảnh hưởng đến lợi ích của nhà nước). Điều này thể hiện ở việc các bên có thể lựa chọn một phương thức giải quyết tranh chấp theo ý chí của mình, trong đó có thể kể đến các hình thức sau đây:

Thương lượng: Là hình thức giải quyết tranh chấp không cần có sự can thiệp của bên thứ ba. Luật sư có thể tham gia với vai trò tư vấn cho các bên về chiến lược, mục tiêu, điểm mạnh và điểm yếu trong đàm phán để từ đó các bên có thể tự gặp

gỡ và thỏa thuận, trao đổi giải quyết các vấn đề bất đồng.

Hòa giải thương mại (Nguồn: Internet)

Hòa giải: Là việc thuyết phục các bên đồng ý chấm dứt xung đột một cách ổn thỏa. Điểm khác cơ bản giữa thương lượng và hòa giải là trong hòa giải có sự tham gia của bên thứ ba với tư cách người trung gian đứng ra dàn xếp việc giải quyết xung đột giữa các bên.

Tổ chức tài phán: Khi thương lượng và hòa giải không có kết quả, các bên có thể tiến hành khởi kiện vụ việc ra một cơ quán có thẩm quyền để giải quyết. Hiện nay, ở Việt Nam có hai cơ quan chủ yếu thường xuyên thụ lý và giải quyết các tranh chấp về thương mại là: 1) Trọng tài: Là phương thức giải quyết tranh chấp trong hoạt động thương mại, được tiến hành bởi một hội đồng trọng tài. Theo Khoản 5 Điều 61 của Luật Trọng tài thương mại 2010, phán quyết của trọng tài sẽ có giá trị chung thẩm và có hiệu lực kể từ ngày ban hành. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng theo quy định tại khoản 1 Điều 5 của Luật Trọng tài thương mại 2010, cơ chế giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài chỉ được áp dụng khi các bên có sự thỏa thuận rõ ràng và cụ thể về việc lựa chọn trọng tài để giải quyết, nếu không, mặc nhiên các tranh chấp này chỉ có thể được giải quyết bởi tòa án có thẩm quyền; 2) Tòa án: Là cơ quan tư pháp của nhà nước Việt Nam có chức năng xét xử. Theo Điều 30 của Bộ luật Tố tụng dân sự 2015, tòa án có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp liên quan đến hoạt động kinh doanh, thương mại, bao gồm cả tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại. Khác với cơ chế giải quyết bằng trọng tài, theo quy định tại Điều 17 của Bộ luật Tố tụng dân sự 2015, một vụ án được giải quyết tại tòa án sẽ phải trải qua hai cấp xét xử sơ thẩm và phúc thẩm. Theo đó, bản án hoặc quyết định sơ thẩm của tòa án có thể bị kháng cáo, kháng nghị để tiếp tục xét xử phúc thẩm.

Tùy thuộc vào mức độ và tính chất phức tạp của tranh chấp thương mại mà các bên có thể chủ động cân nhắc những phương án nói trên để phù hợp với hoàn cảnh thực tế mà vốn dĩ không ai có quyền thay thế định đoạt. Có chăng việc các bên thứ ba khác tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp chỉ mang tính chất hỗ trợ và làm "xúc tác" để dung hòa các mâu thuẫn đang hiện hữu trong quan hệ hợp đồng, không thể chi phối quyền quyết định cuối cùng của các bên trong hợp đồng thương mại.

Thứ hai, tranh chấp hợp đồng thương mại luôn gắn liền với lợi ích của các bên. Đây là hai phạm trù không thể tách rời nhau bởi lẽ tranh chấp thương mại bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân khác nhau bao gồm cả nguyên nhân chủ quan như chiến lược và mục tiêu kinh doanh của các bên thay đổi, sự mất cân bằng về tài chính của doanh nghiệp, … hoặc các nguyên nhân khách quan như sự biến động của thị trường, sự kiện bất khả kháng, tác động của sự thay đổi chính sách pháp luật, … dẫn đến kết quả là quá trình thực hiện hợp đồng thương mại không thể đạt được mục đích cuối cùng như mong muốn của các bên tham gia. Điều này làm nảy sinh các xung đột về lợi ích và tiềm ẩn khả năng trở thành tranh chấp thương mại nếu không được kịp thời giải quyết.

Thứ ba, cơ quan và địa điểm giải quyết tranh chấp là một trong những vấn đề mà các bên thận trọng cân nhắc. Trong quan hệ hợp đồng thương mại quốc tế, các bên tham gia sẽ đến từ nhiều quốc gia khác nhau. Do đó, trường hợp hợp đồng không quy định cụ thể, việc xác định cơ quan có thẩm quyền giải quyết

tranh chấp luôn là vấn đề gây ra tranh cãi bởi lẽ, các bên khó có thể am hiểu được pháp luật của một quốc gia khác để tự bảo vệ cho quyền lợi của mình trước bên đối tụng. Ngoài ra, việc địa điểm giải quyết tranh chấp thuộc lãnh thổ của một quốc gia khác còn gây tốn thời gian và hao tổn chi phí cho việc di chuyển, tham gia tố tụng, những khoản tiền này thậm chí có thể nhiều hơn giá trị lợi ích mà các bên có thể đạt được khi tranh chấp được giải quyết.

Hiện nay pháp luật quốc tế cũng đã phát triển hơn với hệ thống các điều ước quốc tế song phương và đa phương giải quyết phần nào các quan hệ thương mại mang tính chất đa quốc gia. Song, pháp luật quốc tế nhìn chung cũng chỉ điều chỉnh những vấn đề chung nhất, không thể điều chỉnh cặn kẽ mọi khía cạnh pháp lý của từng hợp đồng thương mại cụ thể.

Thứ tư, về thời hiệu khởi kiện tranh chấp kinh doanh thương mại, theo quy định tại Điều 319 của Luật Thương mại 2005, thời hiệu khởi kiện đối với các tranh chấp về hợp đồng thương mại là 2 năm kể từ ngày mà quyền và lợi ích hợp pháp của một bên của hợp đồng bị xâm phạm. Do đó, khi phát sinh tranh chấp, các bên cần lưu tâm đến vấn đề thời hiệu để kịp thời tiến hành khởi kiện vụ án ra các cơ quan tài phán, tránh trường hợp để kéo dài thời gian dẫn đến mất quyền khởi kiện.

BÀN VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

ThS. Vũ Hải Việt
Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, Bộ Tư pháp

Xã hội ngày càng phát triển, kéo theo các hoạt hợp đồng mua bán hàng hóa ngày càng phát triển và đa dạng nên hợp đồng thương mại là một trong những hợp đồng diễn ra phổ biến. Cùng với đó, các tranh chấp thương mại nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa nói riêng ngày càng gia tăng về số lượng cũng như sự phức tạp của từng vụ việc. Khi tiến hành ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá, các chủ thể giao kết đều có thiện chí trong việc hợp tác; làm ăn kinh doanh với nhau. Tuy nhiên, trong quan hệ mua bán việc xảy ra tranh chấp; mâu thuẫn trong quá trình thực hiện là điều không thể tránh khỏi. Trong phạm vi bài viết này, tác giả tập trung bàn về một số nội dung đê giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa: Tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá là gì? Phương thức giải quyết ra sao? Việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả, nhanh chóng và đúng pháp luật là điều không dễ.

1. Khái quát về tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá

Theo Từ điển tiếng Việt (2008) của Trung tâm Từ điển học, Nxb. Đà Nẵng, định nghĩa thuật ngữ "tranh chấp" là tranh giành nhau một cách giằng co cái không rõ thuộc về bên nào; thường là trong vấn đề quyền lợi giữa hai bên.

Hình minh họa (Nguồn: Fool)

Vậy, tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá có thể hiểu là những mâu thuẫn, bất đồng về quyền lợi và nghĩa vụ giữa các chủ thể tham gia trong hợp đồng mua bán hàng hóa mà chủ yếu là liên quan đến việc thực hiện hoặc không thực hiện quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng mua bán hàng hóa. Tranh chấp có thể phát sinh từ nội dung của hợp đồng, giải thích hợp đồng, quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng, trách nhiệm bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng,... Cụ thể hơn, thì việc một trong các bên đã thực hiện hoặc không thực hiện; thực hiện không đầy đủ một hành vi nào đó được quy định trong hợp đồng mua bán hàng hóa làm ảnh hưởng cho bên còn lại gây thiệt hại về vật chất hoặc uy tín. Tranh chấp cũng có thể phát sinh từ các điều khoản khác trong hợp đồng mua bán hàng hóa như: giải thích hợp đồng; trách nhiệm bồi thường thiệt hại; phạt vi phạm…

2. Đặc điểm của tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa

Như đã trình bày ở trên việc ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa đem lại cho các bên nhưng lợi ích sẽ đạt được sau khi hoàn thành giao dịch; đi cùng với lợi ích đó là nghĩa vụ ràng buộc các bên phải thực hiện. Tranh chấp hợp đồng được phát sinh khi các bên đã có hành vi vi phạm nghĩa vụ đó có thể là hành vi vi phạm hợp đồng hoặc hành vi vi phạm cơ bản được quy định trong Luật Thương mại năm 2005. Dưới đây là một số đặc điểm cơ bản của tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa:

Một là, *có mẫu thuẫn.*

Đây là những mâu thuẫn được phát sinh từ chính các hoạt động mua bán hàng hóa đã thoả thuận.

Hai là, *có sự vi phạm hợp đồng.*

Khoản 12 Điều 3 Luật Thương mại năm 2005 quy định*: "Vi phạm hợp đồng là việc một bên không thực hiện, thực hiện không đầy đủ hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ theo thoả thuận giữa các bên hoặc theo quy định của Luật này"*. Đây là căn cứ làm phát sinh tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa. Sự vi phạm này có thể là giao hàng không đủ; không đúng thời gian; chất lượng hàng hóa không đúng như thỏa thuận hay thanh toán không đúng như cam kết… Nghĩa vụ quy định trong hợp đồng là bắt buộc; nếu một trong các bên không làm đúng như cam kết là có sự vi phạm hợp đồng.

Ba là, *có thiệt hại đối với bên bị vi phạm.*

Khi đã có hành vi vi phạm xảy ra thì tất yếu sẽ có thiệt hại. Đây là một căn cứ để bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vị phạm phải bồi thường thiệt hại cho hành vi đã gây ra. Nghĩa vụ chứng minh thiệt hại là của bên bị vi phạm theo quy định Điều 304 Luật Thương mại năm 2005.

Bốn là, *có lỗi của bên vi phạm.*

Lỗi là căn cứ để xác định xem bên vi phạm có phải chịu trách nhiệm hành vi của mình hay không? nếu lỗi thuộc về bên bị vi phạm thì đương nhiên không có trách nhiệm bồi thường phát sinh. Nguyên tắc xác định lỗi dựa trên suy đoán lỗi; theo đó mọi hành vi không thực hiện; thực hiện không đúng hợp đồng đều bị suy đoán là có lỗi (trừ trường hợp bên vi phạm chứng minh được là mình không có lỗi). Khi áp dụng chế tài đối với bên vi phạm; bên bị vi phạm cũng như cơ quan tài phán, không có nghĩa vụ chứng minh lỗi của bên vi phạm.

Năm là, *có sự liên hệ giữa hành vi vi phạm với thiệt hại xảy ra*

Hành vi vi phạm chính là nguyên nhân dẫn đến hậu quả là thiệt hại đối với bên bị vi phạm. Mối quan hệ này được xác định khi hành vi vi phạm và thiệt hại thực tế có mối liên hệ nội tại, tất yếu. Hành vi vi phạm là nguyên nhân trực tiếp gây ra thiệt hại. Bên có hành vi vi phạm hợp đồng chỉ phải bồi thường thiệt hại khi thiệt hại xảy ra là kết quả tất yếu của hành vi vi phạm hợp đồng.

3. Nguyên nhân phát sinh tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa

Khi xét đến các nguyên nhân có thể dẫn đến tranh chấp trong hợp đồng mua bán hàng hóa thì cần phân loại thành nguyên nhân khách quan và chủ quan để có được cái nhìn tổng quát về các nguyên nhân có thể làm phát sinh tranh chấp. Các nguyên nhân được đề cập dưới đây chỉ xét đến hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước không có yếu tố nước ngoài.

3.1. Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, hoạt động mua bán hàng hóa luôn chịu sự tác động của chính sách kinh tế của nhà nước như: Chính sách về thuế; biến động giá cả thị trường;… làm ảnh hưởng đến lợi ích của các bên trong quá trình thực hiện dẫn đến tranh chấp.

Thứ hai, các bên trong hợp đồng thường ký kết thoả thuận các điều khoản miễn trách nhiệm khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra. Tuy nhiên, do không thể lường trước được nên khi có vấn đề xảy ra các bên xảy ra mâu thuẫn về việc xác định sự kiện phát sinh có phải là bất khả kháng hay không? Từ đó dẫn đến tranh chấp trong hợp đồng.

3.2. Nguyên nhân chủ quan

Tranh chấp trong hợp đồng mua bán hàng hóa thường chủ yếu do một trong các bên có hành vi vi phạm nội dung trong hợp đồng. Cụ thể sau:

Thứ nhất, do ý chỉ chủ quan của các bên trong việc giao kết hợp đồng. Trong quá trình giao kết các bên đã bỏ qua nhưng quy định; điều khoản cơ bản và nhanh chóng ký kết thực hiện mua bán dẫn đến rủi ro cao; khi đó phát sinh tranh chấp.

Thứ hai, các bên cố tình không thực hiện đúng những gì đã cam kết vì lý do nào đó. Ở

đây, có thể hiểu bất kì thỏa thuận nghĩa vụ nào mà một trong các bên thực hiện không đúng như thỏa thuận. Biểu hiện dưới dạng hành động hoặc không hành động.

4. Tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa thường gặp và các phương thức giải quyết tranh chấp

4.1. Những tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa thường gặp

Các tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa thường gặp là tranh chấp do bên bán giao chậm hàng, bên bán giao hàng hóa không đúng chủng loại số lượng như đã cam kết trong hợp đồng hai bên kí kết, bên mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán,… Tuy nhiên, tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa thường gặp nhất là tranh chấp về việc bên mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán.

Hiện nay, các tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa diễn ra rất nhiều bởi hợp đồng mua bán hàng hóa là hợp đồng phổ biến, đặc biệt là khi đất nước bước vào nên kinh tế thị trường, nhiều loại hình doanh nghiệp ra đời, hoạt động thương mại ngày càng phát triển và đa dạng. Do đó, kéo theo các tranh chấp mua bán hàng hóa ngày càng gia tăng. Ngoài ra, nguyên nhân phổ biến dẫn đến tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa là do sự chủ quan của các bên trong việc thiết lập hợp đồng. Trong thực tế kinh doanh, các bên khi kí kết một hợp đồng mua bán hàng hóa thường trao đổi rất nhanh thông tin dưới hình thức văn bản. Nếu có bất cứ một khó khăn nào phát sinh thì những thiếu sót, sở hở của một trong các bên dù nhỏ cũng phát sinh tranh chấp. Bởi vậy, trước khi tiến hành ký kết bất cứ hợp đồng nào, các bên cần phải soạn thảo chặt chẽ các văn bản hoặc hợp đồng mua bán, những phụ lục đi kèm như miêu tả hàng hóa,… Mọi chi tiết chưa rõ ràng cần phải làm sáng tỏ ngay để tránh phát sinh những tranh chấp và thiệt hại không đáng có… Tranh chấp mua bán hàng hóa cũng có thể phát sinh do ý chí chủ quan của các bên trong hợp đồng. Ví dụ: Các bên đã thỏa thuận về số lượng, chủng loại, chất lượng giao hàng. Tuy nhiên, bên bán lại cố tình giao không đúng số lượng, chất lượng, chủng loại như đã thỏa thuận trong hợp đồng dẫn đến bên mua cũng không thực hiện nghĩa vụ thanh toán, hai bên xảy ra tranh chấp…

4.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá

Theo quy định của Luật Thương mại năm 2005, khi xảy ra tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa thì các bên có thể giải quyết bằng con đường thương lượng, hòa giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hòa giải, giải quyết tại Trọng tài thương mại, giải quyết tại Tòa án. Phương thức giải quyết thương lượng do các bên tự thỏa thuận được đông đảo các bên khi có tranh chấp xảy ra lựa chọn nhưng kết quả giải quyết cũng do hai bên quyết định nên trong những trường hợp diễn biến phức tạp các bên thường lựa chọn phương thức giải quyết là hòa giải tại Trung tâm hòa giải, Trọng tài, Tòa án.

Pháp luật đã dự liệu được sẽ có phát sinh tranh chấp trong quá trình các bên giao kết hợp đồng nên đã quy định các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại nói chung và hợp đồng mua bán hàng hoá nói riêng gồm bốn (04) hình thức được chia làm hai nhóm như sau:

4.2.1. Nhóm các hình thức không mang tính tài phán

Đây là phương thức giải quyết tranh chấp lựa chọn (Alternative dispute resolution - ADR) bao gồm: Hòa giải và Thương lượng. Khác với các hình thức mang tính tài phán; ADR đề cao sự tự nguyện, tinh thần thiện chí của các bên. Thỏa thuận trong hòa giải và thương lượng không mang tính bắt buộc thi hành, như là giao kết với nhau để giải quyết tranh chấp.

+ **Thương lượng**: là các bên trong tranh chấp cùng nhau ngồi lại bàn bạc; thỏa thuận xử lý các mâu thuẫn; bất đồng phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng từ đó có hướng giải quyết phù hợp mà không cần đến bên thứ ba nào đứng ra giải quyết.

+ **Hòa giải**: Hòa giải thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp thương mại do các bên thỏa thuận và được hòa giải viên thương mại làm trung gian hòa giải hỗ trợ giải quyết tranh chấp (khoản 1 Điều 3 Nghị định số 22/2017/NĐ-CP ngày 24/02/2017 của Chính phủ về hoà giải thương mại).

Ngoài hai bên tranh chấp tham gia, trong hòa giải thương mại còn có bên thứ ba là hòa giải viên - là cầu nối, trung gian giúp các bên giải quyết những khúc mắc trong tranh chấp.

Khi giải quyết bằng phương thức giải quyết bằng hòa giải tại Trung tâm hòa giải, một trong những ưu điểm nổi bật khi lựa chọn phương thức này là các bên sẽ không bị gò bó, tiết kiệm về thời gian chi phí bởi thủ tục hòa giải được tiến hành nhanh gọn và thời gian giải quyết tranh chấp bằng hòa giải chủ yếu phụ thuộc vào thỏa thuận giữa các bên tranh chấp với hòa giải viên. Thời gian diễn ra hòa giải không quá lâu, thường là một ngày với mục tiêu hoàn tất việc giải quyết tranh chấp trong ngày đó. Cũng chính vì vậy, chi phí giải quyết hòa giải cũng thấp hơn so với những phương thức khác bởi chi phí để giải quyết hòa giải thông thường là mức chi phí cho từ một hòa giải viên làm việc trong một khoảng thời gian ngắn để thực hiện việc hòa giải.

Theo quy định của pháp luật về giải quyết tranh chấp theo phương thức hòa giải thương mại thì các thông tin liên quan đến vụ việc hòa giải phải được giữ bí mật, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận bằng văn bản hoặc pháp luật có quy định khác. Đây là một trong những ưu điểm nổi bật khi lựa chọn giải quyết tranh chấp theo phương thức hòa giải tại Trung tâm hòa giải.

Bên cạnh những ưu điểm thì khi giải quyết bằng phương thức tranh chấp giải quyết bằng hòa giải thương mại còn có những điểm hạn chế. Một trong những điểm hạn chế nhất khi giải quyết tranh chấp bằng phương thức hòa giải thương mại là hòa giải viên không được đưa ra quyết định ràng buộc hay áp đặt các bên khi giải quyết tranh chấp. Theo quy định tại Điều 9, Điều 14 Nghị định số 22/2017/NĐ-CP ngày 24/02/2017 của Chính phủ về hoà giải thương mại thì hòa giải viên phải tôn trọng thỏa thuận của các bên. Do đó, hòa giải tại Trung tâm hòa giải thương mại chỉ mang tính chất trung gian, hiện không có quy định nào bắt buộc về việc hòa giải nên trung tâm hòa giải thương mại không có quyền tài phán. Đây là nhược điểm lớn nhất khi lựa chọn phương thức giải quyết bằng hòa giải tại Trung tâm hòa giải.

Trình tự thủ tục giải quyết theo phương thức giải quyết bằng hòa giải tại trung tâm hòa giải sẽ được giải quyết theo Điều 14 Nghị định số 22/2017/NĐ-CP ngày 24/02/2017 của Chính phủ về hòa giải thương mại. Theo đó, các bên có quyền lựa chọn Quy tắc hòa giải của tổ chức hòa giải thương mại để tiến hành hòa giải hoặc tự thỏa thuận trình tự, thủ tục hòa giải. Trường hợp các bên không có thỏa thuận về trình tự, thủ tục hòa giải thì hòa giải viên thương mại tiến hành hòa giải theo trình tự, thủ tục mà hòa giải viên thương mại thấy phù hợp với tình tiết vụ việc, nguyện vọng của các bên và được các bên chấp thuận. Tranh chấp có thể do một hoặc nhiều hòa giải viên thương mại tiến hành theo thỏa thuận của các bên. Tại bất kỳ thời điểm nào trong quá trình hòa giải, hòa giải viên thương mại đều có quyền đưa ra đề xuất nhằm giải quyết tranh chấp. Địa điểm, thời gian hòa giải được thực hiện theo thỏa thuận của các bên hoặc theo lựa chọn của hòa giải viên thương mại trong trường hợp các bên không có thỏa thuận.

4.2.2. Nhóm các hình thức mang tính tài phán

Tài phán là quyền của cơ quan hay tổ chức thực hiện giải quyết các tranh chấp thương mại theo thẩm quyền; hình thức này bao gồm: Trọng tài thương mại và Tòa án. Những quyết định của Tòa án hay trọng tài không chỉ mang giá trị ràng buộc phải thực hiện mà buộc phải thi hành các quyết định đó.

+ **Trọng tài**: đây là phương thức giải quyết thông qua tổ chức trọng tài; kết quả là sự phán

quyết của trọng tài sau khi xem xét đến tranh chấp của các bên có giá trị buộc các bên phải thi hành. Các quy định về giải quyết tranh chấp bằng trọng tài do Luật Trọng tài thương mại năm 2010 quy định.

Trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp do các bên thỏa thuận và được tiến hành theo quy định của pháp luật về trọng tài thương mại. Tại trọng tài Việt Nam sẽ thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Một trong những ưu điểm khi giải quyết tranh chấp mua bán hàng hóa tại trọng tài thương mại có ưu điểm hơn so với Tòa án đó là tính bảo mật thông tin. Thủ tục Tòa án công khai nên đôi khi sẽ bị ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp, đó là những điều doanh nghiệp không mong muốn. Doanh nghiệp luôn muốn giữ những bí mật thông tin như bí quyết công nghệ thông tin, bí quyết kinh doanh, quy trình sản xuất, các tài liệu quan trọng liên quan đến quá trình kinh doanh của công ty,… Khi giải quyết theo phương thức trọng tài, những tài liệu này sẽ được giữ bí mật. Do đó, đây là một trong những ưu điểm khi giải quyết bằng phương thức trọng tài. Ngoài ra, các cá nhân doanh nghiệp chọn phương thức giải quyết Tòa án thì bản án của Tòa án chỉ thi hành được ở Việt Nam mà không thi hành được ở nước ngoài. Còn chọn phương thức trọng tài thương mại thì phán quyết trọng tài được công nhận và cho thi hành trên 150 quốc gia.

Khi giải quyết bằng phương thức trọng tài thương mại, do theo nguyên tắc các bên được tự thỏa thuận nên hương thức trọng tài rất phù hợp cho doanh nghiệp về thời gian, chi phí và sự thoải mái. Doanh nghiệp được thỏa thuận về thời gian, địa điểm, trọng tài viên phù hợp, ngôn ngữ, luật giải quyết tranh chấp… Không những vậy, khi giải quyết bằng phương thức trọng tài thì có tính thi hành cao do quá trình giải quyết tranh chấp trọng tài có một cấp xét xử. Theo quy định tại khoản 5 Điều 4 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 có quy định: "Phán quyết trọng tài là chung thẩm". Điều đó đồng nghĩa với việc Hội đồng trọng tài khi đưa ra phán quyết thì phán quyết đó có hiệu lực thi hành ngay, các bên không được quyền kháng cáo lên trọng tài cấp trên hoặc ra Tòa án. Tuy nhiên, các bên vẫn có quyền thách thức phán quyết của trọng tài ra Tòa án, có quyền yêu cầu Hủy phán quyết của trọng tài.

Bên cạnh những ưu điểm thì khi chọn phương thức giải quyết bằng trọng tài cũng có những hạn chế như chi phí trọng tài thường cao hơn Tòa án, tính cưỡng chế thi hành của trọng tài không cao bằng Tòa án. Do phán quyết trọng tài là chung thẩm, nên trong trường hợp trọng tài đưa ra phán quyết không chính xác sẽ gây ra hậu quả không đáng có cho các bên. Các bên có thể đề nghị hủy phán quyết tại Tòa án nhưng sẽ dẫn đến việc mất thời gian, chi phí, công sức hơn.

Khi giải quyết tranh chấp bằng phương thức giải quyết trọng tài thì các bên sẽ giải quyết theo trình tự thủ tục như sau: Bên nguyên đơn nộp đơn khởi kiện và tài liệu chứng cứ kèm theo đơn; Sau khi nguyên đơn nộp đơn khởi kiện đến trọng tài thì phía Bị đơn sẽ nộp bản tự bảo vệ hoặc kiện lại gửi đến Trung tâm trọng tài thương mại; Trung tâm trọng tài thương mại tiến hành thành lập Hội đồng trọng tài để mở phiên họp giải quyết tranh chấp; Sau khi kết thúc phiên họp giải quyết tranh chấp, Hội đồng trọng tài sẽ đưa ra phán quyết trọng tài bằng cách biểu quyết theo nguyên tắc đa số.

Khi xác định giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thì các bên cần lưu ý xem thỏa thuận trọng tài có bị vô hiệu không? Nếu thỏa thuận trọng tài đáp ứng đủ điều kiện thì các bên có thể thực hiện thủ tục giải quyết tranh chấp tại trọng tài.

Quy trình giải quyết tại trọng tài được thực hiện theo các bước như sau:

Bước 1: Nộp đơn khởi kiện đến Trung tâm trọng tài

Bước 2: Trung tâm trọng tài thành lập Hội đồng trọng tài

Bước 3: Tổ chức phiên họp giải quyết tranh chấp

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Bước 4: Hội đồng trọng tài ra phán quyết

Phán quyết trọng tài là chung thẩm và có hiệu lực kể từ ngày ban hành. Nếu hết thời hạn thi hành phán quyết mà bên bị thi hành không thi hành hoặc thi hành không đầy đủ thì bên được thi hành có quyền yêu cầu cưỡng chế thi hành phán quyết đó. Khi Hội đồng trọng tài đã ra phán quyết trọng tài thì phán quyết đó sẽ không được xem xét lại bởi bất kỳ một cấp hoặc cơ quan xét xử nào khác (Trừ trường hợp hủy phán quyết trọng tài theo quy định pháp luật).

+ **Tòa án**: là phương thức giải quyết tranh chấp có sự tham gia của cơ quan nhà nước. Cơ quan xét xử sẽ nhân danh quyền lực nhà nước để xử lý tranh chấp phát sinh theo trình tự; thủ tục chặt chẽ được quy định trong Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015. Quyết định, bản án giải quyết tranh chấp của Tòa án mang tính cưỡng chế thi hành cao.

Khác với phương thức giải quyết trọng tài, các bên sẽ không được lựa chọn ai sẽ là người giải quyết tranh chấp của mình. Đối với giải quyết bằng phương thức Tòa án, Tòa án sẽ hoàn toàn quyết định Hội đồng xét xử giải quyết tranh chấp.

Việc xét xử theo phương thức giải quyết bằng Tòa án có giá trị cưỡng chế thi hành án. Nếu các bên không chấp hành sẽ bị cưỡng chế bởi Cơ quan thi hành án. Do đó, khi giải quyết bằng phương thức này, các bên sẽ bắt buộc phải thực hiện theo phán quyết của Tòa án, quyền và nghĩa vụ của các bên được bảo đảm thực hiện. Ngoài ra, theo quy định tại khoản 2 Điều 15 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 có quy định: "Tòa án xét xử công khai. Trường hợp đặc biệt cần giữ bí mật nhà nước, giữ gìn thuần phong mỹ tục của dân tộc, bảo vệ người chưa thành niên hoặc giữ bí mật nghề nghiệp, bí mật kinh doanh, bí mật cá nhân, bí mật gia đình của đương sự theo yêu cầu chính đáng của họ thì Tòa án có thể xét xử kín". Do đó, việc xét xử công khai ở Tòa án sẽ có tính răn đe đối với những doanh nghiệp vi phạm pháp luật trong hoạt động liên loan đến mua bán hàng hóa. Các doanh nghiệp khác cũng có thể biết được và phòng tránh được phần nào

rủi ro cho doanh nghiệp của mình. Tuy nhiên, vì tính chất giải quyết công khai nên những vấn đề về bí mật kinh doanh, uy tín của doanh nghiệp trên thường trường không được bảo đảm. Đây là vấn đề rất nhạy cảm mà nhiều doanh nghiệp khi lựa chọn phương thức giải quyết tại Tòa án phải cân nhắc. Ngoài ra, khi lựa chọn phương thức giải quyết tại Tòa án sẽ khiến thời gian tố tụng kéo dài và thủ tục tố tụng phức tạp nên các doanh nghiệp thường e ngại.

Khi lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp tại Tòa án, bên khởi kiện sẽ gửi đơn khởi kiện đến Tòa án cấp quận/huyện nơi bị đơn là cá nhân cư trú hoặc tổ chức có trụ sở làm việc; Trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày nhận đơn khởi kiện, hồ sơ hợp lệ Tòa án có thẩm quyền sẽ ra thông báo nộp tạm ứng án phí cho người nộp đơn; Sau khi người nộp đơn khởi kiện đã nộp tạm ứng án phí, Tòa án có thẩm quyền sẽ thụ lý vụ án; Tòa án tiến hành giải quyết vụ án theo thủ tục tố tụng dân sự; Tòa án ra Bản án hoặc quyết định giải quyết vụ án.

Quy trình giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án được thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Chuẩn bị hồ sơ khởi kiện

Bước 2: Nộp hồ sơ khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền

Bước 3: Nộp án phí tại Cơ quan thi hành án

Bước 4: Tòa án thụ lý vụ án

Bước 5: Tòa án mở phiên họp kiểm tra việc giao nộp, tiếp cận, công khai chứng cứ và hòa giải

Bước 6: Tòa án mở phiên tòa xét xử sơ thẩm.

Đương sự có quyền kháng cáo bản án sơ thẩm của Tòa án trong thời hạn 15 ngày; Viện kiểm sát có quyền kháng nghị trong 30 ngày, kể từ ngày tuyên án. Hết thời hạn nêu trên nếu không có kháng cáo, kháng nghị thì bản án sẽ có hiệu lực. Nếu có kháng cáo, kháng nghị vụ án sẽ được Tòa cấp trên giải quyết theo trình tự phúc thẩm.

THỜI ĐIỂM CHUYỂN RỦI RO TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA - MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ CHO DOANH NGHIỆP

ThS. Nguyễn Văn Huy
Bộ Tư pháp

Trong kinh doanh, thương mại, hợp đồng mua bán hàng hóa là một trong những loại hợp đồng phổ biến nhằm chuyển quyền sở hữu đối tượng của hợp đồng là hàng hóa từ thương nhân này sang thương nhân khác thông qua các quy định của pháp luật về thương mại, pháp luật dân sự và pháp luật có liên quan. Việc xác định chính xác thời điểm chuyển rủi ro trong các hợp đồng mua bán hàng hóa có ý nghĩa rất quan trọng, là cơ sở để các bên có quyền hoặc nghĩa vụ gánh chịu nếu rủi ro xảy ra. Bài viết nêu ra một số vấn đề pháp lý về thời điểm chuyển rủi ro mà doanh nghiệp cần nắm vững trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.

1. Khái quát chung về hợp đồng mua bán hàng hóa

1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa

Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác. Như vậy, hợp đồng mua bán hàng hóa là một hoạt động thương mại của các thương nhân trong quá trình sản xuất, kinh doanh.

Về mặt lý luận, hợp đồng mua bán hàng hóa là một dạng cụ thể của hợp đồng dân sự[1] mà cụ thể là dạng hợp đồng mua bán tài sản[2].

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Tuy nhiên, với những đặc thù trong hoạt động thương mại và đối tượng mua bán mà hợp đồng mua bán hàng hóa được điều chỉnh riêng trong Luật Thương mại năm 2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Căn cứ vào những quy định chung của Bộ luật Dân sự năm 2015 cũng như quy định đặc thù của Luật Thương mại, có thể đưa ra cách hiểu thông thường về hợp đồng mua bán hàng hóa như sau: Hợp đồng mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận giữa bên bán và bên mua, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng hóa và chuyển quyền sở hữu hàng hóa đó cho bên mua, bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán và nhận hàng hóa theo đúng chất lượng, số lượng, chủng loại, thời điểm, địa điểm theo thỏa thuận trong hợp đồng.

1.2. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

Theo quy định tại Điều 24 Luật Thương mại năm 2005, hợp đồng mua bán hàng hoá được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hoá mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó.

[1] Điều 385 Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định về "Khái niệm hợp đồng" như sau: "Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự".

[2] Điều 430 Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định về "Hợp đồng mua bán tài sản" như sau: "Hợp đồng mua bán tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên mua và bên mua trả tiền cho bên bán. Hợp đồng mua bán nhà ở, mua bán nhà để sử dụng vào mục đích khác được thực hiện theo quy định của Bộ luật này, Luật nhà ở và luật khác có liên quan".

1.3. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa

Luật Thương mại năm 2005 xác định cụ thể đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa, đó là:

(i) Tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai. Theo quy định của Bộ luật Dân sự năm 2015, động sản bao gồm những tài sản không phải là bất động sản (bất động sản bao gồm: a) Đất đai; b) Nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai; c) Tài sản khác gắn liền với đất đai, nhà, công trình xây dựng; d) Tài sản khác theo quy định của pháp luật[3]).

(ii) Những vật gắn liền với đất đai.

Ngoài ra, Luật Thương mại năm 2015 có một số quy định đặc thù như sau:

- Quy định về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa là hàng hoá cấm kinh doanh, hàng hoá hạn chế kinh doanh, hàng hóa kinh doanh có điều kiện. Căn cứ vào điều kiện kinh tế - xã hội của từng thời kỳ và điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Chính phủ quy định cụ thể danh mục hàng hoá cấm kinh doanh, hàng hoá hạn chế kinh doanh, hàng hoá kinh doanh có điều kiện và điều kiện để được kinh doanh hàng hóa đó. Đối với hàng hoá hạn chế kinh doanh, hàng hoá kinh doanh có điều kiện, việc mua bán chỉ được thực hiện khi hàng hoá và các bên mua bán hàng hóa đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật.

- Quy định về việc áp dụng biện pháp khẩn cấp đối với hàng hóa lưu thông trong nước: Hàng hóa đang được lưu thông hợp pháp trong nước bị áp dụng một hoặc các biện pháp buộc phải thu hồi, cấm lưu thông, tạm ngừng lưu thông, lưu thông có điều kiện hoặc phải có giấy phép đối với một trong các trường hợp sau đây: (i) Hàng hóa đó là nguồn gốc hoặc phương tiện lây truyền các loại dịch bệnh; (ii) Khi xảy ra tình trạng khẩn cấp. Các điều kiện cụ thể, trình tự, thủ tục và thẩm quyền công bố việc áp dụng biện pháp khẩn cấp đối với hàng hóa lưu thông trong nước được thực hiện theo quy định của pháp luật.

1.4. Nguyên tắc của hợp đồng mua bán hàng hóa

Ngoài việc tuân thủ những nguyên tắc chung của một hợp đồng dân sự, hợp đồng mua bán hàng hóa cũng cần tuân thủ những nguyên tắc đặc thù sau:

- Thương nhân thuộc mọi thành phần kinh tế bình đẳng trước pháp luật trong hoạt động thương mại. Sự bình đẳng giữa các thương nhân trong hợp đồng mua bán hàng hóa thể hiện ở mọi phương diện, mọi giai đoạn của quá trình thực hiện hợp đồng mua bán.

- Nguyên tắc tự do, tự nguyện thoả thuận trong hoạt động thương mại. Theo đó, các bên có quyền tự do thoả thuận không trái với các quy định của pháp luật, thuần phong mỹ tục và đạo đức xã hội để xác lập các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động thương mại. Nhà nước tôn trọng và bảo hộ các quyền đó. Trong hoạt động thương mại, các bên hoàn toàn tự nguyện, không bên nào được thực hiện hành vi áp đặt, cưỡng ép, đe doạ, ngăn cản bên nào.

2. Xác định một số thời điểm chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Như trên đã phân tích, hợp đồng mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận giữa bên bán và bên mua, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng hóa và chuyển quyền sở hữu hàng hóa đó cho bên mua, bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán và nhận hàng hóa theo đúng chất lượng, số lượng, chủng loại, thời điểm, địa điểm theo thỏa thuận trong hợp đồng. Do vậy, việc xác định thời điểm chuyển rủi ro trong quá trình xác lập hợp đồng, giao nhận hàng hóa có ý nghĩa rất quan trong. Một mặt, nó xác định thời điểm quyền sở hữu hàng hóa được xác lập cho bên mua, mặt khác, nó xác định nghĩa vụ gánh chịu những rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng. Theo quy định của Luật Thương mại năm 2005,

[3] Điều 105 Bộ luật Dân sự năm 2015.

có thể nêu ra một số thời điểm chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa như sau:

2.1. Chuyển rủi ro trong trường hợp có địa điểm hoặc không có địa điểm giao hàng xác định

Địa điểm giao hàng là nơi các bên tiến hành giao nhận hàng hóa. Theo quy định của pháp luật, bên bán có nghĩa vụ giao hàng đúng địa điểm đã thoả thuận. Trường hợp không có thoả thuận về địa điểm giao hàng thì địa điểm giao hàng được xác định như sau:

- Trường hợp hàng hoá là vật gắn liền với đất đai thì bên bán phải giao hàng tại nơi có hàng hoá đó;

- Trường hợp trong hợp đồng có quy định về vận chuyển hàng hoá thì bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên;

- Trường hợp trong hợp đồng không có quy định về vận chuyển hàng hoá, nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng, các bên biết được địa điểm kho chứa hàng, địa điểm xếp hàng hoặc nơi sản xuất, chế tạo hàng hoá thì bên bán phải giao hàng tại địa điểm đó;

- Trong các trường hợp khác, bên bán phải giao hàng tại địa điểm kinh doanh của bên bán, nếu không có địa điểm kinh doanh thì phải giao hàng tại nơi cư trú của bên bán được xác định tại thời điểm giao kết hợp đồng mua bán.

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Chuyển rủi ro trong trường hợp có địa điểm hoặc không có địa điểm giao hàng xác định được xác định như sau:

- Trừ trường hợp có thoả thuận khác, nếu bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho bên mua tại một địa điểm nhất định thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá được chuyển cho bên mua khi hàng hoá đã được giao cho bên mua hoặc người được bên mua uỷ quyền đã nhận hàng tại địa điểm đó, kể cả trong trường hợp bên bán được uỷ quyền giữ lại các chứng từ xác lập quyền sở hữu đối với hàng hoá.

- Trừ trường hợp có thoả thuận khác, nếu hợp đồng có quy định về việc vận chuyển hàng hoá và bên bán không có nghĩa vụ giao hàng tại một địa điểm nhất định thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá được chuyển cho bên mua khi hàng hoá đã được giao cho người vận chuyển đầu tiên.

2.2. Chuyển rủi ro trong trường hợp giao hàng cho người nhận hàng để giao mà không phải là người vận chuyển

Trách nhiệm khi giao hàng có liên quan đến người vận chuyển được pháp luật quy định cụ thể:

- Trường hợp hàng hóa được giao cho người vận chuyển nhưng không được xác định rõ bằng ký mã hiệu trên hàng hóa, chứng từ vận chuyển hoặc cách thức khác thì bên bán phải thông báo cho bên mua về việc đã giao hàng cho người vận chuyển và phải xác định rõ tên và cách thức nhận biết hàng hoá được vận chuyển.

- Trường hợp bên bán có nghĩa vụ thu xếp việc chuyên chở hàng hoá thì bên bán phải ký kết các hợp đồng cần thiết để việc chuyên chở được thực hiện tới đích bằng các phương tiện chuyên chở thích hợp với hoàn cảnh cụ thể và theo các điều kiện thông thường đối với phương thức chuyên chở đó.

- Trường hợp bên bán không có nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá trong quá trình vận chuyển, nếu bên mua có yêu cầu thì bên bán phải cung cấp cho bên mua những thông tin cần thiết liên quan đến hàng hoá và việc vận chuyển hàng hoá để tạo điều kiện cho bên mua mua bảo hiểm cho hàng hoá đó.

Như vậy, chuyển rủi ro trong trường hợp giao hàng cho người nhận hàng để giao mà không phải là người vận chuyển được xác định như sau: Trừ trường hợp có thoả thuận khác, nếu hàng hoá đang được người nhận hàng để giao nắm giữ mà không phải là người vận chuyển thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá được chuyển cho bên mua thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Khi bên mua nhận được chứng từ sở hữu hàng hoá;

- Khi người nhận hàng để giao xác nhận quyền chiếm hữu hàng hoá của bên mua.

2.3. Chuyển rủi ro trong trường hợp mua bán hàng hoá đang trên đường vận chuyển

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, nếu đối tượng của hợp đồng là hàng hoá đang trên đường vận chuyển thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá được chuyển cho bên mua kể từ thời điểm giao kết hợp đồng.

Như vậy, nếu các bên không có thỏa thuận khác thì bên mua phải là người chịu các rủi ro phát sinh trên đường vận chuyển như hàng hóa bị mất mát, bị hư hỏng hoặc bị hủy hoại...

2.4. Chuyển rủi ro trong trường hợp giao hàng hóa không phù hợp với hợp đồng

Theo quy định của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa, bên bán phải giao hàng, chứng từ theo thỏa thuận trong hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng. Nếu vi phạm nghĩa vụ này, trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác, trách nhiệm và xác định thời điểm chịu rủi ro đối với trường hợp được xác định như sau:

- Bên bán không chịu trách nhiệm về bất kỳ khiếm khuyết nào của hàng hoá nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng bên mua đã biết hoặc phải biết về những khiếm khuyết đó;

- Nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng mà bên mua không biết hoặc không thể biết về những khiếm khuyết của hàng hóa thì trong thời hạn khiếu nại theo quy định của pháp luật, bên bán phải chịu trách nhiệm về bất kỳ khiếm khuyết nào của hàng hoá đã có trước thời điểm chuyển rủi ro cho bên mua, kể cả trường hợp khiếm khuyết đó được phát hiện sau thời điểm chuyển rủi ro;

- Bên bán phải chịu trách nhiệm về khiếm khuyết của hàng hóa phát sinh sau thời điểm chuyển rủi ro nếu khiếm khuyết đó do bên bán vi phạm hợp đồng.

2.5. Chuyển rủi ro trong các trường hợp khác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, việc chuyển rủi ro trong các trường hợp khác được quy định như sau:

- Trong trường hợp không được xác định theo một số trường hợp nêu trên (Chuyển rủi ro trong trường hợp có địa điểm giao hàng xác định; Chuyển rủi ro trong trường hợp không có địa điểm giao hàng xác định; Chuyển rủi ro trong trường hợp giao hàng cho người nhận hàng để giao mà không phải là người vận chuyển; và Chuyển rủi ro trong trường hợp mua bán hàng hoá đang trên đường vận chuyển) thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá được chuyển cho bên mua, kể từ thời điểm hàng hóa thuộc quyền định đoạt của bên mua và bên mua vi phạm hợp đồng do không nhận hàng.

- Rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá không được chuyển cho bên mua, nếu hàng hoá không được xác định rõ ràng bằng ký mã hiệu, chứng từ vận tải, không được thông báo cho bên mua hoặc không được xác định bằng bất kỳ cách thức nào khác.

CHỦ ĐỘNG PHÒNG NGỪA TRANH CHẤP, LỪA ĐẢO TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ, NHỮNG VẤN ĐỀ DOANH NGHIỆP CẦN QUAN TÂM

TS. LS Nguyễn Hồng Thái
Công ty Luật TNHH Quốc tế Hồng Thái và Đồng nghiệp
ThS. LS. Nguyễn Thị Hồng Liên
Viện Kinh tế Công nghệ Việt Nam

Tóm tắt

Cùng với quá trình toàn cầu hóa và sự phát triển của công nghệ thông tin, các hành vi gian lận thương mại ngày càng phổ biến, có quy mô lớn, tinh vi và phức tạp hơn.

Từ khóa: Gian lận thương mại, Phòng ngừa tranh chấp, Thương mại quốc tế, chủ động phòng ngừa rủi ro

1. Dẫn nhập

Trong quá trình phát triển và hội nhập với thế giới, Việt Nam là quốc gia có những chuyển biến về kinh tế rất tích cực. Từ một nước có nền kinh tế kế hoạch tập trung, nước ta đã từng bước chuyển mình để trở thành quốc gia có nền kinh tế phát triển theo cơ chế thị trường với các quan hệ kinh tế ngày càng đa dạng. Tuy nhiên, cùng với đó là các tranh chấp, xung đột trong kinh doanh thương mại cũng gia tăng cả về tính chất và quy mô. Các doanh nghiệp Việt Nam chưa chú trọng các biện pháp chống lừa đảo, không nhiều doanh nghiệp Việt Nam muốn báo cáo cho cơ quan quản lý Nhà nước. Nguyên nhân do không tin tưởng cơ quan nhà nước, không tin tưởng vào năng lực chuyên môn cơ quan nhà nước, lo ngại thông tin bị lộ lọt ra công chúng.

Xu thế mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng mạnh đã và đang mở ra nhiều cơ hội giao thương cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam. Đây là cơ hội thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa Việt Nam vào các thị trường tiềm năng trên thế giới, đưa nước ta trở thành điểm sáng trong nền kinh tế thế giới. Song, khi sân chơi càng lớn thì rủi ro đi kèm càng nhiều.

2. Một số hình thức lừa *đảo*, gian lận thương mại phổ biến

Lừa đảo trong xuất nhập khẩu hàng hóa, không thanh toán, không chuyển hàng như hợp đồng đã ký. Một số doanh nghiệp Việt Nam gần đây bị lừa đảo, chiếm đoạt, bị đối tác giảm giá hoặc không nhận hàng sau khi hàng đã đến cảng (với lý do giá hàng hoá xuống thấp hoặc tìm được bên bán rẻ hơn), hoặc bị ngắt liên lạc và không nhận lô hàng, một số doanh nghiệp sở tại trì hoãn giao hàng, không hoàn trả đặt cọc khi không giao được hàng hoặc không chịu thanh toán khi nhập khẩu hàng hoá từ Việt Nam.

Thành lập công ty "ma", giả mạo doanh nghiệp, cung cấp các giấy tờ giả chứng minh năng lực công ty để giao dịch. Thủ tục thành lập doanh nghiệp tại một số nước là khá đơn giản và dễ dàng, đặc biệt trong thành lập các công ty trách nhiệm hữu hạn, là điều kiện để các đối tượng tận dụng để thực hiện lừa đảo. Các đối tượng có thủ đoạn giả danh đại diện của các công ty môi giới, quan chức chính quyền, cơ quan tài chính để tạo niềm tin, dụ dỗ chuyển tiền đặt cọc rồi chiếm đoạt. Một doanh nghiệp Việt Nam nhận được đề nghị thực hiện nghiên cứu thị trường hàng hải qua email của một công ty

hàng hải và không được thanh toán sau khi gửi kết quả nghiên cứu.

Giả mạo giấy tờ, đại diện ngân hàng để lấy chứng từ gốc, chiếm đoạt hàng hoá mà không thanh toán. Bên lừa đảo giả mạo tài khoản tại ngân hàng uy tín hoặc giả mạo cán bộ ngân hàng, cấu kết với các nhóm lừa đảo quốc tế để làm giả giấy tờ, chứng từ, cài người để lấy chứng từ gốc và chiếm đoạt lô hàng.

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Các đối tượng cũng dùng thủ đoạn đề nghị thay đổi điều khoản hợp đồng, phương thức thanh toán, đề nghị gửi trước toàn bộ hay một phần vận đơn gốc để lừa đảo.

Lừa đảo môi giới các dự án vay ưu đãi, viện trợ, đấu thầu. Thời gian qua một số cá nhân Đài Loan gốc Việt, với danh nghĩa tư vấn cho các doanh nghiệp Đài Loan đã tiếp cận một số tỉnh ở miền Nam và cho biết có thể "thu xếp" được các khoản vay ưu đãi hoặc viện trợ của Đài Loan cho các dự án cơ sở hạ tầng tại địa phương. Một số doanh nghiệp ta cũng được mời tham gia các gói thầu ở châu Phi và nhận được thông báo trúng thầu cùng với đề nghị chuyển phí hoàn tất thủ tục đấu thầu; sau khi nhận được tiền, các đối tượng này cắt đứt liên lạc.

Nguyên nhân khách quan: (1) Khoảng cách địa lý xa xôi, đặc biệt là dịch Covid-19 thời gian qua khiến doanh nghiệp khó khăn trong đi lại, làm việc trực tiếp, kiểm tra hàng hóa và phải giao dịch qua internet, là điều kiện thuận lợi cho các hành vi lừa đảo. (2) Sau thời gian dài bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh, doanh nghiệp ta có nhu cầu đẩy mạnh xuất nhập khẩu hàng hoá với nước ngoài nên có xu hướng chấp nhận rủi ro cao hơn trong giao dịch. (3) Thủ tục, quy định xuất nhập khẩu hàng hoá, tập quán kinh doanh của các nước rất đa dạng; với thông tin hạn chế, các doanh nghiệp Việt Nam dễ bị lừa đảo khi đáp ứng các yêu cầu của đối tác. (4) Thời gian vận chuyển dài khiến các mặt hàng xuất khẩu như nông, thuỷ hải sản khó bảo quản, dễ hư hỏng, là lý do để đối tác nước ngoài ép doanh nghiệp ta giảm giá hoặc từ chối nhận hàng. Hợp đồng mua - bán không quy định cụ thể hoặc có các điều khoản bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam (như điều khoản về cơ quan giải quyết tranh chấp là Tòa án tại nước Bạn) khiến quá trình giải quyết tranh chấp gặp nhiều khó khăn.

Nguyên nhân chủ quan: (1) Một số doanh nghiệp sơ hở, mất cảnh giác do chủ quan, nóng vội, ham lợi nhuận cao, và đặc biệt là quả tin tưởng đối tác hoặc bên môi giới, bỏ qua các quy tắc cơ bản trong kinh doanh quốc tế; không nghiên cứu kỹ các điều khoản trước khi ký hợp đồng; chấp nhận dành cho đối tác nhiều điều kiện ưu đãi, nhất là về thanh toán" dẫn đến bị lợi dụng, chậm trả tiền hoặc không được thanh toán do bên mua chỉ cần xác nhận trả tiền hoặc ứng trước một phần là có bộ chứng từ để nhận hàng. (2) Tính chuyên nghiệp, nghiệp vụ ngoại thương, hiểu biết pháp lý của một bộ phận doanh nghiệp còn hạn chế. Doanh nghiệp chưa tìm hiểu, xác minh kỹ đối tác; không thuê các bên tư vấn, giám định uy tín để hỗ trợ giao dịch; chưa nắm được tập quán kinh doanh sở tại hay các quy định về tiêu chuẩn hàng hóa... Kỹ năng và hiểu biết về công nghệ thông tin, thương mại điện tử, trình độ ngoại ngữ của đội ngũ làm công tác thương mại, pháp lý của một số doanh nghiệp chưa đáp ứng được các yêu cầu của hội nhập quốc tế.

3. Doanh nghiệp cần cẩn trọng, chủ động phòng ngừa rủi ro

Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế, thách thức lớn nhất của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay là chưa nhiều kinh nghiệm trong việc phòng, ngừa và đối phó với các lừa đảo và tranh

Doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ về đối tác của mình
Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

chấp rất dễ xảy ra. Rất nhiều doanh nghiệp chưa quen thuộc với văn hoá kinh doanh của từng nước, lạ lẫm với đối tác cho đến hệ thống cơ quan giải quyết tranh chấp và thủ tục giải quyết tranh chấp. Nhiều doanh nghiệp chưa quen sử dụng hình thức giải quyết tranh chấp thương mại phổ biến như trọng tài thương mại, hòa giải thương mại. Nhiều doanh nghiệp còn ít sử dụng luật sư thường xuyên…

Trong khi đó, lừa đảo và tranh chấp mà doanh nghiệp thường phải đối mặt là do không có điều kiện kiểm tra kỹ lưỡng về đối tác, lựa chọn phương thức thanh toán chưa phù hợp, có thể từ những gài cắm đầy tính toán từ đối tác thương mại.

Dự báo rủi ro trong lừa đảo thương mại quốc tế sẽ vẫn tiếp tục gia tăng trong giai đoạn tới. Theo đó, để phòng ngừa vấn đề này, chính các doanh nghiệp Việt Nam phải hoàn thiện mình, phải có nhân lực tốt, bộ máy tốt, hệ thống quản trị rủi ro tốt. Các doanh nghiệp phải có mạng lưới thông tin, thường xuyên liên hệ với cơ quan thương vụ Việt Nam và các tổ chức hỗ trợ, dịch vụ pháp lý chuyên nghiệp tại các thị trường.

Các doanh nghiệp cần có thói quen, sự chuyên nghiệp trong sử dụng các dịch vụ pháp lý. Các giao dịch, cam kết nhất là với đối tác quốc tế, luôn tìm đến các chuyên gia pháp lý, luật sư.

Một yếu tố quan trọng nữa để phòng ngừa rủi ro là doanh nghiệp cần dựa vào các doanh nghiệp đi trước, hiệp hội ngành hàng mạnh sẽ là kênh hỗ trợ doanh nghiệp hội viên của mình hiệu quả nhất để hạn chế các rủi ro khi tranh chấp, những điều nên làm, những thứ cần tránh, những nơi, những ai cần cẩn trọng khi giao kết hợp đồng.

Vai trò của công ty môi giới rất quan trọng nhưng doanh nghiệp cũng cần kiểm tra đối tác một cách độc lập, ngoài ra cần tìm hiểu về thị trường xuất khẩu.

Các hiệp hội doanh nghiệp, doanh nghiệp chủ động tăng cường nâng cao chất lượng chuyên môn, nghiệp vụ, ngoại ngữ, kiến thức pháp luật về thương mại quốc tế của đội ngũ nhân lực làm công tác đối ngoại, ngoại thương, pháp lý và phát triển thị trường của doanh nghiệp.

Khi thanh toán tiền cho ngân hàng, người mua nhận được vận đơn thứ cấp, đại lý của doanh nghiệp logistics sẽ dùng vận đơn chủ để nhận hàng từ hãng tàu và sau đó giao cho người mua. Như vậy, nếu người mua hay ai đó có trong tay bộ vận đơn thứ cấp cũng không thể trực tiếp nhận hàng từ hãng tàu.

4. Một số đề xuất, giải pháp

Nhằm hạn chế các vụ việc lừa đảo, nghi lừa đảo hoặc tranh chấp thương mại quốc tế liên quan tới doanh nghiệp Việt Nam, cần thực hiện một số giải pháp sau:

Hỗ trợ xử lý tranh chấp: (i) Tiếp tục thông tin, cảnh báo cho các bộ, ngành chức năng, các hiệp hội, doanh nghiệp trong nước về các tổ chức, đối tượng có dấu hiệu lừa đảo, có hiện tượng làm ăn phi pháp, các hình thức lừa đảo mới, các hành vi lừa đảo tại các địa bàn được đánh giá là an toàn trong giao dịch; (ii) Xây dựng và củng cố mạng lưới quan hệ với chính quyền, các cơ quan quản lý về an ninh kinh tế, các tổ chức, hiệp hội doanh nghiệp, công ty luật uy tín ở sở tại để nâng cao hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam trong ngăn chặn và xử lý các vụ việc lừa đảo và tranh chấp; (iii) Tăng cường giới thiệu các hiệp hội doanh nhân, luật sư Việt Nam ở nước ngoài để mở rộng mạng lưới hỗ trợ thông tin, tư vấn cho doanh nghiệp ta.

Tuyên truyền: (i) tăng cường các hoạt động tuyên truyền, cảnh báo, nâng cao nhận thức cho địa phương, doanh nghiệp về vấn đề lừa đảo, tranh chấp trong thương mại quốc tế; (ii) Kịp thời định hướng báo chí trong nước đưa tin bám sát theo chủ trương xử lý, thông tin chính thức của các cơ quan chức năng để tránh tác động không thuận đến quá trình giải quyết các vụ việc và hình ảnh của thị trường và các doanh nghiệp liên quan.

Cảnh báo: (i) Tăng cường cảnh báo, thông tin cho các địa phương, hiệp hội, doanh nghiệp về các hình thức lừa đảo, gian lận thương mại phổ biến hoặc mới xuất hiện; (ii) Phối hợp với các cơ quan liên quan, các hiệp hội doanh nghiệp tăng cường phổ biến kiến thức thương mại, tài chính quốc tế, đào tạo kỹ năng giao dịch quốc tế cho các địa phương, doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ để nâng cao năng lực của doanh nghiệp; (ii) Nghiên cứu xây dựng chuyên trang thông tin để cảnh báo, cập nhật về các vụ việc, thủ đoạn, hành vi lừa đảo.

Hợp tác quốc tế về an ninh: (i) Tăng cường thông tin, cảnh báo các doanh nghiệp ta về các thủ đoạn, dấu hiệu lừa đảo của các tổ chức, cá nhân nước ngoài trong mua, bán hàng hoá, dịch vụ trên môi trường mạng; (ii) Đẩy mạnh hợp tác quốc tế về an ninh với các nước và tổ chức Interpol để kịp thời điều tra, hỗ trợ xử lý các vụ việc lừa đảo, tranh chấp, gian lận thương mại, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp Việt Nam.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chỉ đạo các ngân hàng thương mại tăng cường cảnh báo, tư vấn cho doanh nghiệp trong thực hiện các giao dịch có mức độ rủi ro cao, có khả năng xảy ra gian lận thương mại.

Các địa phương nâng cao vai trò của các cơ quan liên quan (Ngoại vụ, Công Thương, Kế hoạch và Đầu tư, Thông tin và Truyền thông:..) trong phối hợp cảnh báo và hỗ trợ các doanh nghiệp, người lao động xử lý các vấn đề liên quan đến lừa đảo, tranh chấp trong thương mại quốc tế.

Việt Nam là nền kinh tế năng động, có độ mở cao, hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng nên hoạt động giao thương, đầu tư của doanh nghiệp ngày càng phát triển; các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, dễ trở thành mục tiêu của lừa đảo hoặc vướng phải tranh chấp thương mại phức tạp. Gần đây, mặc dù các cơ quan trong nước, các Cơ quan điều tra và Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài liên tục cảnh báo, hiện tượng doanh nghiệp ta bị lừa đảo hoặc vướng vào tranh chấp có chiều hướng gia tăng. Điều này không chỉ gây tổn thất trực tiếp

cho doanh nghiệp ta mà còn ảnh hưởng đến lòng tin kinh doanh và quan hệ kinh tế giữa Việt Nam với các đối tác.

Các chuyên gia kinh tế cũng cho rằng thách thức lớn nhất của doanh nghiệp Việt Nam là chưa nhiều kinh nghiệm trong việc phòng ngừa và đối phó với các hình thức lừa đảo và tranh chấp rất dễ xảy ra. Nhiều đơn vị chưa quen thuộc với văn hoá kinh doanh của từng nước, cho đến hệ thống các cơ quan giải quyết tranh chấp và thủ tục giải quyết tranh chấp. Thậm chí, nhiều doanh nghiệp chưa quen sử dụng hình thức giải quyết tranh chấp thương mại phổ biến như trọng tài thương mại, hòa giải thương mại… Vì vậy, doanh nghiệp cần trau dồi kiến thức trong việc phòng ngừa và đối phó lừa đảo và tranh chấp; tìm hiểu về các hệ thống cơ quan giải quyết tranh chấp và thủ tục giải quyết tranh chấp của nước mà mình có quan hệ kinh tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015;
2. Luật Thương mại năm 2005;
3. Luật Trọng tài thương mại năm 2010;
4. Văn phòng Quốc hội, *Văn bản hợp nhất Luật Thi hành án dân sự*, ban hành ngày 07 tháng 12 năm 2015.

NHỮNG LƯU Ý VỀ ƯU VÀ NHƯỢC ĐIỂM CỦA PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI TẠI TÒA ÁN, DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CẦN QUAN TÂM

Đỗ Hà Anh

Văn phòng Luật sư Phú Thành, Đoàn Luật sư Thành phố Hà Nội

1. Dẫn nhập

Trong bối cảnh phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và chủ động hội nhập quốc tế của nước ta, thành phần kinh tế tư nhân đã và đang được thúc đẩy để trở thành trụ cột của nền kinh tế nước nhà, số lượng các doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng lên đáng kể. Theo đó, việc giao dịch, hợp tác kinh doanh giữa các doanh nghiệp với nhau hoặc giữa doanh nghiệp với đối tác khác cũng trở nên phổ biến, đặc biệt là ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, cơ hội càng nhiều thì càng ẩn chứa nhiều rủi ro và khả năng phát sinh tranh chấp trong hoạt động kinh doanh thương mại cũng tăng lên. Khi xảy ra tranh chấp thương mại, tương tự như các tranh chấp dân sự, các bên cũng được quyền và được khuyến khích tự thỏa thuận, thương lượng để giải quyết. Sau giai đoạn thương lại không thành, các bên có thể lựa chọn hòa giải ngoài tố tụng, trọng tài thương mại hay Tòa án. Trong đó, phương thức giải quyết tranh chấp thương mại thông qua Tòa án là phổ biến nhất tại nước ta những năm vừa qua và trên thực tế các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường lựa chọn phương thức truyền thống quen thuộc này.

Việc nghiên cứu các ưu và nhược điểm của phương thức giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án mà các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần quan tâm là một trong những yêu cầu rất quan trọng và cấp bách hiện nay.

2. Tổng quan về giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án

2.1. Tranh chấp thương mại

Tranh chấp thương mại là một loại *tranh chấp kinh tế* - tức là sự bất đồng chính kiến, mâu thuẫn hay xung đột về lợi ích, quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia vào các quan hệ kinh tế ở các cấp độ khác nhau. Theo đó, tranh chấp kinh tế có thể có ở các dạng: (i) Tranh chấp trong hoạt động kinh doanh, thương mại; (ii) Tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài với quốc gia tiếp nhận đầu tư; (iii) Tranh chấp giữa các quốc gia trong việc thực hiện các điều ước quốc tế về thương mại song phương và đa phương[1]. Trong ba loại hình trên, *tranh chấp trong hoạt động kinh doanh, thương mại* là những mâu thuẫn (bất đồng hay xung đột) về quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong quá trình thực hiện các hoạt động thương mại, là loại hình tranh chấp kinh tế phổ biến nhất.

2.2. Giải quyết tranh chấp thương mại

Căn cứ vào nhu cầu điều chỉnh pháp luật đối với các hoạt động thương mại trong điều kiện kinh tế thị trường, trên thế giới nói chung cũng như Việt Nam nói riêng tồn tại bốn hình thức giải quyết tranh chấp trong thương mại bao gồm: Thương lượng, hòa giải, Trọng tài thương mại (phi Chính phủ) và giải quyết thông qua Tòa án.

2.3. Những tranh chấp thương mại có thể giải quyết tại Tòa án

Điều 30 Bộ luật tố Tụng dân sự năm 2015 quy định những tranh chấp thương mại thuộc

[1] Viện Đại học Mở Hà Nội, Giáo trình Luật Kinh tế Việt Nam, Nxb Công an Nhân dân, Hà Nội 2009, tr. 407

thẩm quyền giải quyết của Tòa án[2]. Theo quy định này thì những tranh chấp về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án đã được sửa đổi bổ sung nhằm làm rõ các tranh chấp về kinh doanh thương mại phù hợp với Luật Thương mại, Luật Doanh nghiệp..., phân biệt giữa tranh chấp thương mại với tranh chấp dân sự. Hình thức giải quyết tranh chấp thương mại thông qua Tòa án được lựa chọn khi việc áp dụng cơ chế thương lượng hoặc hòa giải không có hiệu qủa và các bên tranh chấp không có thỏa thuận giải quyết tranh chấp tại trọng tài.

3. Quy trình giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án

3.1. Giai đoạn chuẩn bị khởi kiện

- Soạn đơn khởi kiện đúng hình thức, nội dung theo quy định tại Điều 189 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015. Trên thực tế, các Tòa án đều đưa ra mẫu đơn khởi kiện và yêu cầu người khởi kiện phải thực hiện theo mẫu.

- Xác định Tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại: Theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 35, điểm a khoản 1 Điều 37, điểm a khoản 1 Điều 39 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015, các tranh chấp kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa dân sự Tòa án nhân dân cấp huyện nơi bị đơn cư trú, làm việc, có trụ sở; trường hợp vụ án có đương sự hoặc tài sản ở nước ngoài hoặc cần phải ủy thác tư pháp thuộc thẩm quyền của Tòa án cấp tỉnh.

- Chuẩn bị các tài liệu, chứng cứ chứng minh cho yêu cầu là có căn cứ và hợp pháp.

- Thu thập chứng cứ bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp.

3.2. Giai đoạn chuẩn bị xét xử vụ án tranh chấp thương mại tại Tòa án

- Nộp đơn khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền: Trong thời hạn 8 ngày làm việc kể từ ngày nhận được đơn khởi kiện, Tòa án phải ra một trong các quyết định sau: Yêu cầu sửa đổi, bổ sung đơn khởi kiện; Chuyển đơn khởi kiện cho Tòa án có thẩm quyền; Trả lại đơn khởi kiện; Tiến hành thủ tục thụ lý vụ án.

- Trường hợp tiến hành thụ lý vụ án, Tòa án ra thông báo người khởi kiện đồng thời thông báo nộp tạm ứng án phí và phải nộp trong thời gian 07 ngày kể từ ngày nhận được thông báo của Tòa án về việc nộp tạm ứng án phí.

- Thời hạn chuẩn bị xét xử đối với vụ án kinh doanh thương mại kéo dài từ 4 đến 6 tháng.

- Hòa giải tại Tòa án. Trong giai đoạn chuẩn bị xét xử, Tòa án có trách nhiệm tổ chức hòa giải giữa các bên trong tranh chấp. Trường hợp hòa giải thành, Tòa án lập Biên bản công nhận sự thỏa thuận giữa các bên. Trường hợp hòa giải không thành hoặc không hòa giải được, Tòa án lập Biên bản hòa giải không thành/không hòa giải được, đồng thời ra Quyết định đưa vụ án ra xét xử.

3.3. Giai đoạn xét xử vụ án tranh chấp thương mại tại Tòa án

Phiên Tòa sơ thẩm phải được mở trong thời gian 30 ngày kể từ ngày có Quyết định đưa vụ án ra xét xử. Phiên tòa sơ thẩm có thể bị tạm hoãn, thời gian hoãn tối đa không quá 30 ngày.

---

[2] Điều 30. Những tranh chấp về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án
1. Tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại giữa cá nhân, tổ chức có đăng ký kinh doanh với nhau và đều có mục đích lợi nhuận.
2. Tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ giữa cá nhân, tổ chức với nhau và đều có mục đích lợi nhuận.
3. Tranh chấp giữa người chưa phải là thành viên công ty nhưng có giao dịch về chuyển nhượng phần vốn góp với công ty, thành viên công ty.
4. Tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty; tranh chấp giữa công ty với người quản lý trong công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc thành viên Hội đồng quản trị, giám đốc, tổng giám đốc trong công ty cổ phần, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể, sáp nhập, hợp nhất, chia, tách, bàn giao tài sản của công ty, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty.
5. Các tranh chấp khác về kinh doanh, thương mại, trừ trường hợp thuộc thẩm quyền giải quyết của cơ quan, tổ chức khác theo quy định của pháp luật".

4. Ưu và nhược điểm của giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án mà các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần lưu ý

4.1. Ưu điểm

Việc giải quyết các tranh chấp thương mại tại Tòa án có những ưu điểm nhất định mà các phương thức giải quyết tranh chấp ADR (Alternative dispute resolution - Giải quyết tranh chấp thay thế cho việc xét xử tại Tòa án) không thể có được.

Thứ nhất, Tòa án là cơ quan xét xử nhân danh nhà nước, là cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp cao nhất nên phán quyết của Tòa án có tính cưỡng chế cao. Nếu các bên không chấp hành sẽ bị cưỡng chế bởi cơ quan thi hành án. Cơ quan thi hành án là một cơ quan chuyên trách và có đầy đủ bộ máy, phương tiện để thi hành các bản án đã có hiệu lực pháp luật nên phán quyết của Toà được bảo đảm thi hành bắt buộc bằng sức mạnh cưỡng chế của nhà nước.

Thứ hai, nguyên tắc nhiều cấp xét xử, trình tự, thủ tục tố tụng chặt chẽ bảo đảm cho quyết định của Tòa án được chính xác, công bằng, khách quan và đúng pháp luật. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa nước ta thường không có ban pháp chế hoặc luật sư riêng nên việc khởi kiện tại cơ quan xét xử nhà nước như Tòa án sẽ bảo đảm được sự tin cậy về tính hợp pháp, công bằng và khách quan.

Thứ ba, nguyên tắc xét xử công khai có tính răn đe đối với những thương nhân, cá nhân, tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh thương mại vi phạm pháp luật. Đây cũng là một lợi thế của giải quyết tranh chấp thông qua tố tụng tại Tòa án bởi nhờ có những vụ án kinh doanh thương mại xét xử công khai, người dân và toàn xã hội có thể nhận ra những doanh nghiệp có hành vi lừa đảo, gian thương hay vi phạm pháp luật để tránh những trường hợp khác xảy ra.

Thứ tư, chi phí cho việc giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án thấp hơn rất nhiều so với việc khởi kiện giải quyết tranh chấp tại các tổ chức trọng tài thương mại hay trọng tài thương mại quốc tế. Đây có lẽ là ưu điểm lớn nhất đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa nước ta bởi nguồn kinh phí dành cho tố tụng hạn chế hơn rất nhiều so với các tập đoàn, công ty lớn với khả năng tài chính dư dả, vững mạnh.

Thứ năm, cũng bởi tính cưỡng chế nhà nước cao nên Tòa án có điều kiện tốt hơn các cơ quan giải quyết tranh chấp khác như: Hòa giải viên, trọng tài viên trong việc tiến hành thu thập tài liệu chứng cứ; có quyền cưỡng chế, triệu tập các bên liên quan đến Tòa.

4.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm rõ ràng dễ thấy của phương thức giải quyết tranh chấp tại Tòa án, việc doanh nghiệp nhỏ và vừa lựa chọn phương thức này cũng có những nhược điểm nhất định cần phải lưu ý.

Thứ nhất, thủ tục tố tụng tại Tòa án hết sức chặt chẽ, không có tính linh hoạt do phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định cứng mang tính hình thức của pháp luật tố tụng. Đặc điểm này có thể gây trở ngại cho các bên trong quan hệ tranh chấp vì tính chất của hoạt động kinh doanh, thương mại đòi hỏi mọi thủ tục phải linh động và mềm dẻo. Khi lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp tại Tòa án, các doanh nghiệp phải nắm rõ được bản chất này.

Thứ hai, nguyên tắc xét xử công khai cũng là một nhược điểm của phương thức giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án mà các doanh nghiệp e ngại. Vẫn biết rằng hoạt động xét xử công khai của Tòa án có tác dụng răn đe, cảnh cáo những hành vi vi phạm pháp luật trước toàn xã hội và có ý nghĩa to lớn với việc bảo đảm công bằng khách quan, giáo dục pháp luật toàn dân và hạn chế vi phạm pháp luật. Trong một số trường hợp, để giữ bí mật nhà nước hoặc bí mật nghề nghiệp theo yêu cầu chính đáng của đương sự, Tòa án có thể xử kín nhưng vẫn phải tuyên án công khai. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trên thương trường đều mong muốn mọi tranh chấp được giải quyết bí mật vừa để giữ bí mật kinh doanh đồng thời cũng để giữ gìn danh tiếng chứ không muốn "mang tiếng" công việc làm ăn có tranh chấp phải liên quan đến kiện tụng giải

quyết Tòa án. Sự công khai này đôi khi lại là cản trở đối với giới doanh nhân khi những bí mật kinh doanh bị tiết lộ và uy tín trên thương trường bị giảm sút ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của họ.

Thứ ba, nguyên tắc xét xử nhiều cấp của Tòa án khiến cho vụ việc có thể bị kéo dài, xử đi xử lại nhiều lần, gây bất lợi cho đương sự như căng thẳng tâm lý, tốn kém thời gian, chi phí không cần thiết của doanh nghiệp. Trong quá trình tố tụng kéo dài đó, doanh nghiệp có thể bỏ lỡ các cơ hội kinh doanh tiềm năng khác, điều này đặc biệt ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa vốn đã không mạnh về kinh tế.

Thứ tư, đối với các tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài thì thường khó đạt được sự công nhận quốc tế đối với phán quyết của Tòa án. Để phán quyết của Tòa án được công nhận tại một quốc gia khác thì thường phải thông qua hiệp định song phương hoặc theo những nguyên tắc quốc tế rất nghiêm ngặt. Ngoài ra, trong quá trình tố tụng, mặc dù hội đồng xét xử có thể xét xử khách quan, họ vẫn phải buộc sử dụng ngôn ngữ và áp dụng quy tắc tố tụng của quốc gia họ và thường cùng quốc tịch với một bên tham gia tranh chấp nên khó để đạt được sự tin tưởng tuyệt đối vào tính công bằng, không thiên vị.

5. Giải pháp đề xuất để phát huy ưu điểm và khắc phục nhược điểm của giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nhằm nâng cao hiệu quả của Tòa án khi giải quyết các tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh thương mại, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, theo tác giả, cần lưu ý một số vấn đề như sau:

5.1. Về phía Nhà nước

Thứ nhất, tổng hợp những bất cập về giải quyết tranh chấp thương mại trong tố tụng và việc triển khai ban hành các văn bản hướng dẫn riêng về giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại để kịp thời tháo gỡ khó khăn, vướng mắc.

Thứ hai, tăng cường tuyên truyền, phổ biến vai trò, lợi ích của việc giải quyết tranh chấp thông qua Tòa án cho cơ quan, tổ chức, cá nhân, nhất là cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và vừa để thuận tiện cho doanh nghiệp biết thủ tục giải quyết tranh chấp khi không thể hoà giải, thương hoặc và không có thoả thuận trọng tài.

Thứ ba, kết hợp vai trò giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án với phương thức giải quyết thông qua hòa giải thương mại trong tố tụng. Cần hoàn thiện pháp luật về hoà giải, đối thoại tại Tòa án như Luật Hoà giải, đối thoại tại Tòa án và các văn bản hướng dẫn, cũng như nhanh chóng áp dụng trên thực tiễn để rút kinh nghiệm.

Thứ tư, có chính sách, chương trình đào tạo nâng cao năng lực của đội ngũ thẩm phán về kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại, đặc biệt là thương mại quốc tế, về trình độ ngoại ngữ. Đồng thời thường xuyên kiện toàn, nâng cao năng lực cho đội ngũ công chức tư pháp có nhiệm vụ tham mưu quản lý nhà nước về giải quyết tranh chấp thương mại trong tố tụng.

Thứ năm, tăng cường công tác kiểm tra, thanh tra để kịp thời phát hiện, xử lý nghiêm các hành vi vi phạm pháp luật trong tố tụng giải quyết tranh chấp thương mại. Đẩy mạnh sự giám sát đối với việc công nhận, thi hành hay huỷ bản án, quyết định của Tòa án.

5.2. Về phía các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Thứ nhất, chủ động cập nhật những kiến thức pháp lý cần thiết khi giải quyết các tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh

thương mại. Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và giao kết thực hiện giao dịch, hợp đồng, doanh nghiệp cần theo dõi, đôn đốc tiến độ thực hiện hợp đồng và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ theo cam kết trong hợp đồng…

Thứ hai, khi có tranh chấp phát sinh, doanh nghiệp cần thực hiện các phương thức giải quyết tranh chấp theo thỏa thuận trong hợp đồng và theo quy định của pháp luật. Trước tiên cần nỗ lực sử dụng phương thức thương lượng, hòa giải trong quá trình giải quyết tranh chấp vì điều đó giúp các bên vừa giải quyết tranh chấp phát sinh, vừa có thể duy trì quan hệ đối tác.

Thứ ba, khi khởi kiện để giải quyết tranh chấp thương mại thông qua Tòa án, bên nguyên đơn cần lưu ý phải xác định đúng thẩm quyền của Tòa án thụ lý đơn, tránh trường hợp Tòa không tiếp nhận đơn và trả lại đơn; chuẩn bị bằng chứng để chứng minh yêu cầu khởi kiện là phù hợp, củng cố hồ sơ khởi kiện một cách chặt chẽ, phân loại vấn đề một cách rõ ràng; chuẩn bị hồ sơ pháp lý về thông tin cá nhân, thông tin doanh nghiệp; đơn khởi kiện phải đầy đủ nội dung theo quy định, các lập luận phải có minh chứng đi kèm, phải nộp đơn trong thời hạn quy định; bên bị đơn nên nộp bản tự bảo vệ đúng thời hạn, kèm các tài liệu minh chứng để chứng minh cho sự xác thực của các lập luận, tham gia đầy đủ các phiên họp, phiên triệu tập giải quyết tranh chấp để bảo đảm quyền lợi và không bỏ qua cơ hội được trình bày ý kiến, quan điểm. Trong trường hợp quá thời hạn mà Tòa án chưa giải quyết, đương sự cần có văn bản hối thúc để Tòa án xem xét vụ việc một cách nhanh chóng. Các doanh nghiệp cũng nên mời luật sư bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp. Bên cạnh đó, trong suốt quá trình tố tụng, các bên cũng nên có ý thức thiện chí hòa giải, lưu ý về khả năng hòa giải thành để rút ngắn thời gian giải quyết tranh chấp và hạn chế làm xấu đi mối quan hệ và uy tín của các bên.

Có thể nói, việc nghiên cứu các cơ chế pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại thông qua tố tụng tại Tòa án trên mọi phương diện để có phương hướng đúng trong việc hệ thống lại toàn bộ khung pháp lý điều rất cần thiết. Giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án một cách hiệu quả sẽ mang lại môi trường minh bạch, xây dựng một thể chế kinh doanh thương mại tốt hơn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa có điều kiện và khả năng tài chính tiếp cận với trọng tài thương mại./.

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình Luật Thương mại tập 1 & 2 (2019), Trường Đại học Luật Hà Nội, Nxb. Công an nhân dân.
2. Luật Kinh tế Chuyên khảo (2017, Trường Đại học Luật Hà Nội, Nxb. Lao động.

LỰA CHỌN GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP BẰNG PHƯƠNG THỨC TRỌNG TÀI, XU HƯỚNG TẤT YẾU DÀNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP

ThS. Vũ Hải Việt
Tạp chí Dân chủ và Pháp luật - Bộ Tư pháp
Đỗ Hà Anh
Văn phòng Luật sư Phú Thành - Đoàn Luật sư Thành phố Hà Nội

1. Dẫn nhập

Trong hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt trong thời kỳ đất nước mở cửa hội nhập kinh doanh, đầu tư quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay, việc tranh chấp là không thể tránh khỏi bởi doanh nghiệp phải bước vào những địa hạt pháp lý không quen thuộc. Thực tế đó đặt ra một đòi hỏi khách quan là cần củng cố và thúc đẩy áp dụng các phương thức giải quyết tranh chấp ADR (Alternative dispute resolution - Giải quyết tranh chấp thay thế cho việc xét xử tại Tòa án) để phù hợp hơn với "sân chơi" quốc tế. Trong đó, hình thức giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài thương mại đặc biệt được ưa chuộng trong hoạt động thương mại quốc tế. Tuy nhiên, với đại đa số người dân và doanh nghiệp Việt Nam cho đến hiện nay, khái niệm về phương thức giải trọng tài thương mại còn khá mới mẻ và chưa thực sự được áp dụng rộng rãi phổ biến trong hoạt động giải quyết tranh chấp thương mại. Bài viết làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản về tranh chấp thương mại và phương thức giải quyết tranh chấp thương mại; nêu ra thực trạng quy định pháp luật và thực tiễn áp dụng phương thức giải quyết tranh chấp thương mại; lý giải nguyên nhân trọng tài thương mại là xu hướng tất yếu cho các doanh nghiệp nước ta và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp bằng phương thức trọng tài thương mại.

1. Khái quát về giải quyết tranh chấp thương mại thông qua trọng tài

1.1. Khái niệm Trọng tài thương mại

Quy định tại khoản 1 Điều 3 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 đã giải thích: *"Trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp do các bên thoả thuận và được tiến hành theo quy định của Luật này"*. Có hai cơ chế trọng tài thương mại là trọng tài quy chế và trọng tài vụ việc, được phân biệt căn cứ theo khoản 6 và khoản 7 Điều Luật Trọng tài thương mại năm 2010:

- Trọng tài quy chế là hình thức giải quyết tranh chấp tại một trung tâm trọng tài theo quy định của Luật Trọng tài thương mại năm 2010 và quy tắc tố tụng của trung tâm trọng tài đó.

- Trọng tài vụ việc là hình thức giải quyết tranh chấp theo quy định của Luật Trọng tài thương mại năm 2010 và trình tự, thủ tục do các bên thoả thuận.

1.2. Những tranh chấp thương mại có thể giải quyết thông qua trọng tài

Điều 2 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 quy định những tranh chấp thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của trọng tài gồm: Tranh chấp giữa các bên phát sinh từ hoạt động thương mại; Tranh chấp phát sinh giữa các bên, trong đó có ít nhất một bên có hoạt động thương mại; Tranh chấp giữa các bên mà pháp luật được giải quyết bằng trọng tài.

Ảnh minh hoạ (nguồn: Internet)

Để những tranh chấp thương mại theo quy định được đưa ra giải quyết trước Hội đồng trọng tài, các bên tranh chấp cần phải có một thỏa thuận trọng tài và thỏa thuận trọng tài này đại diện cho ý chí của các bên đồng ý và mong muốn tranh chấp xảy ra được giải quyết thông qua trọng tài. Khoản 2 Điều 3 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 quy định thỏa thuận trọng tài là thỏa thuận giữa các bên về việc giải quyết bằng trọng tài tranh chấp có thể phát sinh hoặc đã phát sinh, nghĩa là thỏa thuận trọng tài được xác lập dưới dạng văn bản có thể có trước hoặc sau khi xảy ra tranh chấp. Thỏa thuận trọng tài dùng để xác định phương thức giải quyết tranh chấp trong hoạt động tố tụng, độc lập với hợp đồng, việc gia hạn, hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng vô hiệu hoặc không thể thực hiện không làm mất hiệu lực thỏa thuận trọng tài.

1.3. Quá trình giải quyết tranh chấp thương mại thông qua trọng tài

Khi có đủ các điều kiện để giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại thì các bên thực hiện các bước theo trình tự tố tụng trọng tài.

Bước 1: Bên cho rằng quyền hoặc lợi ích hợp pháp bị vi phạm (nguyên đơn) phải gửi đơn khởi kiện (nội dung quy định tại khoản 2 Điều 30 Luật Trọng tài thương mại năm 2010) và hồ sơ khởi kiện (gồm thỏa thuận trọng tài, bản chính hoặc bản sao các tài liệu có liên quan) đến trung tâm trọng tài (nếu theo trọng tài thường trực) hoặc đến bị đơn (nếu theo trọng tài vụ việc). Trước khi Hội đồng trọng tài ra phán quyết trọng tài, các bên có quyền rút đơn khởi kiện.

Bước 2 *(nếu theo trọng tài thường trực)*: Trung tâm trọng tài gửi bản sao đơn khởi kiện và thỏa thuận trọng tài, các tài liệu có liên quan đến nội dung tranh chấp cho bị đơn trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được đơn khởi kiện từ nguyên đơn, trừ trường hợp các bên không có thoả thuận khác hoặc quy tắc tố tụng của trung tâm trọng tài không có quy định khác.

Bước 3: Bị đơn nộp bản tự bảo vệ và đơn khởi kiện lại nguyên đơn (nếu có) cho Trung tâm trọng tài trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày bị đơn nhận được đơn khởi kiện và các tài liệu kèm theo, trừ trường hợp các bên không có thoả thuận khác hoặc quy tắc tố tụng của trung tâm trọng tài không có quy định khác. Hoặc bị đơn gửi bản tự bảo vệ và đơn khởi kiện lại nguyên đơn (nếu có); tên, địa chỉ của người mà họ chọn làm trọng tài viên cho nguyên đơn và trọng tài viên. Trường hợp bị đơn cho rằng vụ tranh chấp không thuộc thẩm quyền của trọng tài, không có thỏa thuận trọng tài, thỏa thuận trọng tài vô hiệu hoặc thỏa thuận trọng tài không thể thực hiện được thì phải nêu rõ điều đó trong bản tự bảo vệ.

Bước 4: Hội đồng trọng tài được thành lập xem xét vụ việc tranh chấp thông qua các tài liệu mà hai bên cung cấp.

Bước 5: Hội đồng trọng tài áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời theo yêu cầu của các bên (nếu có), việc tiến hành thực hiện các biện pháp tuân theo quy định của pháp luật về điều kiện, trình tự, thủ tục thực hiện.

Bước 6: Hội đồng trọng tài tiến hành phiên họp giải quyết tranh chấp. Tại phiên họp, theo yêu cầu của các bên, Hội đồng trọng tài tiến hành hòa giải để các bên thỏa thuận với nhau về việc giải quyết tranh chấp. Nếu các bên thỏa thuận được với nhau thì Hội đồng trọng tài phải lập biên bản hòa giải thành, có chữ ký của các bên và xác nhận của các trọng tài viên (nếu có).

Bước 7: Hội đồng trọng tài ra phán quyết trọng tài.

1.4. Phí Trọng tài

Phí trọng tài được quy định tại khoản 1 Điều 34 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 là khoản thu từ việc cung cấp dịch vụ giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, gồm: Thù lao trọng tài viên, chi phí đi lại và các chi phí khác cho trọng tài viên; Phí tham vấn chuyên gia và các trợ giúp khác theo yêu cầu của Hội đồng trọng tài; Phí hành chính; Phí chỉ định trọng tài viên vụ việc của trung tâm trọng tài theo yêu cầu của các bên tranh chấp; Phí sử dụng các dịch vụ tiện ích khác được cung cấp bởi trung tâm trọng tài.

Theo khoản 2 Điều 34 Luật Trọng tài thương mại năm 2010, mỗi trung tâm trọng tài ấn định mức phí trọng tài riêng nên mức phí này có thể khác nhau; trường hợp vụ tranh chấp được giải quyết bởi trọng tài vụ việc, phí trọng tài do Hội đồng trọng tài ấn định. Mức phí trọng tài này do bên thua kiện phải chịu, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác hoặc quy tắc tố tụng trọng tài quy định khác hoặc Hội đồng trọng tài có sự phân bổ khác (khoản 3 Điều 34 Luật Trọng tài thương mại 2010).

1.5. Thi hành phán quyết trọng tài

Theo quy định tại khoản 5 Điều 60 Luật Trọng tài thương mại năm 2010 thì *"Phán quyết trọng tài là chung thẩm và có hiệu lực kể từ ngày ban hành"*. Về cơ bản, Nhà nước khuyến khích các bên tự nguyện thi hành phán quyết trọng tài. Nếu hết thời hạn thi hành phán quyết trọng tài mà bên phải thi hành phán quyết không tự nguyện thi hành và không yêu cầu hủy phán quyết trọng tài theo quy định thì bên được thi hành phán quyết trọng tài có quyền làm đơn yêu cầu cơ quan thi hành án dân sự có thẩm quyền thi hành phán quyết trọng tài. Đối với phán quyết của trọng tài vụ việc, bên được thi hành có quyền làm đơn yêu cầu cơ quan thi hành án dân sự có thẩm quyền thi hành phán quyết trọng tài sau khi phán quyết được đăng ký (tại Tòa án nơi Hội đồng trọng tài đã ra phán quyết) theo quy định pháp luật. Phán quyết trọng tài cũng được đảm bảo thi hành bằng sức mạnh cưỡng chế của nhà nước theo quy định tương tự như đối với thi hành bản án của Tòa án quốc gia.

1.6. Hủy phán quyết trọng tài

Tòa án xem xét việc hủy phán quyết trọng tài khi có đơn yêu cầu của một bên và phán quyết trọng tài bị hủy nếu thuộc một trong các trường hợp quy định tại khoản 2 Điều 68 Luật Trọng tài thương mại năm 2010[1]. Trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận được phán quyết trọng tài, nếu một bên có đủ căn cứ để Tòa án xem xét hủy phán quyết trọng tài thì có quyền làm đơn yêu cầu huỷ phán quyết trọng tài (kèm theo các tài liệu, chứng cứ chứng minh) gửi Tòa án.

2. Giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài thương mại là xu hướng tất yếu của doanh nghiệp

Trong các phương thức giải quyết tranh chấp thương mại hiện nay, trọng tài thương mại đã và đang trở thành xu hướng được các doanh nghiệp trên thế giới ưu tiên sử dụng, đặc biệt là các tập đoàn kinh tế lớn, các tập đoàn đa quốc gia. Xuất phát từ những nguyên tắc giải quyết tranh chấp của mình, trọng tài thương mại thể hiện nhiều ưu điểm vượt trội, mang lại nhiều lợi ích cho các bên khi có tranh chấp trong hoạt động kinh doanh thương mại, xứng đáng để doanh nghiệp nước ta ưu tiên sử dụng trong thời gian sắp tới.

Thứ nhất, giải quyết tranh chấp bằng trọng tài có tính linh hoạt. So với tố tụng Tòa án, thủ tục trọng tài áp dụng cho các tranh chấp trong hoạt động thương mại đơn giản hơn, các bên có thể chủ động về trọng tài viên, quy tắc tố tụng, địa điểm, thời gian, ngôn ngữ, quốc tịch của trọng tài viên,… nên tùy lĩnh vực tranh chấp mà các bên có thể lựa chọn trọng tài viên có chuyên môn phù hợp. Việc được quyền lựa chọn trọng tài viên giải quyết tranh chấp cho phép các bên có cơ hội lựa chọn trọng tài viên là những chuyên gia có chuyên môn và kinh nghiệm thực tế về vấn đề tranh chấp, có uy tín trong ngành nghề. Điều này giúp bảo đảm và nâng cao hơn chất lượng giải quyết tranh chấp.

Thứ hai, thủ tục giải quyết tranh chấp bằng trọng tài ngắn gọn, nhanh chóng, tiết kiệm thời gian và công sức. Rõ ràng, thủ tục trọng tài không phải trải qua nhiều cấp xét xử bắt buộc như Tòa án nên thời gian giải quyết tranh chấp được đẩy nhanh hơn, hạn chế tốn kém về thời gian và tiền bạc cho doanh nghiệp.

Thứ ba, trọng tài tôn trọng tính bảo mật thông tin (confidentiality) cho toàn bộ quá trình. Khác với nguyên tắc xét xử công khai trong tố tụng Tòa án, tranh chấp giải quyết theo hình thức trọng tài không được công khai thực hiện, trừ khi các bên có thỏa thuận khác. Nhờ đó, các

1 Xem khoản 2 Điều 68 Luật Trọng tài thương mại năm 2010.

Hội thảo "Phòng tránh rủi ro trong giao thương quốc tế - Góc nhìn từ người trong cuộc" (Nguồn: VIAC.VN)

bên tranh chấp bảo vệ hình ảnh, uy tín của mình trên thương trường, hạn chế ảnh hưởng tiêu cực đến các mối quan hệ hợp tác làm ăn vốn có và doanh nghiệp còn có thể bảo mật được các thông tin kinh doanh của mình. Điều này rất quan trọng bởi tính bảo mật ngày càng được coi trọng trong bối cảnh hiện nay, đặc biệt là với các công ty, tập đoàn đã niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán.

Thứ tư, phán quyết của trọng tài có tính chung thẩm. Điều này nghĩa là phán quyết trọng tài là văn bản cuối cùng không thể bị xem xét lại bởi bớt kỳ cơ quan nào khác, có giá trị pháp lý ràng buộc tất cả các bên thực hiện nghĩa vụ của mình; trừ trường hợp hủy phán quyết trọng tài theo quy định pháp luật. Trong khi đó, quyết định, bản án của Tòa án có thể bị kháng cáo, kháng nghị, hoặc phúc thẩm, giám đốc thẩm.

Thứ năm, phán quyết trọng tài dễ dàng được công nhận và thực thi trên trường quốc tế hơn quyết định, bản án của Tòa án. Hiện nay, phán quyết trọng tài có thể được công nhận và thực thi ở nhiều nước theo Công ước quốc tế về Trọng tài thương mại được ký kết và phê chuẩn bởi nhiều quốc gia như: Công ước New York năm 1958, Công ước Washington năm 1965, Công ước Liên Mỹ về trọng tài thương mại quốc tế. Trong khi đó, một quyết định, bản án của Tòa án quốc gia nếu muốn được công nhận và thi hành ở nước ngoài thì phải phụ thuộc vào các điều ước quốc tế cụ thể ký kết giữa quốc gia đó và quốc gia nơi bản án cần được thi hành.

3. Thực trạng giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài thương mại tại Việt Nam

Hơn 10 năm kể từ khi Luật Trọng tài thương mại năm 2010 được ban hành và áp dụng trên thực tiễn, các trung tâm trọng tài của Việt Nam đã từng bước được củng cố, kiện toàn về tổ chức và hoạt động. Tính đến thời điểm tháng 6/2021 nước ta đã có khoảng 18 trung tâm trọng tài thương mại, tuy nhiên chỉ có rất ít trong số này có hoạt động trọng tài quốc tế[2], trong đó lâu năm và uy tín nhất là Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) với bề dày hơn 50 năm hoạt động.

Trong những năm gần đây, việc sử dụng

[2] https://viarb.vn/gioi-thieu-mot-so-trung-tam-trong-tai-tai-viet-nam-uy-tin-nhat-hien-nay/, truy cập ngày 21/11/2022.

trọng tài để giải quyết các tranh chấp thương mại tại nước ta bắt đầu dần trở nên phổ biến hơn, thể hiện không chỉ qua số lượng các vụ tranh chấp được giải quyết mà còn qua sự đa dạng của các lĩnh vực tranh chấp: từ hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp còn tin tưởng giải quyết tranh chấp trên nhiều lĩnh vực khác như bảo hiểm, công nghệ thông tin, xây dựng, phân phối, đại lý, năng lượng… Tuy nhiên, hiệu quả giải quyết tranh chấp thương mại bằng phương thức trọng tài, thông qua các trung tâm trọng tài vẫn chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu giải quyết tranh chấp thương mại hiện nay của các doanh nghiệp. Có thể dễ dàng nhận thấy, phần lớn các vụ tranh chấp chỉ được giải quyết tại VIAC. Các trung tâm trọng tài khác tiếp nhận rất ít vụ việc[3].

Tại Việt Nam, rõ ràng là giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại chưa được các doanh nghiệp và cả phía nhà nước coi là phương thức giải quyết tranh chấp phổ biến và đáng ưu tiên. Có thể thấy điều này thông qua số lượng bài viết, hội thảo, số liệu quốc gia còn hạn chế về trọng tài thương mại. Theo một khảo sát được công bố của Bộ Tư pháp, phương thức giải quyết tranh chấp mà họ ưu tiên là thương lượng (57,8%), Toà án (46,8%), hoà giải (22,8%) và cuối cùng là trọng tài (16,9%). Thậm chí, 84% số doanh nghiệp tham gia khảo sát chưa bao giờ giải quyết tranh chấp bằng trọng tài[4].

4. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả của giải quyết tranh chấp bằng phương thức trọng tài đối với doanh nghiệp Việt Nam

Thứ nhất, hoàn thiện khung pháp luật về trọng tài thương mại. Mục III.1 Quyết định số 1268/2019/QĐ-TTg ngày 02/10/2019 của Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt Đề án hoàn thiện pháp luật về hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng bằng phương thức trọng tài thương mại, hòa giải thương mại đã đặt ra nhiệm vụ là phải "nghiên cứu kinh nghiệm quốc tế về hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng" hướng tới "hoàn thiện phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng bằng trọng tài thương mại"[5]. Theo đó, yêu cầu về hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động trọng tài góp phần tăng tính hiệu quả qua giải quyết tranh chấp bằng hình thức trọng tài là vô cùng cấp bách và cần thiết, có thể điểm ra một vài nội dung như: xác định địa điểm giải quyết tranh chấp bằng trọng tài; từ bỏ quyền yêu cầu huỷ phán quyết trọng tài; kháng cáo đối với quyết định của Tòa án giải quyết yêu cầu huỷ phán quyết trọng tài; hoãn thi hành phán quyết trọng tài khi yêu cầu huỷ phán quyết trọng tài…

Thứ hai, nâng cao năng lực, chất lượng của đội ngũ trọng tài viên, đẩy mạnh đào tạo trọng tài, nghiên cứu thành lập Liên đoàn hoặc Hiệp hội trọng tài để là tổ chức tập hợp trọng tài viên của tất cả các trung tâm trọng tài ở Việt Nam, xây dựng quy tắc đạo đức nghề nghiệp, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ tố tụng trọng tài cũng như là chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn tố tụng trọng tài trong nước và quốc tế. Một tổ chức tập trung như vậy cũng sẽ giúp đẩy mạnh đào tạo trọng tài như tự tổ chức hoặc liên kết với một số tổ chức trọng tài quốc tế uy tín tổ chức những khóa đào tạo ngắn hạn kỹ năng và kiến thức cần thiết cho các trọng tài viên, luật sư và chuyên gia về trọng tài.

Thứ ba, tạo điều kiện và khuyến khích sự tham gia của các trọng tài viên nước ngoài và luật sư nước ngoài trong tố tụng trọng tài. Nên có các chính sách tạo điều kiện và khuyến khích sự tham gia của các trọng tài viên nước ngoài và luật sư nước ngoài trong tố tụng trọng tài. Các trung tâm trọng tài cũng cần tích cực tham gia các diễn đàn chuyên môn quốc tế và chủ động liên lạc mời các trọng tài viên có danh tiếng tại

[3] Luật sư Nguyễn Mạnh Dũng & Nguyễn Thị Thu Trang, *Thực trạng sử dụng trọng tài thương mại tại Việt Nam - Một số giải pháp nâng cao sức hấp dẫn của trọng tài*

[4] http://www.hcmcbar.org/NewsDetail.aspx?language=&CatPK=4&NewsPK=296, truy cập ngày 21/11/2022

[5] TS. Nguyễn Thị Hoa, Khoa Luật Quốc tế, Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, *Hoàn thiện pháp luật trọng tài ở Việt Nam hiện nay.*

nước ngoài tham gia danh sách trọng tài viên của trung tâm. Qua đó có thể tạo môi trường cạnh tranh và giúp cho các trọng tài viên và luật sư học hỏi kinh nghiệm của các đồng nghiệp nước ngoài, thúc đẩy sự phát triển của trọng tài trong nước.

Thứ tư, mở rộng tư duy và nâng cao hiểu biết của doanh nghiệp Việt Nam về trọng tài thương mại. Cần có chính sách tuyên truyền, phổ biến pháp luật về trọng tài thương mại đến các doanh nghiệp, đặc biệt là nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này giúp cho các doanh nghiệp hiểu rõ hơn về phương thức giải quyết tranh chấp này và cân nhắc hơn đến thỏa thuận trọng tài ngay khi giao kết hợp đồng thay vì coi nhẹ điều khoản giải quyết tranh chấp.

Thứ năm, khuyến khích doanh nghiệp sử dụng trọng tài thương mại để giải quyết tranh chấp. Bên cạnh việc mở rộng tư duy và hiểu biết cho doanh nghiệp, một trong những giải pháp hữu ích để khuyến khích doanh nghiệp nước ta lựa chọn trọng tài thương mại để giải quyết tranh chấp là ban hành thêm cơ chế hỗ trợ của Tòa án đối với phán quyết của trọng tài.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Pháp luật trọng tài thương mại (2021), Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, Nxb. Hồng Đức.

2. TS. Trần Minh Ngọc (2020), Pháp luật về Trọng tài thương mại, Nxb Lao động.

3. Luật sư Nguyễn Mạnh Dũng & Nguyễn Thị Thu Trang, *Thực trạng sử dụng trọng tài thương mại tại Việt Nam - Một số giải pháp nâng cao sức hấp dẫn của trọng tài*.

4. TS. Nguyễn Thị Hoa, Khoa Luật Quốc tế, Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, *Hoàn thiện pháp luật trọng tài ở Việt Nam hiện nay*.

TRUNG TÂM HÒA GIẢI THƯƠNG MẠI, PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP MỚI CÁC DOANH NGHIỆP CÓ THỂ LỰA CHỌN

TS.LS. Nguyễn Hồng Thái
ThS. LS. Nguyễn Thị Hồng Liên
Viện Kinh tế Công nghệ Việt Nam
LS. Phạm Thị Vân
Công ty Luật TNHH Quốc tế Hồng Thái và Đồng nghiệp

Tóm tắt

Hiện nay, để giải quyết tranh chấp, các bên thường sử dụng bốn phương thức bao gồm: thương lượng, hòa giải, trọng tài hoặc Tòa án. Mỗi phương thức đều có những ưu, nhược điểm riêng, được sử dụng tùy theo nhu cầu, mong muốn của các bên trong quan hệ tranh chấp. Giải quyết tranh chấp dân sự, thương mại bằng hòa giải ngày càng được ưa chuộng trên thế giới và ở Việt Nam giai đoạn hiện nay, bên cạnh phương thức giải quyết tranh chấp truyền thống là Tòa án và trọng tài, bởi những lợi ích mà nó mang lại, như tiết kiệm thời gian, chi phí cho các bên; kiểm soát được kết quả đầu ra, tăng khả năng tự nguyện thi hành; duy trì được quan hệ làm ăn giữa các bên và mức độ bảo mật thông tin cao. Bài viết chỉ ra những ưu việt của phương pháp hòa giải thương mại cũng như các đặc điểm và lợi thế so sánh của trung tâm hòa giải thương mại so với tố tụng trọng tài hoặc Tòa án, từ đó, làm cơ sở để các bên lựa chọn sử dụng hòa giải thương mại như một phương thức ưu tiên khi xảy ra mâu thuẫn, vướng mắc.

Từ khóa: Hòa giải, phương thức giải quyết tranh chấp mới các doanh nghiệp có thể lựa chọn, Nghị định 22/2017/NĐ-CP.

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh Việt Nam đã và đang đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, các giao dịch thương mại có yếu tố quốc tế cũng phát triển phát triển mạnh mẽ, đa dạng mang lại nhiều lợi ích cho các bên, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế của Việt Nam. Tuy nhiên, cũng phát sinh nhiều vấn đề pháp lý, tranh chấp thương mại quốc tế đòi hỏi phải có những cơ chế giải quyết đa dạng và hiệu quả, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của các bên có liên quan. Hệ thống cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế hiệu quả có một vai trò, tác động quan trọng đối với tiến trình Việt Nam tích cực hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, là yếu tố góp phần xây dựng một môi trường đầu tư, kinh doanh an toàn, minh bạch.

Hiện nay, giải quyết tranh chấp dân sự, thương mại bằng hòa giải ngày càng được ưa chuộng trên thế giới, bên cạnh phương thức giải quyết tranh chấp truyền thống là Tòa án và trọng tài, bởi những lợi ích mà nó mang lại, như tiết kiệm thời gian, chi phí cho các bên; kiểm soát được kết quả đầu ra, tăng khả năng tự nguyện thi hành; duy trì được quan hệ làm ăn giữa các bên và mức độ bảo mật thông tin cao. Báo cáo Môi trường Kinh doanh (Doing Business) của Ngân hàng Thế giới đã nhận định hoạt động hòa giải là công cụ quan trọng để hỗ trợ cho việc thúc đẩy môi trường kinh doanh và tăng cường phát triển kinh tế. Trong tranh chấp thương mại quốc tế, hòa giải được coi là giải pháp vượt qua các rào cản về văn hóa và quyền tài phán.

Không đứng ngoài xu thế phát triển chung của thế giới, việc phát triển các phương thức

Ký kết thỏa thuận hợp tác giữa VICMC với 2 cơ sở đào tạo luật.
Ảnh: TH. Nguồn: Báo điện tử Đảng Cộng sản Việt Nam

giải quyết tranh chấp, trong đó có phương thức hòa giải thương mại đã được Đảng, Nhà nước ta quan tâm từ rất sớm. Nghị quyết số 49-NQ/TW của Bộ Chính trị về "Chiến lược cải cách tư pháp đến năm 2020" đã đề ra nhiệm vụ "khuyến khích việc giải quyết một số tranh chấp thông qua thương lượng, hòa giải, trọng tài". Đặc biệt, với việc Chính phủ ban hành Nghị định số 22/2017/NĐ-CP về hòa giải thương mại phương thức hòa giải thương mại đã có được nền tảng pháp lý vững chắc để phát triển và là mốc đánh dấu một bước chuyển quan trọng cho hoạt động hòa giải thương mại ở Việt Nam.

Theo Điều 18 Nghị định số 22/2017/NĐ-CP quy định tổ chức hòa giải thương mại bao gồm: Trung tâm hòa giải thương mại và Trung tâm trọng tài được thành lập và hoạt động theo pháp luật về trọng tài thương mại thực hiện hoạt động hòa giải thương mại. Trong phạm vi bài viết này, nhóm tác giả tập trung phân tích hòa giải thương mại là một phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tố tụng và đặt mục tiêu làm rõ vai trò và lợi ích của Trung tâm hòa giải thương mại trong việc giải quyết tranh chấp thương mại; là phương thức mới các doanh nghiệp có thể lựa chọn.

2. Khái quát về hòa giải thương mại

Hiểu một cách tổng quát, hòa giải là một phương thức để giải quyết tranh chấp, là quá trình mà tại đó hòa giải viên tạo điều kiện giao tiếp và đàm phán giữa các bên để hỗ trợ các bên trong việc cố gắng đạt được một thỏa thuận tự nguyện về việc giải quyết tranh chấp của họ.

Theo khoản 1 Điều 3 Nghị định số 22/2017/NĐ-CP về hòa giải thương mại thì "Hòa giải thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp thương mại do các bên thỏa thuận và được hòa giải viên thương mại làm trung gian hòa giải hỗ trợ giải quyết tranh chấp theo quy định của Nghị định này".

Hiện nay, khung pháp lý về hòa giải thương mại đã khá hoàn thiện; cụ thể, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 22/2017/NĐ-CP về hòa giải thương mại, quy định chi tiết về nguyên tắc hòa giải, trình tự thủ tục hòa giải, tiêu chuẩn hòa giải, việc thành lập và hoạt động của các tổ chức hòa giải thương mại, đặc biệt là phương thức hòa giải. Hòa giải thương mại không phải một phương thức có tính chất bắt buộc hay cưỡng chế với các bên. Các bên tự lựa chọn phương

thức và hòa giải viên phù hợp để tiến hành giải quyết tranh chấp. Bởi vậy, phương thức hòa giải thương mại có những đặc điểm nổi trội như: (i) Có sự hiện diện của bên thứ ba đóng vai trò là hòa giải viên để khuyến khích và trợ giúp các bên tìm ra một giải pháp mang tính thực tế mà tất cả các bên liên quan đều có thể chấp nhận sau khi xem xét, nghiên cứu những lợi ích và nhu cầu của họ. Hòa giải viên không có quyền xét xử và ra phán quyết như trọng tài viên và thẩm phán. (ii) Là phương pháp tự nguyện, tùy thuộc vào sự tự nguyện và thiện chí của các bên tham gia tranh chấp. (iii) Văn bản về kết quả hòa giải thành được xem xét công nhận theo quy định của pháp luật tố tụng dân dự, tức là khi văn bản hòa giải thành được công nhận bởi Tòa án thì nó có giá trị như một bản án, vì vậy có hiệu lực buộc phải thực hiện.

Theo pháp luật Việt Nam hiện hành, mọi tranh chấp có thể được giải quyết bằng trọng tài thương mại cũng đều có thể được giải quyết bằng hòa giải thương mại. Đó là, (i) tranh chấp giữa các bên phát sinh từ hoạt động thương mại, (ii) tranh chấp giữa các bên trong đó ít nhất một bên có hoạt động thương mại và (iii) tranh chấp giữa các bên mà pháp luật quy định được giải quyết bằng hòa giải thương mại.

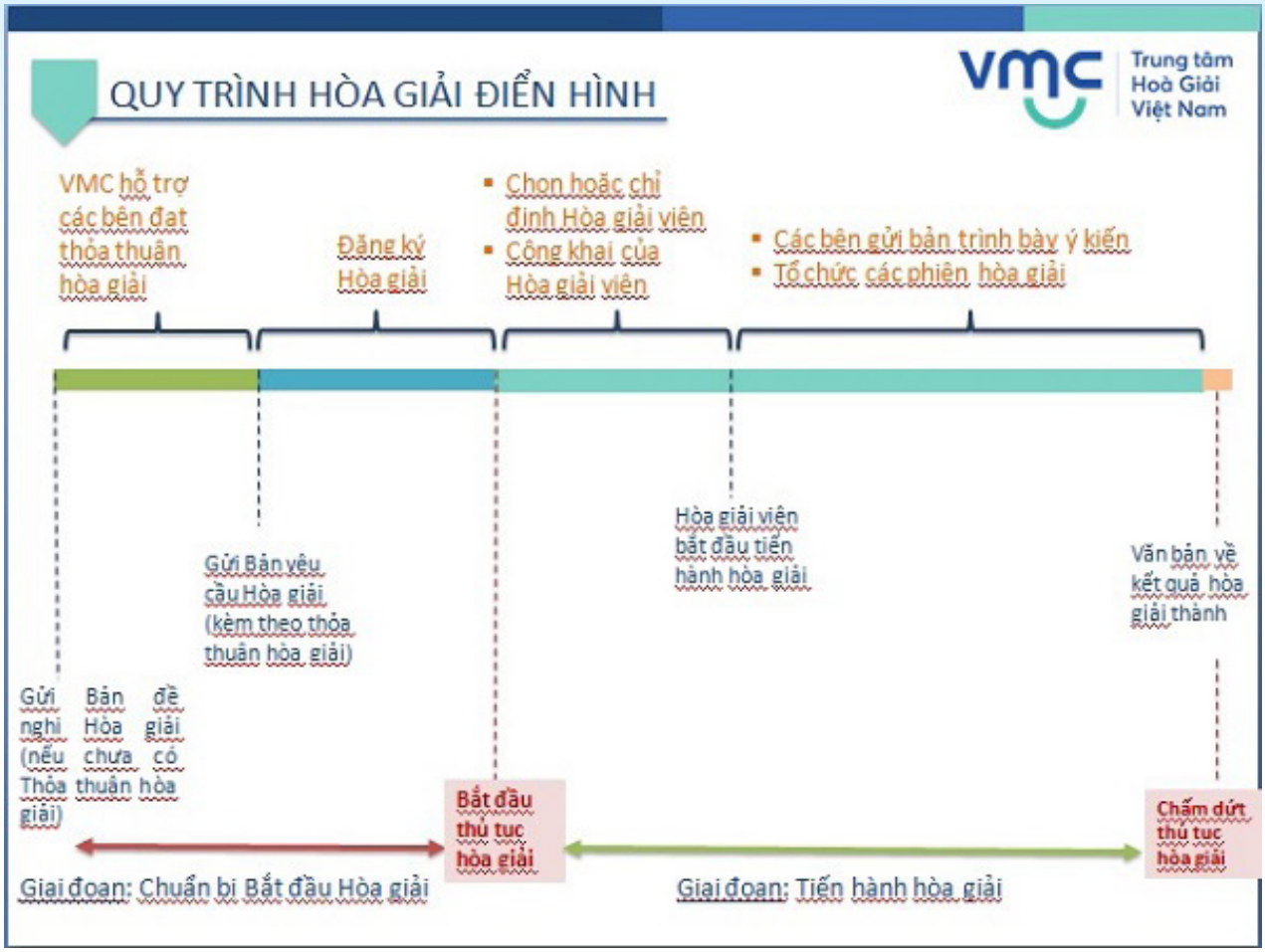
Để có thể giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thương mại, các bên cần có thỏa thuận về giải quyết tranh chấp bằng phương thức này, gọi là "thỏa thuận hòa giải". Thỏa thuận hòa giải có thể được xác lập dưới hình thức điều khoản hòa giải trong hợp đồng hoặc dưới hình thức thỏa thuận riêng. Các bên có thể thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng hòa giải trước, sau khi xảy ra tranh chấp hoặc tại bất cứ thời điểm nào của quá trình giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, khác với phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, các bên thỏa thuận hòa giải có thể đồng ý hoặc từ chối hòa giải mặc dù đã thỏa thuận hòa giải.

Trong quá trình hòa giải, nếu các bên đạt được thỏa thuận hòa giải về việc giải quyết toàn bộ hoặc một phần tranh chấp, Hòa giải viên thương mại sẽ lập Văn bản về kết quả hòa giải thành. Văn bản về kết quả hòa giải thành có hiệu lực thi hành đối với các bên theo quy định của pháp luật dân sự. Nghĩa là, thỏa thuận hòa giải thành ràng buộc các bên như các thỏa thuận hợp đồng khác; bên không thực hiện, thực hiện không đúng thỏa thuận hòa giải thành phải chịu trách nhiệm pháp lý do vi phạm nghĩa vụ hợp đồng đối với bên kia.

Khi đạt được kết quả hòa giải thành thông qua thủ tục giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thương mại, các bên có thể tự nguyện thực hiện kết quả hòa giải thành đó mà không phải thực hiện thêm bất cứ một thủ tục nào. Tuy nhiên, để bảo đảm rằng mỗi bên sẽ thực hiện nghĩa vụ của mình theo kết quả hòa giải thành, các bên cũng có thể yêu cầu Tòa án công nhận kết quả hòa giải thành đó. Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 đã rất chú trọng đến vấn đề hòa giải bằng cách dành một chương XXXIII quy định về thủ tục công nhận kết quả hòa giải thành. Hoặc trường hợp một bên không thực hiện hoặc không thực hiện đúng thỏa thuận hòa giải thành thì bên kia cũng có thể yêu cầu Tòa án công nhận kết quả hòa giải thành. Kết quả hòa giải thành thông qua thủ tục giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thương mại được Tòa án công nhận có thể được cưỡng chế thi hành như bản án của Tòa án hay Phán quyết trọng tài có hiệu lực.

3. Quy trình hòa giải thương mại tại Trung tâm hòa giải thương mại

Trên thực tế không có một quy trình hòa giải mang tính thống nhất trên toàn thế giới mà mỗi trung tâm hòa giải và mỗi hòa giải viên sẽ áp dụng những quy định riêng phù hợp với nội dung và tính chất của vụ tranh chấp. Để có thể tiến hành quy trình hòa giải thì đầu tiên giữa các bên có thỏa thuận sẽ dùng biện pháp hòa giải để giải quyết tranh chấp hay nói một cách khác quy trình hòa giải thường bắt đầu bằng việc hai bên tranh chấp cùng đề nghị hòa giải với một tổ chức hòa giải (còn được gọi là trung tâm hòa giải thương mại); một bên cũng có thể đơn phương liên hệ với trung tâm hòa giải thương mại để yêu cầu tiến hành hòa giải, khi đó trung tâm hòa giải thương mại sẽ liên hệ và thuyết phục bên kia tham gia hòa giải. Việc hòa giải chỉ được tiến



Nguồn: Trung tâm Hòa giải Việt Nam

hành sau khi có sự đồng ý của cả hai bên tham gia tranh chấp.

Về cơ bản quy tình hòa giải được tiến hành theo trình tự sau:

Bước 1: Thỏa thuận hòa giải. Thỏa thuận hòa giải có thể được xác lập dưới hình thức điều khoản hòa giải trong hợp đồng hoặc dưới hình thức thỏa thuận riêng.Thỏa thuận hòa giải được xác lập bằng văn bản.

Bước 2: Lựa chọn Trung tâm hòa giải thương mại, chọn/chỉ định Hòa giải viên thương mại. Hòa giải viên thương mại do các bên thỏa thuận lựa chọn từ danh sách hòa giải viên thương mại của Trung tâm hòa giải thương mại hoặc từ danh sách hòa giải viên thương mại vụ việc do Sở Tư pháp tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương công bố. Việc chỉ định hòa giải viên thương mại thông qua Trung tâm hòa giải thương mại được thực hiện theo Quy tắc hòa giải của Trung tâm hòa giải thương mại.

Bước 3. Hòa giải viên tìm hiểu mâu thuẫn. Hòa giải viên được tự do liên lạc hoặc gặp riêng từng bên, yêu cầu mỗi bên cung cấp thông tin và các văn bản có liên quan đến vụ tranh chấp để hòa giải viên có thể nắm vững và tìm hiểu về tranh chấp một cách chính xác.

Bước 4. Giải quyết mâu thuẫn. Trong phiên hòa giải, các bên trình bày ý kiến, quan điểm của mình về nội dung tranh chấp, lắng nghe ý kiến của bên kia và đề xuất phương án giải quyết tranh chấp. Trong trường hợp các bên không đề xuất được phương án thì hòa giải viên sẽ áp dụng các kỹ năng và hiểu biết của mình để gợi ý các giải pháp nhất định. Nếu các bên đạt được thỏa thuận, hòa giải viên sẽ giúp các bên soạn thảo thỏa thuận hòa giải thành một cách chi tiết, người đại diện hợp pháp của các bên tranh chấp và hòa giải viên sẽ ký vào biên bản. Văn bản thỏa thuận này có giá trị pháp lý như một hợp đồng, ràng buộc các bên đã ký kết các bên phải tôn trọng và thi hành cam kết. Như vậy, bằng

việc ký vào văn bản thỏa thuận hòa giải thành, các bên kết thúc tranh chấp và bị ràng buộc bởi thỏa thuận hòa giải thành đó.

Một trong các bên hoặc bản thân hòa giải viên có quyền chấm dứt hòa giải vào bất cứ giai đoạn nào của quá trình hòa giải khi thấy việc hòa giải sẽ không mang lại hiệu quả, hoặc quá trình hòa giải kết thúc vào ngày mà một hoặc các bên đưa vụ tranh chấp đang là đối tượng của quá trình hòa giải kiện tại Tòa án hoặc Trọng tài.

4. Trung tâm hòa giải thương mại - Phương thức giải quyết tranh chấp mới doanh nghiệp có thể lựa chọn

Hòa giải thương mại tại Trung tâm hòa giải thương mại là biện pháp có tác dụng giảm thiểu mâu thuẫn, xung đột giữa các bên. Khi xảy ra tranh chấp ai cũng đặt lợi ích của mình lên hàng đầu và không chịu nhường nhịn ai khiến mâu thuẫn trở nên ngày càng gay gắt. Lúc này sự có mặt của bên thứ ba trung gian sẽ làm dịu đi những mâu thuẫn, các bên bình tĩnh hơn, suy xét kỹ hơn và họ luôn hiểu rằng người ngoài cuộc sẽ có cái nhìn khách quan hơn. Hòa giải đem lại cơ hội cho các bên trình bày, giải thích và đưa ra lời xin lỗi với nhau. Sự tham gia trực tiếp của các bên tranh chấp trong hòa giải là rất cần thiết vì nó đề cao được tinh thần, trách nhiệm của các bên đối với các lựa chọn của mình. Mặt khác, hòa giải thương mại là cách hữu hiệu nhất để duy trì mối quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp. Khi các bên xảy ra tranh chấp thường có xu hướng rất căng thẳng, mà đặc tính của kinh doanh là làm bạn với tất cả các đối tác có khả năng sinh lời cho mình. Vì thế, cần lựa chọn một phương thức giải quyết tranh chấp ôn hòa, khi đó mối quan hệ hợp tác giữa các bên sẽ không bị phá vỡ trong tương lai. Đồng thời, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp tốt nhất cho các bên, với thủ tục giải quyết nhanh, linh hoạt, chi phí thấp mà hiệu quả lại cao. Như vậy, công việc kinh doanh của các bên sẽ không bị trì hoãn, không gây những thiệt hại không mong muốn.

Ở Trung Quốc, vai trò của phương thức hòa giải trong việc giải quyết tranh chấp rất quan trọng, thậm chí cao hơn cả tranh tụng và trọng tài. Hòa giải được chia thành hai cơ chế hòa giải tranh tư pháp và hòa giải nhân dân (Hòa giải dân sự). Trong đó, hòa giải nhân dân là phương thức giải quyết tranh chấp có thủ tục thuận tiện và chi phí thấp nên phạm vi áp dụng rộng. Hòa giải tư pháp hay hòa giải Tòa án/hòa giải tố tụng là hoạt động tố tụng trong đó hai bên tự nguyện thương lượng về quyền và nghĩa vụ dân sự đang tranh chấp dưới sự giúp đỡ của thẩm phán Tòa án. Để khơi thông điểm nối quan trọng giữa hòa giải trong và ngoài tố tụng, chế độ chứng nhận tư pháp đối với biên bản hòa giải đã được xây dựng. Từ năm 2015 đến 2018, số lượng thụ lý đề nghị chứng nhận tư pháp của Tòa án không ngừng gia tăng, năm 2018, hệ thống Tòa án trên toàn quốc thụ lý 266.962 yêu cầu chứng nhận tư pháp, chứng nhận tư pháp có hiệu lực 239.571 vụ, qua đó, đã tạo lực đẩy rất lớn cho sự phát triển của hòa giải ngoài tố tụng ở Trung Quốc.

Từ những phân tích nêu trên, có thể rút ra những ưu điểm nổi trội của phương pháp hòa giải thương mại tại Trung tâm hòa giải thương mại so với các phương pháp giải quyết tranh chấp khác như thương lượng, trọng tài, Tòa án như sau:

Thứ nhất, *có tính "mở" của nội dung hòa giải. So với phán quyết, hòa giải thương mại* là một phương thức giải quyết tranh chấp khá cởi mở: Phương thức giải quyết tranh chấp thương mại bằng hòa giải đáp ứng nhu cầu phổ biến của các nhà kinh doanh là khi tranh chấp phát sinh, các bên muốn tự thương lượng hoặc thông qua người thứ ba trung lập để giải quyết tranh chấp theo con đường hữu nghị chứ không muốn dựa vào hình thức tài phán (Tòa án hay Trọng tài) để phân xử các tranh chấp ngay từ ban đầu. Tính "mở" của nội dung hòa giải thương mại thể hiện ở nội dung thỏa thuận hòa giải đạt được, khác với bản án giải quyết tranh chấp theo quy định của pháp luật khi chỉ hướng vào yêu cầu khởi kiện của nguyên đơn để hình thành bản án. Hòa giải thương mại không phải lúc nào cũng phụ thuộc những gì xảy ra quá khứ, các doanh nghiệp đều có thể hướng tới tương lai để tìm kiếm giải pháp cho các tranh chấp, không gây ra tình trạng đối đầu và vẫn duy trì được mối quan hệ hợp tác, làm ăn giữa các bên.

Thứ hai, *hòa giải thương mại linh hoạt về thủ tục:* Tính phức tạp của thủ tục xét xử phản ánh bản thân các quy định của hệ thống xét xử, bảo đảm cho Tòa án đưa ra phán quyết đúng đắn về các tranh chấp, là cơ sở để hợp pháp hóa các bản án, đồng thời cũng là bảo đảm về thủ tục cho các đương sự. Vì vậy, việc xét xử phải được tiến hành từng bước theo đúng quy tắc tố tụng. Trái lại, hòa giải thương mại có thể được tiến hành trong nhiều môi trường khác nhau, thủ tục có thể được thỏa thuận và điều chỉnh cho thích nghi. Tính linh hoạt đem lại lợi thế là các bên được bày tỏ ý kiến xem quá trình nào thì phù hợp với họ; cho phép có những điều chỉnh khi bản chất của tranh chấp và các bên tranh chấp đòi hỏi phải vậy; tránh khả năng về việc có những yêu cầu về thủ tục kỹ thuật quá phức tạp. Trong hòa giải thường không có quy định nào về chứng cứ và cũng không có quy định về kiểm chứng cũng như xem xét về mặt thủ tục.

Thứ ba*, giải quyết tranh chấp thông qua Trung tâm hòa giải thương mại* đảm *bảo sự kín* đào *và tính bảo mật, thể hiện ở việc:* Phiên họp hòa giải được tổ chức kín, không công khai, người ngoài chỉ có thể biết được trình tự thủ tục và nội dung nếu được các bên đồng ý; không công bố công khai nội dung được trao đổi trong phiên họp; việc công bố điều khoản giải quyết là vấn đề phải được hai bên thỏa thuận. Bên cạnh đó, hòa giải là hoạt động dựa trên sự tự nguyện của các bên, hòa giải viên không có bất kỳ lực lượng cưỡng chế nào trong quá trình hòa giải và không cần công khai để ngăn chặn tình trạng lạm quyền trong quá trình tiến hành hòa giải.

Thứ tư, *tính linh hoạt và đa dạng của các kết quả hòa giải:* Tính linh hoạt và đa dạng của các kết quả hòa giải là một điểm khác biệt lớn giữa hòa giải và tố tụng. Thỏa thuận hòa giải thương mại là kết quả thương lượng giữa các bên và do các bên cùng nhau tự nguyện đạt được. Tính linh hoạt và đa dạng của kết quả hòa giải cũng đến từ tính "mở" của hòa giải. Tính linh hoạt và đa dạng của các kết quả hòa giải không chỉ giúp hòa giải viên hướng dẫn các bên đạt được thỏa thuận hòa giải một cách kịp thời mà còn giúp cho kết quả hòa giải có tính đến lợi ích lâu dài của cả hai bên, để các tranh chấp có thể được giải quyết một cách thực tế hơn.

Thứ năm, kết quả hòa giải thành khi được một hoặc các bên yêu cầu Tòa án công nhận thì nó có giá trị buộc các bên phải thi hành y như một bản án. Điều này tránh tình trạng kết quả hòa giải chỉ là trên giấy còn việc thực thi hay không là quyền của các bên. Mặc dù chưa có hướng dẫn cụ thể về việc thi hành kết quả hòa giải thành khi được Tòa án công nhận, nhưng về cơ bản bước đầu đã có một cơ quan có thẩm quyền đứng ra công nhận quyết định hòa giải thành được ghi nhận trong Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015.

Thứ sáu, *việc hòa giải không thành không ảnh hưởng* đến *việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài hoặc Tòa* án *về sau:* Khi việc giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thương mại không đi đến kết quả hòa giải thành, thì bất kỳ tài liệu hoặc bất kỳ thông tin nào chỉ có thể có được thông qua thủ tục hòa giải đều không được sử dụng làm chứng cứ trong các thủ tục tố tụng tại Tòa án, trọng tài hoặc các thủ tục tố tụng khác sau này. Các bên không được yêu cầu Hòa giải viên làm nhân chứng trong bất kỳ thủ tục tố tụng nào đối với tranh chấp đã qua thủ tục hòa giải hoặc tranh chấp khác phát sinh từ cùng giao dịch đó. Điều đó giúp các bên có thể thể hiện ý kiến, quan điểm hay đưa ra các đề xuất trong thủ tục hòa giải thương mại mà không lo ngại chúng có thể bị sử dụng để chống lại mình trong các thủ tục tố tụng khác.

Thứ bảy, tiết kiệm chi phí, vật chất, thời gian. Chi phí giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thường thấp hơn so với giải quyết tranh chấp bằng trọng tài hoặc Tòa án. Thậm chí trong trường hợp các bên giải quyết tranh chấp thành công thông qua việc tiến hành hòa giải tại Tòa án thì các bên vẫn phải chịu 50% mức án phí sơ thẩm giải quyết theo thủ tục thông thường (khoản 3 Điều 147 Bộ Luật Tố tụng dân sự năm 2015). Trong khi đó, chi phí cho việc hòa giải ngoài Tòa án sẽ tiết kiệm hơn nhiều vì chi phí để giải quyết tranh chấp sẽ thường là mức chi phí cho từ một đến ba Hòa giải viên làm việc trong

một khoảng thời gian ngắn. Chi phí hòa giải phụ thuộc vào biểu phí, điều kiện của từng tổ chức hòa giải, phẩm chất hòa giải viên nhưng nhìn chung sẽ tiết kiệm hơn cho các bên khi so sánh với giải quyết tranh chấp bằng trọng tài hoặc Tòa án. Ngoài ra, một số trung tâm hòa giải tân tiến đã áp dụng thêm phương thức hòa giải trực tuyến (online mediation) để rút ngắn thời gian và chi phí cho hoạt động hòa giải. Mặt khác, giải quyết tranh chấp thương mại bằng hòa giải trên nguyên tắc tự do thỏa thuận, tự do định đoạt, các bên sẽ tự đề xuất các giải pháp và thỏa hiệp với nhau theo trình tự thủ tục tự chọn, để giải quyết các bất đồng phát sinh mà không bắt buộc phải tuân theo một quy định nào, do đó quá trình giải quyết tranh chấp diễn ra gọn nhẹ.

Hiện nay, tình trạng quá tải của Tòa án đối với các tranh chấp có tính kinh doanh, thương mại đã mở ra một kênh giải quyết tranh chấp mới với nhiều ưu điểm trong hoạt động kinh doanh, thương mại. Do đó để thúc đẩy môi trường kinh doanh và tăng cường phát triển kinh tế, hợp tác đôi bên cùng có lợi của các doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay thì phương thức hòa giải thương mại tại Trung tâm hòa giải thương mại là lựa chọn tối ưu để giải quyết tranh chấp thương mại có hiệu quả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quốc hội (2003), Pháp lệnh Trọng tài Thương mại, Hà Nội.
2. Quốc hội (2015), Bộ Luật Dân sự, Hà Nội.
3. Quốc hội (2015), Bộ luật Tố tụng Dân sự, Hà Nội.
4. Quốc hội (2020), Luật Doanh nghiệp, Hà Nội.
5. Nghị định số 22/2017/NĐ-CP (ngày 24/02/2017) Nghị định về hòa giải thương mại.
6. Nguyễn Thị Tú Anh, Vụ bổ trợ Tư pháp, Bộ Tư pháp (2011), "Trung gian hòa giải thương mại theo Luật Cộng hòa Pháp".
7. Vũ Ánh Dương (2014), Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam, "Phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả".
8. Dương Quỳnh Hoa (2011), "Hòa giải – một phương thức giải quyết tranh chấp thay thế"; tạp chí nghiên cứu Lập pháp số 23/2011
9. Ngô Thanh Tùng, Luật sư của VILAF (2016), "Hòa giải thương mại", Tài liệu bồi dưỡng kiến thức pháp luật và giải quyết tranh chấp quốc tế, Bộ Tư pháp, Học viện Tư pháp.
10. Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (2018), "Thống kê tình hình giải quyết tranh chấp năm 2017 tại VIAC".

THẨM QUYỀN GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI CỦA TÒA ÁN TRONG ĐIỀU KIỆN MỚI HỘI NHẬP QUỐC TẾ

TS. Trần Văn Duy
Vụ Phổ biến, giáo dục pháp luật - Bộ Tư pháp
Hội thẩm nhân dân thành phố Hà Nội

1. Điều kiện mới hội nhập quốc tế tác động đến giải quyết tranh chấp thương mại của Tòa án

Báo cáo chính trị Đại hội XIII của Đảng (năm 2021) nhấn mạnh: "Toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế tiếp tục tiến triển nhưng đang phải đối mặt với sự trỗi dậy của chủ nghĩa dân tộc...". Với những thành tựu của 30 năm đổi mới và chủ trương hội nhập quốc tế toàn diện, trong đó hội nhập kinh tế quốc tế là trọng tâm, hội nhập quốc tế trở thành nhân tố quan trọng hơn bao giờ hết để tạo thế và lực của đất nước trong cục diện đang định hình. Do đó, hội nhập quốc tế đang đặt ra những yêu cầu hoàn toàn mới.

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Khác với các giai đoạn trước, hội nhập quốc tế giai đoạn hiện nay đòi hỏi đổi mới tư duy, chuyển từ "mở rộng quan hệ, gia nhập và tham gia hợp tác quốc tế" sang "chủ động đóng góp, tích cực khởi xướng và tham gia định hình các cơ chế hợp tác". Với tầm và quy mô hội nhập hiện nay, các mối quan hệ kinh tế quốc tế của nước ta không đơn thuần là "hội nhập" mà ở tầm "liên kết". Cách tiếp cận đa ngành, liên ngành và đa phương. Đây là xu thế khách quan trong bối cảnh toàn cầu hóa phát triển mạnh mẽ, các nội hàm liên kết trở nên sâu rộng hơn, với nhiều đối tác hơn, mang tính liên ngành, đa lĩnh vực, đa tầng nấc, ở mọi cấp độ tiểu vùng, khu vực, liên khu vực và toàn cầu. Phát triển bền vững, sáng tạo và ứng phó với các thách thức toàn cầu là nội hàm quan trọng của hội nhập quốc tế. Điều này là phù hợp với xu thế chuyển đổi sang mô hình bền vững và sáng tạo, tăng trưởng xanh, từ tư duy kinh tế, tư duy phát triển, cách tiếp cận đến cách thức quản trị kinh tế, chính trị, xã hội và an ninh trên mọi tầng nấc. Để có thể tận dụng cơ hội, tiềm năng của liên kết quốc tế về công nghệ, quản lý, nguồn lực và tham gia vào tầng nấc cao hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu, cần có sự đột phá trong cải cách, đổi mới trong nước, nhất là về thể chế, khuôn khổ pháp lý, năng lực thực thi hội nhập quốc tế, trình độ, kỹ năng, ngoại ngữ của nguồn nhân lực. Cùng với đó là việc hình thành các chính sách tham gia hội nhập, liên kết quốc tế trong từng lĩnh vực và thiết lập các cơ chế chỉ đạo, phối hợp phù hợp với tình hình mới.

2. Thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại của Tòa án trong điều kiện mới hội nhập quốc tế

Thứ nhất, *thẩm quyền theo loại việc của Tòa án*

Theo quy định tại Điều 30 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 thì những tranh chấp về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án đã được sửa đổi bổ sung nhằm làm rõ các tranh chấp về kinh doanh thương mại phù hợp với Luật Thương mại, Luật Doanh nghiệp..., phân biệt giữa tranh chấp thương mại với tranh chấp dân sự. Cụ thể:

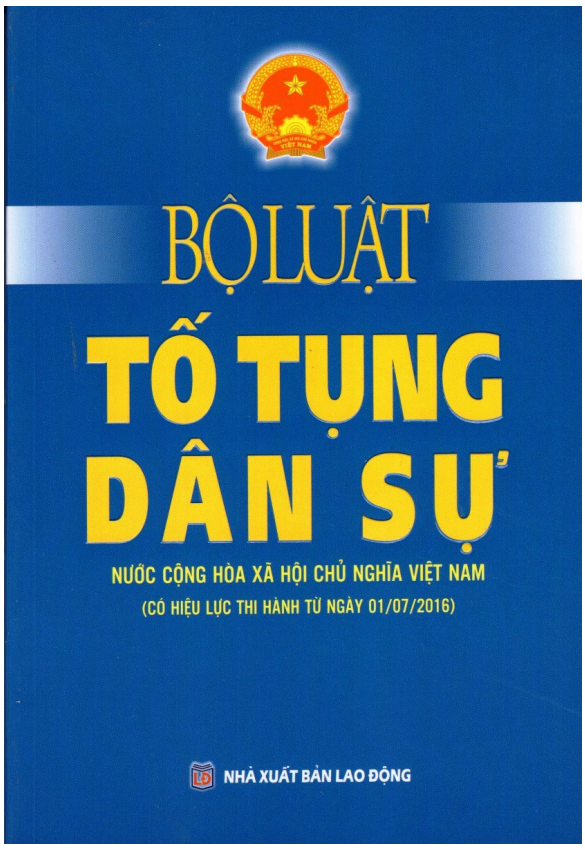
- Các tranh chấp về kinh doanh thương mại là những tranh chấp: phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại do luật thương mại điều.

- Tranh chấp giữa công ty với người quản lý trong công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc, Tổng giám đốc trong Công ty Cổ phần.

***Thứ hai**, thẩm quyền theo cấp xét xử của Tòa án*

Thẩm quyền theo cấp xét xử của Tòa án là giới hạn do pháp luật quy định để Tòa án các cấp thực hiện chức năng giải quyết các tranh chấp thương mại. Thông thường thẩm quyền của Tòa án các cấp được phân chia căn cứ vào giá trị tranh chấp, tính chất của sự việc và khả năng, điều kiện của từng cấp Tòa án.

Về thẩm quyền của Tòa án theo cấp, giải quyết tranh chấp thương mại cơ bản giữ nguyên như Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2011.



Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Đồng thời, có sửa đổi bổ sung một số nội dung như sau:

- Thẩm quyền Tòa án cấp huyện: Chủ yếu giải quyết các tranh chấp thương mại quy định tại khoản 1 Điều 30 theo thủ tục sơ thẩm;

- Thẩm quyền của các Tòa chuyên trách Tòa án nhân dân cấp huyện: Theo Luật Tổ chức Tòa án nhân dân năm 2014 thì Tòa án nhân dân cấp huyện có thể có một số Tòa chuyên trách (Điều 45 Luật Tổ chức Tòa án nhân dân năm 2014) cho nên Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 đã quy định thẩm quyền đối với Tòa chuyên trách của Tòa án nhân cấp huyện đối với việc giải quyết vụ việc tranh chấp thương mại như sau:

Tòa dân sự Tòa án nhân dân cấp huyện có thẩm quyền giải quyết theo thủ tục sơ thẩm những vụ việc về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền của Tòa án nhân dân cấp huyện quy định tại Điều 30 của Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015; Đối với Tòa án nhân dân cấp huyện chưa có Tòa chuyên trách thì Chánh án Tòa án có trách nhiệm tổ chức công tác xét xử và phân công thẩm phán giải quyết vụ việc thuộc thẩm quyền của Tòa án nhân dân cấp huyện.

- Thẩm quyền của các Tòa chuyên trách Tòa án nhân dân cấp tỉnh: Luật Tổ chức Tòa án nhân dân năm 2014 quy định Tòa kinh tế Tòa án nhân dân cấp tỉnh có thẩm quyền:

+ Giải quyết theo thủ tục sơ thẩm những tranh chấp, yêu cầu về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền của Tòa án nhân dân cấp tỉnh;

+ Giải quyết theo thủ tục phúc thẩm những vụ việc mà bản án, quyết định kinh doanh, thương mại chưa có hiệu lực pháp luật của Tòa án nhân dân cấp huyện bị kháng cáo, kháng nghị.

***Thứ ba,** thẩm quyền của Tòa án theo lãnh thổ*

Thẩm quyền của Tòa án theo lãnh thổ là giới hạn (khả năng) do pháp luật quy định xác định chức năng giải quyết các vụ việc kinh doanh thương mại của Tòa án theo đơn vị hành chính lãnh thổ. Thẩm quyền của Tòa án theo lãnh thổ quy định Tòa án có nghĩa vụ giải quyết các vụ việc kinh doanh thương mại theo yêu cầu của đương sự khi khởi kiện. Thẩm quyền của Tòa án theo lãnh thổ được xác định: nơi bị đơn cư trú, làm việc, có trụ sở; theo sự lựa chọn của đương sự; đối với tranh chấp bất động sản thì Tòa án có thẩm quyền là Tòa án nơi có bất động sản.

Thứ tư, *thẩm quyền của Tòa* án *theo sự lựa chọn của nguyên* đơn

Để đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của nguyên đơn trong những trường hợp này, Điều 40 Thẩm quyền của Tòa án theo sự lựa chọn của nguyên đơn, người yêu cầu Bộ luật Tố tụng dân sự quy định có thể xác định thẩm quyền của Tòa án theo sự lựa chọn của nguyên đơn.

3. Một số vấn đề phát sinh khi thực hiện thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại của Tòa án trong điều kiện mới hội nhập quốc tế

Một là, *về việc xác* định *thẩm quyền của Tòa* án *trong các vụ việc tranh chấp thương mại.*

Quy định tại Điều 30 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 quy định rất rõ việc xác định những tranh chấp nào là tranh chấp kinh doanh thương mại. Theo đó, khi có một trong các loại tranh chấp quy định tại các khoản từ 1 đến 4 của Điều 30 như phân tích bên trên thì tranh chấp đó thuộc thẩm quyền của Tòa án. Trong đó, quy định tại khoản 5 Điều 30 là quy định mở "Các tranh chấp khác về kinh doanh, thương mại, trừ trường hợp thuộc thẩm quyền giải quyết của cơ quan, tổ chức khác theo quy định của pháp luật". Chỉ khi có một văn bản quy phạm pháp luật xác định quan hệ đó là tranh chấp kinh doanh thương mại thì Tòa án vận dụng khoản 5 Điều 30 để thụ lý, giải quyết. Tranh chấp phát sinh trong quá trình thành lập, tổ chức hoạt động, tổ chức quản lý của nhiều loại hình doanh nghiệp mà sự hoạt động dựa vào sự góp vốn của các thành viên như hợp tác xã hoặc các loại hình doanh nghiệp đặc thù trên thực tế (như trường tư thục, trường dạy nghề, trường dân lập, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chứng khoán…) theo Bộ luật Tố tụng dân sự hiện hành không được coi là tranh chấp công ty mặc dù chúng có cùng bản chất với tranh chấp công ty. Việc xác định mục đích lợi nhuận. Tiêu chí lợi nhuận chưa thực sự rõ ràng về mặt lý luận và thực tiễn. Nếu phân biệt quan hệ về kinh doanh và dân sự dựa trên yếu tố lợi nhuận mà không đưa ra tiêu chí cụ thể, khác biệt thì có sự bất ổn về cách phân loại các tranh chấp. Chẳng hạn các trang thiết bị có thể vừa dùng cho mục đích kinh doanh, vừa dùng cho sinh hoạt. Điều này sẽ dẫn đến việc cùng một quan hệ nhưng bao hàm cả 2 mục tiêu là tiêu dùng và phục vụ sản xuất - kinh doanh.

Hai là, *thẩm quyền theo cấp xét xử của Tòa* án.

Thực tiễn xét xử cho thấy Tòa án nhân dân cấp huyện vẫn thụ lý và giải quyết sơ thẩm những tranh chấp kinh doanh mà một hoặc các bên không có đăng ký kinh doanh nhưng đều có mục đích lợi nhuận. Thẩm quyền của cấp Tòa án đối với tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng như hợp đồng gia công, hợp đồng hợp tác kinh doanh. Sự phân chia trình tự thủ tục xét xử qua nhiều cấp Tòa án phức tạp và kéo dài không đáp ứng được yêu cầu quan trọng trong việc giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại là nhanh chóng và kịp thời. Theo quy định của pháp luật hiện hành thì các tranh chấp thương mại được giải quyết theo cơ chế hai cấp xét xử, xét xử sơ thẩm thuộc thẩm quyền của tòa án nhân dân cấp huyện và Tòa án nhân dân cấp tỉnh. Tòa phúc thẩm Tòa án nhân dân tối cao và Tòa án nhân dân cấp tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương xét xử phúc thẩm đối với quyết định bản án sơ thẩm có kháng cáo, kháng nghị hợp lệ theo quy định của pháp luật.

Ba là, *thẩm quyền theo lãnh thổ của Tòa* án.

Trên thực tế các chủ thể khi lựa chọn Tòa án để giải quyết tranh chấp thương mại thường xuyên xảy ra vấn đề là lựa chọn Tòa án không đúng thẩm quyền, từ vấn đề đó dẫn đến việc lựa chọn Tòa án giải quyết không phù hợp với quy định của pháp luật. Các bên có quyền thỏa thuận lựa chọn Tòa án nơi nguyên đơn cư trú hay có trụ sở giải quyết nhưng phải là Tòa án có thẩm quyền, thỏa thuận chọn Tòa án vượt cấp là vô hiệu. Từ những vướng mắc trên dẫn đến khi xảy ra tranh chấp thương mại, các chủ thể nộp đơn yêu cầu.

Theo quy định tại khoản 2 Điều 464, Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2015 quy định về nguyên tắc áp dụng về thẩm quyền, thủ tục giải quyết

vụ việc dân sự có yếu tố nước ngoài thì ta có thể hiểu, vụ án dân sự có yếu tố nước ngoài sẽ có đặc điểm: có ít nhất một trong các bên tham gia là cá nhân, cơ quan, tổ chức nước ngoài; các bên tham gia đều là công dân, cơ quan, tổ chức Việt Nam nhưng việc xác lập, thay đổi, thực hiện hoặc chấm dứt quan hệ đó xảy ra tại nước ngoài; các bên tham gia đều là công dân, cơ quan, tổ chức Việt Nam nhưng đối tượng của quan hệ dân sự đó ở nước ngoài.

Khi đã xác định được các yếu tố đặc trưng của vụ án dân sự có yếu tố nước ngoài thì từ đó sẽ dễ dàng trong việc xác định thẩm quyền cũng như thủ tục giải quyết vụ án dân sự có yếu tố nước ngoài. Khi xét xử vụ án dân sự có yếu tố nước ngoài thì cần phải xác đinh được thẩm quyền xét xử dân sự quốc tế. Khác với thẩm quyền chung là các dấu hiệu chung thường được pháp luật tố tụng các nước quy định để xác định thẩm quyền trong một vụ việc có liên quan đến Tòa án một quốc gia, do tính chất đặc thù của một số loại vụ việc, pháp luật tố tụng mỗi nước cũng có những quy định về một số loại vụ việc chỉ thuộc thẩm quyền riêng của Tòa án nước mình.

TÌNH HÌNH GIẢI QUYẾT ÁN TRANH CHẤP KINH DOANH, THƯƠNG MẠI TẠI TAND TP. HÀ NỘI VÀ KIẾN NGHỊ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG, TIẾN ĐỘ GIẢI QUYẾT

TS.LS. Nguyễn Hồng Thái,
ThS. LS. Nguyễn Thị Hồng Liên
Viện Kinh tế Công nghệ Việt Nam
LS. Phạm Thị Vân
Công ty Luật TNHH Quốc tế Hồng Thái và Đồng nghiệp

Tóm tắt

Tại TP. Hà Nội, hiệu quả giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án mang ý nghĩa quan trọng không chỉ đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp mà còn góp phần không nhỏ tạo môi trường kinh doanh an toàn, lành mạnh. Cũng chính vì lẽ đó, cùng với việc ngày càng gia tăng các tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại phức tạp, việc tập trung nghiên cứu nâng cao chất lượng, tiến độ giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội là cần thiết và phù hợp với thực tiễn xã hội.

Từ khóa: tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại, giải quyết tranh chấp, tòa án.

1. Đặt vấn đề

Trong những năm gần đây Việt Nam đang dần có những sự thay đổi nhất định, ngày càng hội nhập và phát triển kinh tế với các nước phát triển trên toàn thế giới, được thể hiện trong việc tham gia vào các quan hệ kinh tế ngày càng đa dạng hơn như Tổ chức thương mại thế giới (WTO), Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP)... Việc hội nhập và phát triển với các cường quốc trên thế giới sẽ kéo theo là sự phát triển về kinh doanh, thương mại đa dạng và phong phú. Tuy nhiên, đi kèm với sự phát triển của kinh doanh thương mại luôn tiềm ẩn những rủi ro tranh chấp không thể lường trước được.

Khi có tranh chấp xảy ra thì các bên luôn muốn có được một hướng giải quyết tốt nhất đảm bảo tối giản tổn thất, chi phí đồng thời không gây ảnh hưởng tới uy tín của doanh nghiệp. Hiện nay, các doanh nghiệp có nhiều phương hướng giải quyết tranh chấp tuy nhiên lựa chọn được hình thức giải quyết tranh chấp phù hợp đảm bảo lợi ích cho doanh nghiệp, thương nhân, cũng như giảm được chi phí giải quyết tranh chấp là một bài toán khó. Lựa chọn được phương hướng giải quyết tranh chấp phù hợp sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, không rườm rà nhưng vẫn duy trì được mối quan hệ kinh doanh với các đối tác khác. Bởi các doanh nghiệp đều có mối liên hệ trực tiếp với nhau để hợp tác kinh doanh nên cần có sự cộng tác để tạo ra lợi nhuận nhưng cũng không đánh mất đi quyền và nghĩa vụ của mỗi bên.

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Hợp đồng kinh doanh, thương mại chính là sự ràng buộc giữa các doanh nghiệp trong mối quan hệ kinh doanh thương mại. Dựa trên sự thỏa thuận, tự nguyện, các bên thiết lập khung tiêu chuẩn về quyền và nghĩa vụ đáp ứng thực hiện các công việc kinh doanh, thương mại. Nhưng trên thực tế việc các bên không thực hiện đúng, không thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ của mình như đã thỏa thuận, cam kết trong hợp đồng là điều diễn ra thường xuyên gây ra tranh chấp. Để đảm bảo nguyên tắc tự nguyện thỏa thuận trong kinh doanh nên khi các bên xảy ra tranh chấp kinh doanh thương mại, pháp luật sẽ cho phép các bên tự mình bàn bạc tìm cách giải quyết trước. Thực tế ở Việt Nam hiện nay, trường hợp khi mâu thuẫn giữa các bên quá lớn, không thỏa thuận được với nhau bằng việc hòa giải, thương lượng thì các bên có thể lựa chọn giải quyết tranh chấp tại Trung tâm Trọng tài thương mại hoặc tại Tòa án theo pháp luật tố tụng dân sự.

Tại Hà Nội, hiệu quả giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án mang ý nghĩa quan trọng không chỉ đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp mà còn góp phần không nhỏ tạo môi trường kinh doanh an toàn, lành mạnh. Mục tiêu của bài báo là chỉ ra kết quả đã đạt được và những khó khăn, hạn chế, nguyên nhân nhằm đưa ra những giải pháp nâng cao chất lượng, tiến độ giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại. Từ đó, đảm bảo quyền, lợi ích hợp pháp của các bên tham gia vào hợp đồng kinh doanh, thương mại.

2. Pháp luật giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án

2.1. Phương thức giải quyết tranh chấp hợp *đồng* kinh doanh, thương mại tại Tòa *án*

Giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM bằng thủ tục tố tụng tại Tòa án mang bản chất sau:

Thứ nhất, Tòa án là cơ quan duy nhất có thẩm quyền xét xử để giải quyết tranh chấp. Tòa án có nhiệm vụ bảo vệ công lý, mang lại sự công bằng. Tranh chấp hợp đồng KDTM ngày càng gia tăng cùng với sự phát triển của nền kinh tế. Có nhiều phương thức giải quyết tranh chấp về KDTM nhưng phổ biến nhất tại Việt Nam hiện nay là giải quyết các tranh chấp bằng Tòa án. Đây là hình thức sử dụng quyền lực nhà nước để xét xử và đưa ra phán quyết để giải quyết tranh chấp. Sức mạnh quyền lực này đảm bảo cho việc các bên có nghĩa vụ phải thực hiện đúng theo cam kết của mình thậm trong hợp đồng chí là sử dụng biện pháp cưỡng chế.

Thứ hai, do các tranh chấp được giải quyết theo thủ tục tố tụng tại Tòa án nên quy trình cần phải được thực hiện nghiêm ngặt về thẩm quyền, thủ tục theo quy định của pháp luật. Bởi, Tòa án là cơ quan xét xử mang quyền lực của nhà nước, pháp luật đã có quy định cụ thể, chi tiết về thẩm quyền, trình tự thủ tục nên giải quyết tranh chấp bằng con đường Tòa án thì phải đảm bảo đúng đối với những quy định

Thứ ba, nguyên tắc xét xử công khai được tòa án áp dụng giải quyết tranh chấp. Việc xét xử công khai này thể hiện tính dân chủ, để nhân dân được phát huy quyền kiểm tra, giám sát được các hoạt động của cơ quan, người tiến hành, từđó phát hiện những sai sót, sai lầm trong quá trình giải quyết vụ án, bảo vệ quyền và lợi ích của Nhà nước, của công dân theo quy định của pháp luật. Bên cạnh đó, còn có tác dụng tuyên truyền pháp luật cho quần chúng nhân dân trong nhận thức về pháp luật.

Nhiều thương nhân khi có tranh chấp hợp đồng KDTM lựa chọn Tòa án thay vì lựa chọn trọng tài thương mại để giải quyết vì những lý do cơ bản sau:

- Quyết định của Tòa án có tính cưỡng chế bắt buộc phải thi hành. Đây là ưu điểm lớn, tác động đến sự lựa chọn phương thức của các bên khi xảy ra tranh chấp.

- Với nguyên tắc xét xử hai cấp và thủ tục đặc biệt để xem xét lại bản án, quyết định nhằm đảm bảo rằng bản án, quyết định có hiệu lực là chính xác, khách quan, đúng pháp luật, hạn chế tối đa sự sai sót, vi phạm, đảm bảo lợi ích hợp pháp nhất cho các bên.

- Trong quá trình giải quyết tranh chấp, Tòa án luôn đề cao vai trò của giai đoạn hòa giải. Vì

vậy, các bên vẫn có quyền tự do định đoạt theo ý chí của mình. Với sự giúp đỡ của những người tiến hành tố tụng, các bên vẫn tự mình đưa ra quyết định trên cơ sở không trái với quy định của pháp luật và được pháp luật bảo vệ.

2.2. Nguyên tắc cơ bản khi giải quyết tranh chấp hợp *đồng* kinh doanh, thương mại tại tòa *án*

Những nguyên tắc cơ bản trong TTDS là kim chỉ nam, là tư tưởng chỉ đạo để giải quyết vụ án tranh chấp hợp đồng KDTM. Khi giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM cũng cần phải tuân theo những nguyên tắc này. Một số nguyên tắc cơ bản bao gồm:

- Nguyên tắc quyền quyết định và tự định đoạt của đương sự: các bên tham gia tự do lựa chọn thực hiện các hành vi tố tụng nhằm bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của mình, tự mình quyết định về việc quyết tranh chấp. Sự tự do lựa chọn các hành vi tố tụng được thực hiện xuyên suốt trong quá trình giải quyết, đương sự có quyền bổ sung, chấm dứt, thay đổi các yêu cầu của mình.

- Nguyên tắc cung cấp chứng cứ và chứng minh trong tố tụng dân sự: Nghĩa vụ cung cấp chứng cứ và chứng minh là công cụ quan trọng để đương sự bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của mình. Bên cạnh đó Tòa án có trách nhiệm thu thập chứng cứ khi đương sự đã áp dụng các biện pháp cần thiết mà không thể thu thập chứng cứ, tài liệu nhằm phản ánh được sự thật của vụ án.

- Nguyên tắc hòa giải trong tố tụng dân sự: Hòa giải là thủ tục bắt buộc nhằm mục đích phát huy truyền thống đoàn kết, tương trợ giữa các bên. Đồng thời, khi hai bên hòa giải sẽ giúp cho quá trình giải quyết vụ án được nhanh chóng, hạn chế việc đưa vụ án ra xét xử gây tốn kém về kinh tế, thời gian của các bên đương sự cũng như gây áp lực đối với Tòa án.

- Nguyên tắc Thẩm phán, Hội thẩm nhân dân xét xử vụ án dân sự, Thẩm phán giải quyết việc dân sự độc lập và chỉ tuân theo pháp luật: Mọi hành vi can thiệp, áp đặt ý chí của các cơ quan, tổ chức, cá nhân nào khác vào việc đánh giá và xét xử vụ án đều được coi là trái pháp luật. Độc lập và chỉ tuân theo pháp luật là hai mặt thống nhất, đóng vai trò quan trọng nhất trong sự khách quan của quyết định của tòa án. Việc xét xử phải đúng người đúng tội, quyết định của Tòa án là công minh nhất, không chịu sự áp đặt của bất kì ai khác, đảm bảo tính công bằng của pháp luật.

2.3. Thực trạng pháp luật tố tụng dân sự trong giải quyết tranh chấp hợp *đồng* kinh doanh, thương mại

Bộ luật tố tụng dân sự (BLTTDS) 2015 ra đời có hiệu lực từ ngày 01/7/2016, với nhiều quy định cụ thể, khắc phục những tồn tại, vướng mắc của BLTTDS năm 2004, hy vọng góp phần thúc đẩy, thực hiện công cuộc cải cách tư pháp. Đặc biệt, chú trọng đảm bảo trong các tranh chấp hợp đồng KDTM nói riêng được giải quyết kịp thời và nhanh chóng.

BLTTDS 2015 xác định rõ thế nào là tranh chấp KDTM, việc thương mại. Tranh chấp KDTM là tranh chấp phát sinh trong hoạt động thương mại và vì mục đích lợi nhuận. Một quan hệ pháp luật được coi là tranh chấp KDTM khi đủ các yêu cầu: (i) Chủ thể tranh chấp phải là một tổ chức kinh tế, hộ kinh doanh, cá nhân có đăng ký kinh doanh; (ii) Các bên hoạt động thương mại vì mục đích lợi nhuận bao gồm: mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động sinh lời khác. Đặc biệt, BLTTDS 2015 bổ sung về tranh chấp khác về KDTM và các yêu cầu khác về KDTM cụ thể hóa Khoản 2 Điều 4 về việc Tòa án không được từ chối giải quyết vụ việc tranh chấp KDTM vì lý do chưa có điều luật để áp dụng.

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Việc xác định tranh chấp hợp đồng KDTM và thẩm quyền giải quyết trong trường hợp luật không quy định được quy định rõ tại BLTTDS 2015. Nguyên tắc giải quyết trong trường hợp này đó là áp dụng tập quán để giải quyết khi các bên không thỏa thuận được với điều kiện tập quán được áp dụng không trái với nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự. Không có tập quán thì áp dụng tương tự pháp luật. Nếu trong trường hợp không có các quy tắc tương tự pháp luật thì Tòa án sẽ áp dụng nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự, án lệ, lẽ công bằng.

Mặc dù đã có bước tiến mới trong quá trình xây dựng luật, hoàn thiện các quy định để giải quyết các tranh chấp hợp đồng KDTM được nhanh chóng, hiệu quả. Tuy nhiên sau 7 năm BLTTDS 2015 được đưa vào áp dụng, đã bộ lộ ít nhiều những điểm hạn chế, bất cập. Cụ thể:

Thứ nhất, về thời hạn thụ lý, giải quyết vụ án: Với quy định tại Điều 203 BLTTDS 2015 thì thời hạn giải quyết vụ án KDTM quá ngắn. Tính phức tạp trong mối quan hệ pháp luật của tranh chấp KDTM khiến cho vụ án kéo dài, không thể kết thúc đúng theo thời hạn quy định của luật. Việc áp dụng thời hạn trong khi giải quyết án gây không ít khó khăn cho Thẩm phán giải quyết. Áp lực về thời hạn dễ gây ra nhầm lẫn, sai sót, việc xét xử không được khách quan, minh bạch.

Thứ hai, về việc xác định thẩm quyền. Thẩm quyền giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM được quy định tại Bộ luật TTDS 2015. Tuy nhiên, với xu hướng sẽ thành lập các tòa chuyên trách tại Tòa án nhân dân cấp huyện sẽ gây ra sự chồng lấn, khó khăn trong việc xác định thẩm quyền, gây ảnh hưởng đến công tác xét xử cũng như gây thiệt hại cho các bên có liên quan trong quan hệ hợp đồng KDTM.

Thứ ba, việc xác định thu thập thông tin cũng như đưa người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan tham gia tố tụng. Trên thực tế do chủ quan, thiếu hiểu biết pháp luật hoặc do cố tình mà các đương sự không cung cấp hoặc cung cấp không chính xác thông tin dẫn đến việc sai lệch sự thật khách quan, đưa ra quyết định chưa đảm bảo quyền, lợi ích hợp pháp của các bên cũng như không đưa những người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan trực tiếp tham gia tố tụng.

Thứ tư, xác định tư cách tham gia tố tụng, quyền và nghĩa vụ của các thành viên trong hộ gia đình. Việc xác định tư cách chủ hộ và các thành viên trong hộ gia đình tham gia giao dịch cũng như tham gia vào tranh chấp hợp đồng tín dụng, bảo lãnh quyền sử dụng đất còn nhiều ý kiến, quan điểm khác nhau.

Thứ năm, về quy định việc tống đạt văn bản cho bị đơn. BLTTDS 2015 quy định về việc cấp, tống đạt, thông báo văn bản tố tụng cho các đương sự là nghĩa vụ của Tòa án. Theo đó, Tòa án phải thực hiện tống đạt văn bản cho các đương sự. Đối với nguyên đơn thì sẽ không khó khăn trong việc cấp, tống đạt văn bản. Tuy nhiên, đối với bị đơn và người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan cố tình giấu địa chỉ thì việc đảm bảo quyền được cấp, tống đạt văn bản tố tụng trong quá trình giải quyết tranh chấp KDTM lại gặp nhiều khó khăn.

3. Thực tiễn giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội

TAND thành phố Hà Nội có nhiệm vụ bảo vệ công lý, bảo vệ quyền con người, quyền công dân, bảo vệ chế độ xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội. Cơ cấu tổ chức TAND thành phố Hà Nội bao gồm các Tòa chuyên trách: Tòa hình sự, Tòa dân sự, Tòa Hành chính, Tòa Kinh tế, Tòa Lao động, Tòa Gia đình và người chưa thành niên. Trong đó, Tòa Kinh tế là Tòa án có thẩm quyền giải quyết các vụ án tranh chấp về hợp đồng KDTM. Đội ngũ cán bộ với trình độ chuyên môn cao, nhiều kinh nghiệm cùng với cơ sở vật chất, trang thiết bị, phương tiện hiện đại, Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội là một trong những Tòa có số lượng án thụ lý cũng như giải quyết cao nhất cả nước.

Đối với TAND thành phố Hà Nội, quá trình xét xử đã đảm bảo thực hiện đúng theo quy định của pháp luật, quy trình tố tụng. Việc giải

quyết tranh chấp được đúng hạn, kịp thời, nhanh chóng đảm bảo quyền, lợi ích hợp pháp của các bên liên quan.

Đối với hoạt động xét xử sơ thẩm, Tòa án đã giải quyết nhiều vụ việc, giảm áp lực cho các Tòa án cấp trên. Tòa án nhân dân cấp huyện luôn trau dồi, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, cơ sở vật chất, từ đó nâng cao chất lượng xét xử. Tăng cường phối hợp với các cơ quan có thẩm quyền để giải quyết nội dung theo bản án.

Đối với hoạt động xét xử phúc thẩm, đã giải quyết nhiều vụ án khó, khắc phục những thiếu sót hoặc vi phạm mà tòa án cấp sơ thẩm còn mắc phải, là cơ quan hướng dẫn nghiệp vụ cho tòa sơ thẩm, đảm bảo rằng hạn chế tối đa sai sót trong giải quyết vụ án. Giải quyết các án tồn đọng, các vụ án có dấu hiệu oan sai và có tính chất phức tạp, nghiêm trọng.

Với đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, năng lực chuyên môn cao cùng cơ sở vật chất hiện đại, TAND thành phố Hà Nội sẽ là cơ quan đứng đầu ngành Tòa án trong cả nước. Tuy nhiên, TAND thành phố Hà Nội trong công tác thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế.

Thứ nhất, thời hạn giải quyết vụ án kéo dài. Qua quá trình điều tra, phỏng vấn, kết quả cho thấy, trong tổng số những người được điều tra đề phản ánh việc giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh thương mại đúng thời hạn theo quy định của pháp luật chỉ chiếm 5%, còn lại 95% là quá hạn. Thậm chí nhiều trường hợp đã được gia hạn nhiều lần nhưng cũng vẫn không giải quyết triệt để được vụ án, kéo dài nhiều năm liền.

Thứ hai, khó áp dụng Điều 306 Luật Thương mại. Khi giải quyết các tranh chấp thương mại theo Khoản 1 Điều 3 Luật thương mại thì Tòa án áp dụng Điều 306 Luật thương mại quy định về Quyền yêu cầu tiền lãi do chậm thanh toán như sau: "*Trường hợp bên vi phạm hợp đồng chậm thanh toán tiền hàng hay chậm thanh toán thù lao dịch vụ và các chi phí hợp lý khác thì bên bị vi phạm hợp đồng có quyền yêu cầu trả tiền lãi trên số tiền chậm trả đó theo lãi suất nợ quá hạn trung bình trên thị trường tại thời điểm thanh toán tương ứng với thời gian chậm trả, trừ trường hợp có thoả thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác*."

Theo đó trong trường hợp vi phạm nghĩa vụ thanh toán thì lãi suất nợ quá đối với số tiền chậm trả được tính là lãi suất nợ quá hạn trung bình trên thị trường tại thời điểm thanh toán. Tuy nhiên, lãi suất nợ quá hạn trung bình trên thị trường là bao nhiêu? Xác định như thế nào thì đến nay vẫn chưa có văn bản nào quy định cụ thể dẫn đến việc khó khăn trong việc áp dụng vào thực tiễn.

Thứ ba, đối với những vụ án tranh chấp hợp đồng KDTM, một trong những nội dung quan trọng đó là trách nhiệm bồi thường và khắc phục thiệt hại thông qua việc trả tiền lãi do chậm thực hiện nghĩa vụ. Hiện nay, việc tính toán và xác định tiền lãi do chậm thực hiện nghĩa vụ chủ yếu do thông tin các bên đương sự đưa ra. Thường, Tòa án cấp sơ thẩm sẽ không xem xét kỹ căn cứ tính lãi dẫn đến việc đưa ra quyết định chưa đúng, việc xác định số tiền lãi còn chưa chính xác, gây thiệt hại cho các bên.

Thực tiễn giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM tại TAND thành phố Hà Nội cho thấy tuy đã có nhiều kết quả đáng khen ngợi trong thời gian qua những vẫn còn tồn tại nhiều bất cập, sai sót, vi phạm nghiêm trọng thủ tục tố tụng. Việc giải quyết án đã có hiệu quả nhưng số lượng án bị kháng cáo, kháng nghị còn nhiều. Án bị sửa đổi, bị hủy ngày một tăng, thậm chí có những vụ án còn bị xét xử lại nhiều lần do các cấp vẫn xảy ra vi phạm, sai sót. Ngoài việc bị ảnh hưởng bởi các yếu tố khách quan bên ngoài nhưng nguyên nhân chủ yếu vẫn là từ chính những người tiến hành tố tụng. Thực tế giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM tại TAND thành phố Hà Nội có thể thấy những vi phạm phổ biến trong quá trình giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM của Tòa

án cấp sơ thẩm thường là: Xác định quan hệ pháp luật chưa đúng, thường là sẽ nhầm lẫn giữa quan hệ pháp luật dân sự và quan hệ pháp luật KDTM. Vi phạm thủ tục tố tụng do không xác định được vụ hay việc KDTM. Chưa xem xét, thu thập, đánh giá toàn diện tài liệu, chứng cứ. Tòa án xác định người tham gia tố tụng không đầy đủ, không xác minh đầy đủ và không đưa người có quyền lợi và nghĩa vụ liên quan vào tham gia tố tụng ảnh hưởng đến quyền và lợi ích hợp pháp của đương sự. Bản án sơ thẩm tuyên không đúng quy định của pháp luật về phần lãi chậm trả, thiệt hại cho đương sự. Áp dụng không đúng pháp luật về án phí dẫn đến phần tuyên về án phí không đúng pháp luật, gây thiệt hại cho ngân sách nhà nước. Những vi phạm này xuất phát từ những nguyên nhân:

- Một số thẩm phán của Tòa án cấp huyện bao gồm cả Lãnh đạo chưa nêu cao tinh thần trách nhiệm trong quá trình thụ lý giải quyết án, việc thụ lý giải quyết án còn chậm, chưa kịp thời. Trong quá trình xử lý, còn chủ quan trong việc nghiên cứu, thu thập hồ sơ, đánh giá chứng cứ chưa hoàn thiện, đầy đủ. Thẩm phán cũng có nhiều áp lực, nặng tâm lý lo ngại án bị sửa, bị hủy nên còn rụt rè, không chủ động, thụ động, còn bị ảnh hưởng bởi nhiều cơ quan, tổ chức khác nên gây kéo dài thời gian, gây bức xúc cho các đương sự.

- Năng lực, trình độ của cán bộ tiến hành tố tụng còn hạn chế. Cán bộ ngành tòa án chưa nêu cao tinh thần học tập, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ. Chưa kịp thời cập nhật những quy định mới, thay đổi của quy định pháp luật. Cán bộ còn lười tham gia các buổi tập huấn, học tập quy định mới, có tham gia cũng là chống đối, không hiệu quả. Dẫn đến khi giải quyết còn nhiều lúng túng từ đó dẫn đến sai sót, vi phạm.

- Tòa án được bố trí 2 cấp xét xử, tuy là ngành dọc nhưng vẫn chịu sự báo cáo, giám sát của ủy ban. Trong nhiều vụ án, vì quan hệ nên ý chí của Thẩm phán giải quyết vẫn bị chi phối, ảnh hưởng bởi các cơ quan hành chính. Do đó, kết quả giải quyết tranh chấp không thể hiện sự khách quan, công bằng.

- Khối lượng án thụ lý vào nhiều mà Thẩm phán cũng phải giải quyết nhiều loại án khác nhau, đội ngũ cán bộ biên chế ít lại còn thiếu kinh nghiệm dẫn đến hiệu quả giải quyết án chưa cao. Nhất là cán bộ Tóa án nhân dân cấp huyện, thường khi ra trường tốt nghiệp cử nhân là đã thi rồi vào làm việc tại Tòa án, do đó không thể tránh khỏi sự sai sót, áp dụng pháp luật là không chính xác.

- Cơ quan kiểm sát chưa thực sự thực hiện tốt nhiệm vụ kiểm sát quá trình tố tụng của mình. Thường hoạt động kiểm sát chỉ được thực hiện mang tính hình thức. Nếu có phát hiện vi phạm, sai sót thì cũng vì nể nang, quan hệ mà cho qua. Nhiều nhận định, đánh giá, khánh nghị của Viện kiểm sát chưa chính xác dẫn đến việc giải quyết vụ án kéo dài, ảnh hưởng đến uy tín, niềm tin của nhân dân đối với hệ thống pháp luật cũng như đội ngũ cán bộ tiến hành tố tụng.

4. Giải pháp hoàn thiện nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại

4.1. Giải pháp hoàn thiện quy định pháp luật về giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại

- Sửa đổi, bổ sung các quy định của Luật Thương mại về giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại phù hợp với các Văn bản pháp luật khác và các Điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên, ví dụ như Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Đây là nội dung quan trọng cần được quan tâm, xem xét sửa đổi kịp thời vì sẽ là căn cứ quan trọng để giải quyết khi có tranh chấp hợp đồng KDTM quốc tế xảy ra.

- Bổ sung chế tài phạt trong việc giao nộp chứng cứ, tài liệu của các bên đương sự. Theo BLTTDS mới chỉ đề cập đến việc khi các đương

sự không cung cấp đầy đủ các chứng cứ thì sẽ bị bất lợi mà thôi. Chính vì thế, dù có cung cấp hay không cung cấp thông tin thì các đương sự cũng không phải chịu trách nhiệm lớn, nếu thấy bất lợi cho mình trong quá trình xét xử, họ mới bắt đầu đưa ra chứng cứ. Đến đây, quá trình giải quyết vụ án của Tòa càng trở nên phức tạp, mất thời gian và công sức. Vì thế, cần định rõ chế tài cụ thể trong trường hợp đương sự cố tình không cung cấp chứng cứ hoặc che giấu chứng cứ để từ đó xử phạt kịp thời, đồng thời vừa tạo điều kiện rút gọn quá trình giải quyết của vụ án vừa tránh tình trạng Tòa án bị động.

- Bổ sung và chỉnh sửa quy định về thẩm quyền xét xử của Tòa án nhân dân: Việc quy định tại Điều 37 BLTTDS năm 2015 tạo ra lỗ hổng trong việc Tòa án nhân dân cấp huyện không tự giải quyết mà đề nghị chuyển những vụ án khó khăn, phức tạp cho Tòa án nhân dân cấp tỉnh, điều đó vô hình chung sẽ tăng thêm gánh nặng xét xử cho Tòa án nhân dân cấp tỉnh.

- Điều chỉnh về thời gian giải quyết vụ án tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại phức tạp, tranh chấp lớn để giảm áp lực cho thẩm phán và nâng cao hiệu quả của quyết định xem xét đơn khởi kiện, tạo điều kiện cho quá trình xét xử vụ án ngay từ trước quá trình xét xử.

- Tổng hợp, hệ thống các văn bản pháp luật cũng như thống kê những vụ án điển hình, có nhiều vấn đề cần rút kinh nghiệm trong lĩnh vực giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại để làm tài liệu nghiên cứu và tham khảo.

- Nâng cao vai trò kiểm sát của Kiểm sát viên trong phiên tòa giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại.

4.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội

Nhằm giúp công tác giải quyết các tranh chấp hợp đồng KDTM ở Tòa án diễn ra công bằng và ngày càng hiệu quả tạo điều kiện tốt hơn nữa trong công cuộc cải cách tư pháp và hội nhập quốc tế, cần nâng cao trách nhiệm của tất cả các cá nhân. Một số giải pháp được đưa ra:

- Nâng cao chất lượng hòa giải tại Tòa án: Một trong những nguyên nhân dẫn đến chất lượng của phiên hòa giải thấp là vì việc hòa giải trong giai đoạn tố tụng tại Tòa chưa được chú trọng, dẫn đến hòa giải viên ít được quan tâm, đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng hòa giải. Do vậy, cần đào tạo, hướng dẫn chi tiết hơn nữa về các quy định của BLTTDS về hòa giải, tiếp tục duy trì Trung tâm hòa giải và đối thoại tại Tòa án cấp tỉnh. Chú trọng trong công tác tập huấn chuyên môn, kỹ năng nâng cao chất lượng cho Hòa giải viên để hòa giải là giai đoạn, là bước chuyển đổi quan trọng trước khi đưa vụ án xét xử tại Tòa án.

- Chú trọng trong giai đoạn thụ lý hồ sơ, giai đoạn chuẩn bị xét xử: Tòa án các cấp cần đánh giá đúng nội dung vụ án, xem xét đầy đủ người tham gia tố tụng tránh ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi và nghĩa vụ của người có liên quan. Việc thu thập, đánh giá chứng cứ cần được chủ động, chú trọng quy định pháp luật chi tiết hơn đối với một số trường hợp bắt buộc khi gửi thông báo thụ lý đến, yêu cầu bị đơn, người có quyền lợi nghĩa vụ liên quan. Bên cạnh đó, cần cung cấp hồ sơ và thực hiện báo cáo đối với cơ quan kiểm sát để tránh sự sai sót, nhầm lẫn của Tòa. Đồng thời, mọi hoạt động xét xử tại Tòa án cần phải được kiểm soát chặt chẽ.

- Nâng cao trình độ, chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ Tòa án: Việc bố trí nhân sự phù hợp với tính chất, mức độ phức tạp của công tác giải quyết án tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại tại Tòa án quyết định đến tiến độ và hiệu quả giải quyết án; Thường xuyên tổ chức tập huấn, rút kinh nghiệm, trao đổi nghiệp vụ giữa Tòa án các cấp, chủ động hơn trong việc giải quyết tranh chấp hợp đồng KDTM. Không ngừng học tập nâng cao hơn nữa về trình độ

chuyên môn cũng như kỹ năng phán đoán, vận dụng pháp luật kết hợp với kiểm tra, đôn đốc; Tăng cường thanh tra, kiểm tra quá trình thi hành án, chuyển giao bản án để nhằm phát hiện ra các thiết sót trong công tác áp dụng pháp luật và chấn chỉnh kịp thời các sai sót ấy.

- Tuyên truyền pháp luật, nâng cao ý thức của nhân dân trong việc giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh doanh, thương mại. Việc tuyên truyền được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, vận dụng công nghệ số trong công tác tuyên truyền chính sách pháp luật. Nội dung tuyên truyền phù hợp với từng lứa tuổi có như vậy mới đạt được mục đích tuyên truyền. Bên cạnh đó, việc nâng cao ý thức pháp luật đối với doanh nhân cũng cần được quan tâm. các chủ thể tham gia vào hợp đồng kinh doanh, thương mại am hiểu pháp luật, giải quyết mọi tranh chấp bằng pháp luật sẽ tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, văn minh và phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Cừ, Trần Thị Huệ (2015), *Sách Bình luận khoa học Bộ luật Dân sự năm 2015 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, NXB Công an nhân dân.
2. Đại học Luật Hà Nội (2014), *Sách Giáo trình Luật Thương mại*, NXB Công an nhân dân.
3. Đại học Luật Hà Nội (2017), *Sách Giáo trình Luật Tố tụng dân sự*, NXB Công an nhân dân.
4. Tưởng Duy Lượng (2016*), Sách Bình luận Bộ luật Tố tụng dân sự, Luật Trọng tài thương mại và thực tiễn xét xử*, NXB Tư pháp.
5. Quốc hội (2015), *Bộ luật Dân sự năm 2015.*
6. Quốc hội (2015), *Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015.*
7. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại năm 2005.*
8. Quốc hội (2014), *Luật* Đầu *tư năm 2014*.
9. Quốc hội (2015), *Nghị quyết 103/2015/QH13 về việc thi hành Bộ luật Tố tụng dân sự.*
10. Quốc hội (2016), *Nghị quyết 02/2016/NQ-HĐTP hướng dẫn thi hành quy* định *của Nghị quyết 103/2015/QH13 về thi hành Bộ luật Tố tụng dân sự.*
11. Tòa án nhân dân tối cao (2016), *Văn bản 02/GĐ-TANDTC giải* đáp *vấn* đề *về tố tụng hành chính, tố tụng dân sự.*
12. Tòa án nhân dân tối cao (2016), *Thông tư 01/2016/TL quy* định *về việc tổ chức các Tòa chuyên trách tại Tòa* án *nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung* ương*, Tòa* án *nhân dân huyện, quận, thị xã, thành phố thuộc tỉnh và tương* đương.
13. http://toaan.gov.vn/portal/page/portal/tandtc/baiviet?p_page_id=1754190&p_cateid=1751909&article_details=1&item_id=23535936
14. http://tapchitoaan.vn/bai-viet/phap-luat/ban-ve-tham-quyen-cua-toa-an-theo-quy-dinh-tai-khoan-5-dieu-397-cua-bo-luat-to-tung-dan-su
15. https://congbobanan.toaan.gov.vn/
16. http://hvta.toaan.gov.vn/portal/page/portal/tandtc/baiviet?p_page_id=1754190&p_cateid=1751909&article_details=1&item_id=24847

HỢP ĐỒNG VÔ HIỆU DO NGƯỜI KÝ KHÔNG ĐỦ THẨM QUYỀN - TRÁCH NHIỆM THUỘC VỀ AI

Đỗ Hà Anh

Văn phòng Luật sư Phú Thành, Đoàn Luật sư Thành phố Hà Nội

1. Dẫn nhập

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế nước nhà, việc thành lập doanh nghiệp ngày càng trở nên phổ biến hơn, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Theo đó, số lượng hợp đồng được giao kết giữa các doanh nghiệp với nhau hoặc giữa doanh nghiệp với đối tác khác cũng tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nước ta vẫn thường thoả thuận ký kết hợp đồng dựa trên sự tin tưởng đôi bên và theo thói quen giữa các bên đối tác lâu năm mà không thực sự chú ý đến các vấn đề pháp lý bảo đảm cho hợp đồng có hiệu lực. Một trong những vấn đề nổi cộm thường mắc phải nhất trong quá trình giao kết chính là người đại diện ký không đủ thẩm quyền. Và, một hậu quả tất yếu xảy ra chính là hợp đồng đã ký kết đó sẽ bị vô hiệu, kéo theo vô số hệ lụy cho các doanh nghiệp cũng như các đối tác khác liên quan đến hợp đồng.

Trên thực tế, khi xảy ra tranh chấp thì câu hỏi đặt ra là đối với hợp đồng bị vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền thì ai sẽ là người chịu trách nhiệm đối với hợp đồng đã ký kết với đối tác và các bên liên quan: cá nhân đã ký kết hợp đồng hay doanh nghiệp đó? Đây cũng là một vấn đề bất cập những năm gần đây trong thực tiễn mà cần thiết nhanh chóng có phương hướng giải quyết.

2. Tổng quan về hợp đồng vô hiệu

Pháp luật hiện hành nước ta chưa có một định nghĩa cụ thể cho thuật ngữ "hợp đồng vô hiệu". Tuy nhiên, Bộ luật Dân sự năm năm 2015 quy định về giao dịch dân sự vô hiệu như sau: *"Giao dịch dân sự không có một trong các điều kiện được quy định tại Điều 117 của Bộ luật này thì vô hiệu, trừ trường hợp Bộ luật này có quy định khác"*. Mà hợp đồng là một trong những dạng giao dịch dân sự nên khi giao kết, các bên phải đáp ứng các điều kiện để một giao dịch dân sự có hiệu lực. Theo quy định tại Điều 407 Bộ luật Dân sự năm năm 2015: *"Quy định về giao dịch dân sự vô hiệu từ Điều 123 đến Điều 133 của Bộ luật này cũng được áp dụng đối với hợp đồng vô hiệu"*. Vì vậy, có thể hiểu hợp đồng vô hiệu là hợp đồng không đáp ứng được một trong các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực theo quy định của Bộ luật Dân sự năm năm 2015, cụ thể: (1) Chủ thể có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự phù hợp với hợp đồng được xác lập; (2) Chủ thể tham gia hợp đồng hoàn toàn tự nguyện; (3) Mục đích và nội dung của hợp đồng không vi phạm điều cấm của luật, không trái đạo đức xã hội.

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

Hậu quả pháp lý của hợp đồng vô hiệu là không làm phát sinh hay thay đổi, chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia kể từ thời điểm giao kết hợp đồng; không có giá trị pháp lý từ thời điểm giao kết, dù cho các bên có thực hiện hay chưa. Khi giao kết hợp đồng nhưng hợp đồng bị tuyên bố vô hiệu, các bên liên quan sẽ phải khôi phục lại tình trạng ban đầu, trả lại những thứ đã nhận theo thỏa thuận hợp đồng; trường hợp không thể hoàn trả lại thì cần quy thành tiền, trừ những trường hợp có thỏa thuận khác. Với các khoản lợi mà các bên

thu được từ hợp đồng vô hiệu thì sẽ cần hoàn trả lại; chủ sở hữu sẽ được nhận lại lợi ích nếu thuộc quyền sở hữu hợp pháp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Khi hợp đồng vô hiệu, quyền lợi của người thứ ba ngay tình cũng được bảo vệ theo quy định pháp luật.

3. Hợp đồng vô hiệu do người ký kết không đủ thẩm quyền

3.1. Khái niệm hợp đồng vô hiệu do người ký kết không đủ thẩm quyền

Hiện nay, chưa có một khái niệm chính thức nào về hợp đồng vô hiệu do người ký kết không đúng thẩm quyền. Đây được coi là một trường hợp vô hiệu hợp đồng do vi phạm điều kiện về chủ thể.

Điều kiện về chủ thể là các chủ thể tham gia ký kết, thực hiện hợp đồng nói chung và hợp đồng thương mại nói riêng, phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự phù hợp. Theo đó, đối với cá nhân phải đủ tuổi luật định và không bị mất hay hạn chế năng lực hành vi pháp luật dân sự; thương nhân phải đáp ứng các điều kiện hoạt động, đăng ký kinh doanh nhất định. Bên cạnh đó, thẩm quyền ký kết đóng vai trò quan trọng về chủ thể ký kết, cụ thể là cá nhân đại diện ký kết hợp đồng phải có thẩm quyền đại diện ký kết hợp đồng, có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền và có quyền xác lập, thực hiện hợp đồng trong phạm vi quyền hạn được đại diện. Trường hợp cá nhân đại diện ký kết hợp đồng là người không có thẩm quyền ký hoặc người đại diện xác lập hợp đồng vượt quá phạm vi đại diện thì hợp đồng đó vô hiệu.

3.2. Các trường hợp hợp đồng vô hiệu do người ký kết không đủ thẩm quyền

Một là, *người ký là đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp nhưng không có thẩm quyền ký kết.*

Hiện nay, pháp luật quy định một doanh nghiệp có thể có nhiều người đại diện và có thể đăng ký và sử dụng nhiều con dấu. Như vậy, trong một doanh nghiệp khi cần giao dịch thì có nhiều người cùng được tham gia ký kết hợp đồng nhưng không phải tất cả những người này đều có thẩm quyền ký kết. Đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp nhưng không có thẩm quyền ký kết cũng có thể là những trường hợp mà theo luật hoặc Điều lệ doanh nghiệp quy định rằng trước khi ký hợp đồng phải có quyết định hoặc thông qua của Hội đồng thành viên (đối với công ty trách nhiệm hữu hạn), Đại hội đồng cổ đông hay Hội đồng quản trị (đối với công ty cổ phần) nhưng người đại diện theo pháp luật của công ty đã tiến hành ký kết khi chưa có quyết định hoặc thông qua này thì hợp đồng sẽ vô hiệu.

Ví dụ: Trừ khi có sự thông qua của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị công ty cổ phần, nếu không thì đại diện theo pháp luật của công ty không được bán, vay hoặc cho vay tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất, hoặc Điều lệ công ty không quy định một tỷ lệ khác. Người đại diện theo pháp luật của công ty cũng không được giao kết hợp đồng với cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền của cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông của công ty cũng như những người liên quan đến những người này, thành viên của Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc và người có liên quan.

Hai là, *người ký kết hợp đồng không phải là đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp và không có ủy quyền hợp pháp của người có thẩm quyền ký kết.*

Ví dụ: Công ty có đại diện theo pháp luật là Tổng Giám đốc. Phó Tổng giám đốc hoặc Giám đốc chi nhánh hoặc Trưởng phòng… đại diện ký kết hợp đồng mà không có ủy quyền hợp pháp của Tổng Giám đốc.

Ba là, *người ký kết hợp đồng không phải là đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp, được ủy quyền hợp pháp nhưng thực hiện ký hợp đồng vượt quá phạm vi được ủy quyền.*

Ví dụ: Một công ty ký kết hợp đồng mua bán trị giá 4 tỷ đồng với một cá nhân. Hợp đồng trên được ký kết bởi một người đại diện theo ủy

quyền của công ty (theo uỷ quyền chỉ được ký kết hợp đồng có giá trị dưới 3 tỷ đồng).

Ảnh minh hoạ (Nguồn: Internet)

2.3. Hậu quả pháp lý của hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền

Khi hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền thì hậu quả pháp lý theo tùy từng trường hợp cụ thể sẽ dẫn đến hợp đồng vô hiệu toàn bộ hoặc chỉ vô hiệu một phần, phần bị vô hiệu không có hiệu lực kể từ thời điểm giao kết. Theo đó, các bên phải hoàn trả cho nhau những gì đã nhận, nếu không hoàn trả được bằng tiền thì hoàn trả bằng hiện vật trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác. Ngoài ra, bên còn lại có quyền đòi bồi thường thiệt hại do hợp đồng vô hiệu trong trường hợp người ký hợp đồng không đủ thẩm quyền.

2.4. Trách nhiệm của doanh nghiệp và người ký kết trong trường hợp hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền

Việc xác định trách nhiệm thuộc về doanh nghiệp hay người ký kết trong trường hợp hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền phải tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Hiện nay, Luật Thương mại và Luật Doanh nghiệp hiện hành chưa có quy định cụ thể về trách nhiệm của doanh nghiệp hay người đại diện doanh nghiệp ký kết hợp đồng trong trường hợp hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền. Do đó, để xác định được trường hợp nào thuộc trách nhiệm của doanh nghiệp, trường hợp nào thuộc trách nhiệm của người ký kết phải căn cứ vào các quy định tại Bộ luật Dân sự năm năm 2015.

Theo quy định tại Điều 142 và Điều 143 Bộ luật Dân sự năm năm 2015, hợp đồng do người không có quyền đại diện ký kết hoặc vượt quá thẩm quyền đại diện không làm phát sinh quyền và nghĩa vụ đối với người được đại diện (đối với phần giao dịch được thực hiện vượt quá phạm vi đại diện trong trường hợp ký kết vượt quá phạm vi được đại diện), trừ các trường hợp: (1) Người được đại diện đã công nhận hợp đồng đó; (2) Người được đại diện biết mà không phản đối về việc ký hợp đồng sai thẩm quyền trong một thời hạn hợp lý; (3) Người được đại diện có lỗi dẫn đến việc người đã giao dịch không biết hoặc không thể biết được việc mình ký kết hợp đồng là không đúng thẩm quyền. Theo đó, hợp đồng của doanh nghiệp bị vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền thì doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm đối với hợp đồng đó trong ba trường hợp nêu trên. Ngoại trừ ba trường hợp này, trách nhiệm thuộc về người đã ký kết hợp đồng không đủ thẩm quyền.

Vấn đề đặt ra ở đây là dựa vào đâu để xác định được doanh nghiệp đồng ý hay biết mà không phản đối việc ký kết đó thì pháp luật hiện hành lại chưa có quy định cụ thể. Điều này dẫn đến bất cập trên thực tiễn áp dụng pháp luật khi có tranh chấp xảy ra, không chỉ khiến các bên doanh nghiệp, đối tác ký kết hợp đồng bị ảnh hưởng, tổn thất mà còn dẫn đến tranh cãi, khó xử của các cơ quan, tổ chức, cá nhân giải quyết tranh chấp. Việc xác định trách nhiệm thuộc về doanh nghiệp hay cá nhân người ký phụ thuộc nhiều vào sự đánh giá chủ quan của người có thẩm quyền giải quyết vụ việc.

4. Yêu cầu và kiến nghị nhằm hoàn thiện pháp luật về trách nhiệm đối với hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền cũng như hạn chế việc người ký kết hợp đồng không đủ thẩm quyền

Mục 2 của bài viết đã phân tích thực trạng quy định pháp luật Việt Nam về hợp đồng vô

hiệu do người ký không đủ thẩm quyền, đồng thời đánh giá được những điểm thiếu sót, hạn chế trong các quy định pháp luật khi áp dụng trên thực tế thời gian vừa qua. Để giải quyết vướng mắc khi xác định người chịu trách nhiệm đối với hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền là cần đổi mới và hoàn thiện chính sách, pháp luật về giao kết hợp đồng trong quá trình hoàn thiện pháp luật nước ta thời gian tới đây; cũng như có các biện pháp cụ thể trên thực tế nhằm hạn chế việc ký kết sai, vượt quá thẩm quyền.

4.1. Hoàn thiện pháp luật về trách nhiệm đối với hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền

Yêu cầu hoàn thiện pháp luật về trách nhiệm đối với hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền vẫn là một trong những yêu cầu khách quan trong giai đoạn sắp tới, nhằm giải quyết những vấn đề còn gây khó khăn trong thực tiễn áp dụng.

Thứ nhất, cần ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể Điều 142 và Điều 143 Bộ luật Dân sự năm năm 2015 về những trường hợp được coi là *"người có thẩm quyền đồng ý hoặc biết mà không phản đối việc ký kết của người không có thẩm quyền"*. Bởi phải dựa trên cơ sở quy định rõ ràng của pháp luật thì mới xác định được cụ thể trường hợp nào doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm, còn trường hợp nào người ký kết không đủ thẩm quyền phải chịu trách nhiệm về hợp đồng.

Thứ hai, trong trường hợp doanh nghiệp có từ hai người đại diện theo pháp luật trở lên thì việc phân chia phạm vi đại diện cho từng người thường mang tính nội bộ doanh nghiệp, đối tác khi giao dịch khó có thể biết được người đại diện đó có thẩm quyền giao dịch hay không. Do vậy, để bảo vệ quyền lợi cho đối tác của doanh nghiệp trong trường hợp này thì cần ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể theo hướng: *"Trường hợp người đại diện theo pháp luật xác lập giao dịch với người thứ ba vượt quá thẩm quyền đại diện được phân công theo quy định của doanh nghiệp, thì giao dịch đó vẫn có giá trị đối với doanh nghiệp được đại diện, người đại diện sẽ chịu trách nhiệm trực tiếp trước doanh nghiệp, trừ trường hợp, người thứ ba biết hoặc phải biết người đại diện đó không có thẩm quyền xác lập giao dịch với mình."*

4.2. Hạn chế thực trạng hợp đồng vô hiệu do người ký kết không đủ thẩm quyền

Cùng với việc hoàn thiện hệ thống pháp luật, một yêu cầu cũng quan trọng không kém là cần hạn chế việc cá nhân ký kết hợp đồng không đủ thẩm quyền dẫn đến hợp đồng bị vô hiệu toàn bộ hoặc từng phần, gây ra tổn thất, thiệt hại đến uy tín, tài sản, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như mối quan hệ của doanh nghiệp với đối tác, còn có thể kéo theo nhiều hệ lụy không mong muốn khác ảnh hưởng đến sự phát triển của nền kinh tế và toàn xã hội.

Thứ nhất, nâng cao kiến thức pháp luật của chủ doanh nghiệp và các cá nhân ký kết hợp đồng với doanh nghiệp. Các cơ quan quản lý nhà nước về doanh nghiệp cấp địa phương kịp thời cập nhật các quy định mới về pháp luật thương mại, doanh nghiệp, hợp đồng; chủ động yêu cầu sự phối hợp từ các cơ quan chuyên môn, tổ chức khác và ban lãnh đạo các doanh nghiệp. Ngoài ra, phối hợp với các cơ quan truyền thông báo chí đẩy mạnh công tác tuyên truyền rộng rãi quy định pháp luật hiện hành. Đồng thời, cũng cần biết tận dụng ưu thế của mạng xã hội để đẩy mạnh phát huy hiệu quả việc truyền thông, giáo dục pháp luật, tuyên truyền chính sách.

Thứ hai, chủ doanh nghiệp và các cá nhân ký kết hợp đồng với doanh nghiệp cần đổi mới tư duy, nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của tuân thủ quy định pháp luật. Một vấn đề rất phổ biến trong các giao dịch dân sự nói chung và giao dịch hợp đồng của doanh nghiệp nói riêng tại nước ta là các chủ thể giao kết hợp đồng chủ yếu dựa trên thói quen, niềm tin, uy tín cũng như mức độ thân thiết của mối quan hệ mà ít khi quan tâm đến quy định pháp luật. Điều này ảnh hưởng từ truyền thống văn hoá tốt đẹp lâu đời của Việt Nam ta, nhưng lại không phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, xã hội thượng tôn pháp luật và khi có tranh chấp xảy ra thì nguy cơ dẫn đến thiệt hại, tổn thất cho các bên chủ thể ký kết hợp đồng là rất cao.

Thứ ba, chủ doanh nghiệp và các cá nhân ký kết hợp đồng với doanh nghiệp cần tìm hiểu, soát xét pháp lý kỹ càng về người có đủ thẩm quyền ký kết trước và trong quá trình giao kết hợp đồng. Cụ thể, kiểm tra trên Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp. Điều lệ công ty để xác định được người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp. Trường hợp người ký kết hợp đồng là đại diện theo pháp luật của Công ty thì cần phải xem xét xem có trường hợp có phải cần sự thông qua của Hội đồng thành viên hoặc Đại hội đồng cổ đông hoặc Hội đồng quản trị hay không. Trường hợp đại diện theo uỷ quyền thì phải có ủy quyền hợp pháp của người có thẩm quyền, đồng thời phải kiểm tra thời hạn, phạm vi và nội dung ủy quyền để xác định chính xác thẩm quyền của người ký kết. Ngoài ra, khi xét thấy cần thiết và không thể tự mình kiểm tra thì các doanh nghiệp và các bên đối tác cũng nên sử dụng dịch vụ pháp lý của các chuyên gia, luật sư để đảm bảo việc giao kết và thực hiện hợp đồng được thực hiện đúng quy định pháp luật.

Trong giai đoạn hiện nay, hoạt động giao dịch hợp đồng đã và đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Tuy nhiên, các quy định về hợp đồng vô hiệu nói chung và hợp đồng vô hiệu do vi phạm thẩm quyền ký kết nói riêng qua nhiều lần ban hành, sửa đổi, bổ sung vẫn còn nhiều bất cập, thiếu sót, chưa rõ ràng; nhiều vấn đề bất cập nổi cộm chưa được giải quyết triệt để mà điển hình là xác định trách nhiệm khi hợp đồng vô hiệu do người ký không đủ thẩm quyền. Những vướng mắc tồn đọng này đã làm cho quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp cũng như những chủ thể khác tham gia giao dịch không được đảm bảo một cách thỏa đáng. Các cơ quan có thẩm quyền cũng gặp rất nhiều khó khăn, lúng túng trong công tác giải quyết tranh chấp, đặt ra một bài toán khó trong thực tiễn xét xử những năm qua. Một trong những giải pháp cốt yếu để giải quyết vấn đề này là hoàn thiện khung pháp lý về trách nhiệm khi hợp đồng vô hiệu do vi phạm thẩm quyền ký kết, tác giả đã nêu trong bài viết. Sâu xa hơn, tác giả cũng đề xuất một số giải pháp nhằm hạn chế thực trạng hợp đồng vô hiệu do người ký kết không đủ thẩm quyền tại nước ta trong thời gian sắp tới.

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình Luật Dân sự tập 1 (2019), Trường Đại học Luật Hà Nội, Nxb Công an nhân dân.
2. ThS. Phan Minh Thanh, Học viện Khoa học xã hội, "Hợp đồng vô hiệu - từ quy định hiện tại đến Dự thảo Bộ luật Dân sự (sửa đổi)", *Nghiên cứu lập pháp*, số 16(296), tháng 8/2015.

MỘT SỐ VỤ VIỆC TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI LIÊN QUAN ĐẾN "SỰ KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG" TRONG BỐI CẢNH ĐẠI DỊCH COVID-19

TS. Trần Văn Duy
Vụ Phổ biến, giáo dục pháp luật - Bộ Tư pháp
Hội thẩm nhân dân thành phố Hà Nội

1. Bối cảnh đại dịch Covid-19 tác động đến thương mại

Đại dịch Covid-19 có những diễn biến rất phức tạp và khó lường. Tại Việt Nam, đợt bùng phát dịch lần thứ tư do biến thể Delta lây lan nhanh gây tác động lớn đến mọi mặt đời sống kinh tế - xã hội, hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp và người dân khi lan rộng ra hầu hết các tỉnh, thành phố, đặc biệt là tại Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bắc Giang, Bắc Ninh, Bình Dương, Đồng Nai…, nơi tập trung đông dân cư, khu công nghiệp, khu chế xuất và các doanh nghiệp lớn. Vì vậy, cần ban hành những cơ chế, chính sách cấp thiết, lộ trình phù hợp nhằm thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động sản xuất, kinh doanh, phục hồi kinh tế do tác động của đại dịch Covid-19. Năm 2020, Việt Nam là một trong những nền kinh tế trên thế giới duy trì được đà tăng trưởng, nhưng tăng trưởng kinh tế chỉ đạt 2,91%, thấp nhất trong giai đoạn 2011 - 2020; tốc độ tăng trưởng GDP trong 06 tháng đầu năm 2021 chỉ đạt 5,64%, thấp hơn mục tiêu đề ra.

Mặc dù được cải thiện đáng kể so với cùng kỳ năm 2020 (1,82%), nhưng vẫn chưa hồi phục được tốc độ tăng như cùng kỳ các năm 2018 và 2019 (7,05% và 6,77%). Thu hút vốn đầu tư phát triển của khu vực ngoài nhà nước và khu vực đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đạt thấp. Đầu tư của khu vực ngoài nhà nước năm 2020 chỉ tăng 3,1%, 6 tháng đầu năm 2021 chỉ tăng 7,4% so với cùng kỳ. Tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam năm 2020 giảm 25% so với năm 2019, trong 6 tháng đầu năm 2021 giảm 2,6%. Tỷ lệ thất nghiệp và thiếu việc làm tăng. Năm 2020, tỷ lệ thất nghiệp của lao động trong độ tuổi là 2,48% (năm 2019 là 2,17%), tỷ lệ thiếu việc làm là 2,51% (năm 2019 là 1,5%). Trong quý II-2021, tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ thiếu việc làm của lao động lần lượt là 2,4% và 2,6%, đều tăng so với quý I-2021 (2,19% và 2,2%). Những con số trên phản ánh rõ tình hình hoạt động rất khó khăn của các doanh nghiệp. Năm 2020, số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới giảm 2,3% so với năm 2019; số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn, ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể và hoàn tất thủ tục giải thể tăng 13,9%. Phần lớn các doanh nghiệp phải tạm ngừng kinh doanh và đã giải thể hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ; những doanh nghiệp quy mô lớn rút lui khỏi thị trường nhiều hơn. Trong 8 tháng đầu năm 2021, so với cùng kỳ, số doanh nghiệp thành lập mới giảm 8% về số doanh nghiệp, giảm 7,5% về vốn đăng ký và giảm 13,8% về số lao động so với cùng kỳ năm trước; tổng số vốn đăng ký bổ sung vào nền kinh tế giảm 17%; số doanh nghiệp quay trở lại hoạt động giảm 0,6%. Doanh nghiệp bị ảnh hưởng trên diện rộng, đáng kể nhất là với các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp nhỏ. Hoạt động sản xuất, kinh doanh của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã, tổ hợp tác (sau đây gọi tắt là hợp tác xã) bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Hơn 90% số hợp tác xã giảm doanh thu và lợi nhuận; lao động bị cắt giảm, nghỉ việc không lương chiếm hơn 50% tổng số lao động. Quỹ tín dụng nhân dân gặp khó khăn[1].

[1] Quốc hội (2020), *Báo cáo thực hiện chính sách - kinh tế xã hội trong đại dịch Covid-19*, truy cập tại https://quochoi.vn/ct-vuong-dinh-hue/pages/qua-trinh-cong-tac.aspx?ItemID=59241, truy cập lúc 12h ngày 20/10/2022.

Hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng do đại dịch (Nguồn: Internet)

Theo Báo cáo "Tác động của dịch bệnh Covid-19 đối với doanh nghiệp Việt Nam" của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp với Ngân hàng thế giới (WB), trong tổng số 10.200 doanh nghiệp được khảo sát, 87,2% doanh nghiệp chịu ảnh hưởng ở mức "phần lớn" hoặc "hoàn toàn tiêu cực", trong đó các ngành nghề chịu ảnh hưởng lớn nhất là may mặc (97%), thông tin truyền thông (96%), sản xuất thiết bị điện (94%), sản xuất xe có động cơ (93%); tỷ lệ các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng, dòng tiền, lao động và chuỗi cung ứng là 50%, 46%, 38%, 33% (đối với DNTN) và 63%, 42%, 41%, 34% (đối với doanh nghiệp FDI).

2. "Sự kiện bất khả kháng" trong bối cảnh đại dịch Covid-19

Theo Từ điển Black's Law Dictionary, bất khả kháng *là "một sự kiện hoặc hiện tượng không thể lường trước được và không thể khắc phục được"*[2]. Trong quan hệ hợp đồng, sự kiện bất khả kháng thường được hiểu là sự kiện, hiện tượng xảy ra một cách khách quan, vượt ra khỏi sự kiểm soát của các bên có liên quan, cản trở một hoặc các bên thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng. Mặc dù các sự kiện bất khả kháng cụ thể được quy định trong các hợp đồng, thông thường là tại điều khoản về bất khả kháng, có thể khác nhau nhưng điểm chung của các sự kiện bất khả kháng là xảy ra một cách khách quan, không thể lường trước được và không thể khắc phục được, bất kể các bên có liên quan đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép. Mục đích của điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa hay cung cấp dịch vụ đều nhằm miễn trừ trách nhiệm cho bên vi phạm nghĩa vụ trong các trường hợp xảy ra các sự kiện khách quan, không lường trước được và không thể khắc phục được này[3].

Pháp luật quốc tế, cụ thể là Công ước viên về mua bán hàng hóa quốc tế (viết tắt là CISG) không đề cập đến sự kiện bất khả kháng nhưng đã đưa ra khái niệm "trở ngại" mà bên vi phạm gặp phải, có thể được miễn trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ. Theo đó, các yếu tố cấu thành "trở ngại" bao gồm: Nằm ngoài sự kiểm soát; Không thể lường trước được và không thể tránh được cũng như không thể khắc phục được hậu quả. Thuật ngữ "trở ngại" được sử dụng trong CISG phản ánh chính xác thuộc tính khách quan

[2] Từ điển Black's Law Dictionary (11th ed. 2019).

[3] Tại Mục IV, khoản 1 Điều 79 CISG.

của sự kiện pháp lý là cơ sở để bên vi phạm được miễn trách nhiệm, đó là: không phụ thuộc vào ý chí của chủ thể và gây khó khăn cản trở cho chủ thể thực hiện nghĩa vụ. Chủ thể trong quan hệ hợp đồng, khi gặp trở ngại này, sẽ được miễn trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận và bồi thường thiệt hại, nếu có[4].

Theo pháp luật Việt Nam, các sự kiện bất khả kháng, trở ngại khách quan, hoàn cảnh thay đổi cơ bản khi có liên quan đến Dịch bệnh Covid-19, trong từng tình huống đều ảnh hưởng trực tiếp đến "nghĩa vụ thực hiện hợp đồng của một bên và quyền tương ứng của bên còn lại". Khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự năm 2015 thì trở ngại khách quan là những trở ngại do hoàn cảnh khách quan tác động làm cho người có quyền, nghĩa vụ dân sự không thể biết về việc quyền, lợi ích hợp pháp của mình bị xâm phạm hoặc không thể thực hiện được quyền, nghĩa vụ dân sự của mình. Khi có trở ngại khách quan, các Bên có quyền được chậm, tạm hoãn, kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Trở ngại khách quan này là có tính khắc phục được để tiếp tục thực hiện hợp đồng.

Ảnh minh họa (Nguồn: Internet)

Điều 420 Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định hoàn cảnh thay đổi cơ bản khi có đủ các điều kiện sau đây:

a) Sự thay đổi hoàn cảnh do nguyên nhân khách quan xảy ra sau khi giao kết hợp đồng;

b) Tại thời điểm giao kết hợp đồng, các bên không thể lường trước được về sự thay đổi hoàn cảnh;

c) Hoàn cảnh thay đổi lớn đến mức nếu như các bên biết trước thì hợp đồng đã không được giao kết hoặc được giao kết nhưng với nội dung hoàn toàn khác;

d) Việc tiếp tục thực hiện hợp đồng mà không có sự thay đổi nội dung hợp đồng sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho một bên;

đ) Bên có lợi ích bị ảnh hưởng đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết trong khả năng cho phép, phù hợp với tính chất của hợp đồng mà không thể ngăn chặn, giảm thiểu mức độ ảnh hưởng đến lợi ích. Bên có lợi ích bị ảnh hưởng có quyền yêu cầu bên kia đàm phán lại hợp đồng trong một thời hạn hợp lý.

Các bên có biết được dịch bệnh Covid-19 xảy ra tại thời điểm ký kết hợp đồng hay không? Trong trường hợp các bên ký kết hợp đồng trước khi dịch bệnh Covid-19 được công bố thì có thể xem là sự kiện "không lường trước được" khi ký kết hợp đồng. Nếu các bên ký kết hợp đồng sau khi có cơ quan nhà nước có thẩm quyền đã công bố dịch bệnh Covid-19 thì không thể nói rằng các bên không lường trước được dịch bệnh Covid-19 sẽ xảy ra hay không lường trước được cơ quan nhà nước có thẩm quyền có thể sẽ áp dụng các biện pháp phong tỏa, cách ly, giãn cách xã hội do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19. Covid-19 là một dịch bệnh toàn cầu, nó xảy ra một cách khách quan vì không phải do các bên tạo ra hoặc phát sinh do lỗi của các bên trong hợp đồng. Mốc thời gian để xem xét việc ký kết Hợp đồng: Trên thế giới, ngày 11/3/2020, Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) đã tuyên bố dịch bệnh viêm đường hô hấp cấp Covid-19 do chủng mới của virus corona (SARS-CoV-2) là một đại dịch toàn cầu. Ở Việt Nam, ngày 01/4/2020, Thủ tướng Chính phủ đã công bố Covid-19 là bệnh truyền nhiễm nhóm A, nguy cơ ở mức độ đại dịch toàn cầu (theo Quyết định 447/QĐ-TTg năm 2020).

Cơ quan giải quyết tranh chấp nên đánh giá và có cách tiếp cận thận trọng đối các yêu cầu,

[4] Nguyễn Ngọc Bích (2020), *Sự kiện bất khả kháng đối với các hợp đồng thương mại trong bối cảnh Covid-19*, Tạp chí Luật sư.

tuyên bố chấm dứt hoặc hủy bỏ hợp đồng với lý do dịch bệnh Covid-19 như là một sự kiện bất khả kháng hoặc hoàn cảnh thay đổi cơ bản, để tránh việc lợi dụng Covid-19 nhằm chấm dứt hoặc hủy bỏ hợp đồng tràn lan, nhưng Điều 296 Luật Thương mại năm 2005 cũng quy định trong trường hợp bất khả kháng, các Bên có thể thỏa thuận kéo dài thời gian thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Trường hợp kéo dài quá các thời hạn nói trên, các Bên có quyền từ chối thực hiện hợp đồng và không bên nào có quyền yêu cầu Bên kia bồi thường thiệt hại. Việc kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng quy định tại khoản 1 Điều 296 này không áp dụng đối với hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ có thời hạn cố định về giao hàng hoặc hoàn thành dịch vụ. Khi xảy ra sự kiện bất khả kháng, các bên liên quan phải tìm cách để hạn chế thiệt hại có thể xảy ra[5].

2. Một số vụ việc tranh chấp thương mại liên quan đến "sự kiện bất khả kháng" trong bối cảnh đại dịch Covid-19

Ví dụ 1: Chẳng hạn như một Công ty ở Hà Nội ký kết hợp đồng nhập vật liệu xây dựng với một Công ty ở Thành phố Hồ Chí Minh từ tháng 03/2021 theo ba đợt hàng thanh toán, đợt 1 từ tháng 05/2021 đến tháng 07/2021, đợt 2 từ tháng 09/2021 đến tháng 12/2021, đợt 3 từ tháng 01/2022 đến tháng 03/2022 để thi công dự án cho một doanh nghiệp khác. Tuy nhiên, đến cuối tháng 04, tháng 05 năm 2021, Thành phố Hồ Chí Minh bùng phát dịch, phải thực hiện theo Chỉ thị số 16/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ về các biện pháp cấp bách phòng, chống dịch Covid-19 nên phải dừng hoạt động sản xuất, không đủ số lượng hàng để xuất hàng hóa cho công ty ở Hà Nội khiến công ty không thể thực hiện dự án đã cam kết với bên thứ ba. Trường hợp này Công ty ở Thành phố Hồ Chí Minh có thể chứng minh tình huống của mình là trường hợp bất khả kháng do dịch Covid-19 bùng phát bất ngờ nếu: không thể tìm được cách khắc phục để đáp ứng đủ hàng hóa cho Công ty ở Hà Nội theo đúng thời gian giao kết trong hợp đồng dù đã dùng mọi biện pháp để đẩy nhanh tiến độ sản xuất cũng như áp dụng đúng các biện pháp phòng dịch nhưng vẫn không đủ nhân lực để làm ra đủ số lượng hàng thì trường hợp này được coi là sự kiện bất khả kháng. Vẫn với tình huống trên, do công ty ở Thành phố Hồ Chí Minh không xuất hàng như giao kết của hợp đồng nên công ty ở Hà Nội không kịp tiến hành thi công cho bên thứ ba. Trường hợp này công ty ở Hà Nội có thể thỏa thuận với bên thứ ba xin gia hạn hợp đồng để tìm nguồn cung khác hoặc có thể tìm nguồn cung có sẵn để tiến hành thi công đúng tiến độ nên trường hợp này không được coi là trường hợp bất khả kháng do dịch Covid-19 vì thời điểm tháng 04/2021 tình dịch bệnh ở Hà Nội vẫn trong tầm kiểm soát và các hoạt động kinh doanh diễn ra bình thường[6].

Ví dụ 2: Vụ khởi kiện bị Tòa án bác đơn ngày 20/4/2021

Doanh nghiệp (NA) ký với doanh nghiệp (NB) hợp đồng số 17/HĐMBHH-2019 ngày 25/12/2019. Trong hợp đồng có Điều 4 quy định:

"4. Khi NA giao lô hàng thứ I, NB không cần thanh toán đủ tiền mà được để lại 200 triệu đồng tiền hàng đã nhận (không căn cứ vào giá trị lô hàng). Khi NA giao hàng đợt thứ hai, NB thanh toán số tiền nợ 200 triệu đợt thứ I, trả tiền hàng đợt thứ II và cũng được để lại 200 triệu đồng tiền hàng đã nhận cho đến khi nhận lô hàng thứ 3. Các lần mua tiếp theo (nếu có) đều thực hiện như trên".

Sau khi giao nhận hàng 03 lần đúng theo thỏa thuận, đến thời điểm cuối tháng 6/2021 (khi dịch Covid-19 bùng phát nhiều nơi). Doanh nghiệp NA cho rằng nếu chuyển hàng cho doanh nghiệp NB cũng không có khả năng thanh toán 200 triệu nợ và tiền hàng mới, nên không chuyển lô hàng đợt 4. Mặc dù NB yêu cầu chuyển tiếp lô hàng thứ tư giá trị 400 triệu (thời điểm này cả 2 địa phương của NA và NB chưa bị dãn cách xã hội).

[5] Nguyễn Tương, Nguyễn Thị Hồng Ngân, Ngô Khắc Lễ (2020), Điều kiện bất khả kháng thời dịch *Covid-19*, https://www.vla.com.vn/dieu-kien-bat-kha-khang-thoi-dich-covid-19.html, truy cập lúc 12h ngày 19/10/2020.

[6] Luật sư Lê Kiều Hoa (2020), Miễn trách nhiệm khi vi phạm hợp đồng do dịch Covid-19? Dịch Covid-19 có phải là sự kiện bất khả kháng?, Tài liệu Công Luật TNHH Minh Khuê.

Bắt đầu từ tháng 8/2021 các địa phương phải thực hiện dãn cách xã hội, việc chuyển hàng gặp trở ngại. Sau nhiều lần đòi 200 triệu tiền hàng còn nợ, NB không trả, doanh nghiệp NA khởi kiện doanh nghiệp NB ra Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội nơi có trụ sở NB ngày 05/2/2021.

Tòa án bác đơn kiện vì lý do"Doanh nghiệp NB không vi phạm hợp đồng".

*Nhận xét vụ việc

- Căn cứ vào hợp đồng số 17/HĐMBHH-2019 ngày 25/12/2019. Điều 4 hai bên đã thỏa thuận: Chỉ khi nào doanh nghiệp NA giao hàng, doanh nghiệp NB mới phải trả 200 triệu nợ tiên hàng lô trước.

- Mặc dù NB yêu cầu giao hàng (khi đó giao thông vẫn đi lại bình thường từ NA đến NB) nhưng NA lại không giao hàng mà không có lý do chính đáng. Như vậy, chính doanh nghiệp NA đã vi phạm hợp đồng (đơn phương chấm dứt hợp đồng).

- Trong hợp đồng không điều khoản nào thỏa thuận khi nào thì các bên có quyền chấm dứt hợp đồng và giải quyết số tiền hàng nợ hàng như thế nào nếu NA không chuyển hàng cho NB[7].

Vụ việc 3: Bản án số 07/2018/KDTM-PT ngày 23/11/2018 về "Tranh chấp hợp đồng mua bán" của Tòa án nhân dân tỉnh Tây Ninh. Công ty B và Công ty SN ký hợp đồng nguyên tắc số 006 ngày 2/1/2017 về việc công ty SN sẽ cung cấp sản phẩm tinh bột khoai mì khi có đơn hàng của Công ty B. Ngày 21/8/2017, Công ty B có đơn hàng số 22496, các bên thỏa thuận về hàng và giá, việc giao hàng thành từng đợt sẽ được công ty B thông báo sau. Ngày 14/10/2017 Công ty B có thông báo về thời gian giao hàng nhưng Công ty SN xác nhận là không đáp ứng được đơn hàng do dịch bệnh "khảm lá cây khoai mì" nên việc thu mua nguyên liệu khó khăn. Công ty SN sau đó có thông báo đã có nguồn hàng mong muốn được nhưng đề nghị Công ty B hỗ trợ tăng giá nhưng Công ty B không đồng ý và đã đi mua ở công ty khác để kịp làm trước thời gian tết. Công ty B khởi kiện yêu cầu Công ty SN chịu tiền phạt vi phạm hợp đồng là 280.000.000, tiền bồi thường thiệt hại về chênh lệch giá 1.750.000.000, tổng cộng 2.030.000. Công ty SN không đồng ý bồi thường vì dịch bệnh xảy ra là trường hợp bất khả kháng theo quy định tại hợp đồng và phụ lục giữa hai bên, công ty SN cũng bị thiệt hại.

Bản án sơ thẩm: Chấp nhận một phần yêu cầu khởi kiện của Công ty B, buộc Công ty SN trả cho Công ty B 280.000.000 đồng. Không chấp nhận yêu cầu khởi kiện đối với 1.750.000.000 đồng.

Công ty B kháng cáo, yêu cầu xem xét chấp nhận yêu cầu bồi thường số tiền 1.750.000.000 đồng.

Bản án phúc thẩm: Công nhận sự thỏa thuận của các bên, sửa lại bản án sơ thẩm. Công ty SN đồng ý trả cho Công ty B số tiền phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại tổng cộng là 800.000.000 đồng.

3. Kết luận

Do "Sự kiện bất khả kháng" yêu cầu nhiều yếu tố để cấu thành nên nó nên khi ký kết hợp đồng các bên cần lưu ý xây dựng thêm điều khoản quy định các trường hợp nào thì được coi là "Sự kiện bất khả kháng". Cần quy định luôn cả hậu quả đi kèm cũng như nghĩa vụ của các bên khi xảy ra. Như vậy, việc nắm rõ các quy định, xác định cụ thể trong từng trường hợp. Hợp đồng xây dựng nên để ràng buộc về quyền và nghĩa vụ, là công cụ để đưa ra khi có tranh chấp. Chính vì vậy, việc quy định rõ ràng cụ thể để bảo đảm quyền lợi của mình khi có "Sự kiện bất khả kháng" giúp cho bên nghĩa vụ không phải bồi thường. Quy định của pháp luật hiện nay đã được thay đổi rất nhiều đòi hỏi phải có một sự hiểu biết nhất định, có một đội ngũ giàu kinh nghiệm hỗ trợ về mặt pháp lý để được hỗ trợ tư vấn cho doanh nghiệp hiện nay.

[7] Luật sư Nguyễn Hồng Thái (2021), *Tài liệu chia sẻ đồng nghiệp giải quyết tranh chấp HĐ trong bối cảnh đại dịch Covid 19,* Hà Nội.

Tài liệu tham khảo

1. https://quochoi.vn/ct-vuong-dinh-hue/pages/qua-trinh-cong-tac.aspx?ItemID=59241, truy cập lúc 12h ngày 20/10/2022

2. Luật sư Lê Kiều Hoa (2020), *Miễn trách nhiệm khi vi phạm hợp đồng do dịch Covid-19? Dịch Covid-19 có phải là sự kiện bất khả kháng?*. Tài liệu Công Luật TNHH Minh Khuê.

3. Mục IV, khoản 1 Điều 79 CISG.

4. Nguyễn Ngọc Bích (2020), *Sự kiện bất khả kháng đối với các hợp đồng thương mại trong bối cảnh Covid-19,* Tạp chí Luật sư.

5. Nguyễn Tương, Nguyễn Thị Hồng Ngân, Ngô Khắc Lễ (2020), Điều kiện bất khả kháng thời dịch Covid-19, https://www.vla.com.vn/dieu-kien-bat-kha-khang-thoi-dich-covid-19.html, truy cập lúc 12h ngày 19/10/2020.

6. Từ điển Black's Law Dictionary (11th ed. 2019).

TRANH CHẤP VỀ HỢP ĐỒNG ĐIỆN TỬ VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG HỢP ĐỒNG ĐIỆN TỬ NHỮNG VẤN ĐỀ DOANH NGHIỆP CẦN LƯU Ý

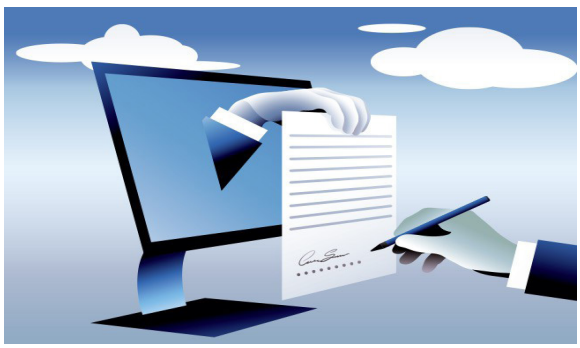
Luật sư Nguyễn Thanh Hà
Chủ tịch Công ty Luật SB Law

Trong nền kinh tế mở và điều kiện phát triển công nghệ thông tin như hiện nay, hợp đồng điện tử trở thành phương thức được nhiều doanh nghiệp quan tâm lựa chọn thay thế cho các loại hợp đồng truyền thống bởi khả năng tiết kiệm thời gian và chi phí giao dịch, dễ dàng trao đổi dữ liệu và chia sẻ thông tin.

Hợp đồng điện tử đang dần được áp dụng rộng rãi và trở thành một phương pháp tối ưu trong giao dịch điện tử. Tuy nhiên, vẫn còn rất nhiều người còn băn khoăn về tính pháp lý của loại Hợp đồng này, cũng như khi xảy ra tranh chấp về hợp đồng điện tử thì giải quyết tranh chấp như thế nào? Trong bài viết này, sẽ giải đáp những thắc mắc trên của quý độc giả.

1. Hợp đồng điện tử là gì?

Hợp đồng điện tử là hợp đồng được thiết lập dưới dạng thông điệp dữ liệu. Theo đó, thông điệp dữ liệu là thông tin được tạo ra, được gửi đi, được nhận và được lưu trữ bằng phương tiện điện tử. Giá trị pháp lý của hợp đồng điện tử không thể bị phủ nhận chỉ vì hợp đồng đó được thể hiện dưới dạng thông điệp dữ liệu.



Hình minh hoạ (Nguồn: thompsoncoburn)

Trong giao kết hợp đồng điện tử các bên tham gia có thể trao đổi, đàm phán, thỏa thuận về nội dung của hợp đồng và ký kết hợp đồng từ xa thông qua phương tiện điện tử mà không phải trực tiếp gặp nhau. Đây là ưu điểm vượt trội của hợp đồng điện tử, tuy nhiên, nó cũng tiềm ẩn những rủi ro.

Theo quy định tại Điều 51 Luật Giao dịch điện tử năm 2005, *tranh chấp trong giao dịch điện tử là tranh chấp phát sinh trong quá trình giao dịch bằng phương pháp điện tử.* Hợp đồng điện tử là một trong những phương thức giao dịch bằng phương pháp điện tử. Vì thế tranh chấp về hợp đồng điện tử là việc tranh chấp được phát sinh ra trong quá trình tạo lập, giao kết hợp đồng hoặc thực hiện hợp đồng điện tử. Tranh chấp xảy ra khi lợi ích, quyền lợi và nghĩa vụ hoặc trách nhiệm của các bên tham gia hợp đồng bị xâm phạm, cụ thể:

Thứ nhất, các bên giao kết hợp đồng thiếu nhất quán trong quy định đối với thông điệp dữ liệu định dạng. Việc sử dụng các từ ngữ không rõ ràng, hoặc không giải thích chi tiết, cụ thể khiến các bên bị nhầm lẫn trong việc thực hiện hợp đồng. Theo đó, việc xảy ra tranh chấp lợi ích sẽ dễ dàng xảy ra.

Thứ hai, tranh chấp xảy ra khi một bên không thực hiện đúng nghĩa vụ trong hợp đồng mà hai bên đã giao kết.

Thứ ba, hợp đồng luôn được ký kết dựa trên sự thỏa thuận từ nguyện của tất cả các bên liên quan trong hợp đồng. Bao gồm cả hợp đồng điện tử. Vì thế, khi chỉ một bên có quyền tự định

Ảnh minh họa (nguồn: Internet)

đoạt các lợi ích, quyền lợi của các bên khác mà không có sự thỏa thuận thì tranh chấp về hợp đồng sẽ xảy ra.

Thứ tư, tranh chấp còn có thể phát sinh do bên thứ ba để lộ thông tin. Hợp đồng điện tử thường sẽ có bên thứ ba là bên cung cấp dịch vụ điện tử. Dữ liệu điện tử rất dễ bị đánh cắp nên khi xảy ra những vụ rò rỉ thông tin khách hàng thì có thể dẫn đến tranh chấp phát sinh.

Ngoài ra, các giá trị pháp lý, giá trị chứng cứ không đầy đủ (như các hợp đồng quy định phải được công chứng, chứng thực, …) hoặc trái với quy định của pháp luật sẽ khiến hợp đồng điện tử không được pháp luật bảo vệ. Các rủi ro pháp lý sẽ phát sinh gây ra các tình huống bất lợi cho các bên tham gia giao kết hợp đồng.

2. Phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng điện tử

Điều 52 Luật Giao dịch điện tử năm 2005 về giải quyết tranh chấp trong giao dịch điện tử quy định như sau: Nhà nước khuyến khích các bên có tranh chấp trong giao dịch điện tử giải quyết thông qua hòa giải. Trong trường hợp các bên không hòa giải được thì thẩm quyền, trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp về giao dịch điện tử được thực hiện theo quy định của pháp luật.

Như vậy, tranh chấp hợp đồng nói chung và tranh chấp giao dịch điện tử (trong đó có hợp đồng điện tử) nói riêng được giải quyết theo những phương thức sau:

Thứ nhất, *phương thức thương lượng*

Thương lượng là hình thức các bên xảy ra tranh chấp tự tìm kiếm giải pháp dựa trên tinh thần tự nguyện. Mà không có sự hỗ trợ can thiệp của bên thứ ba. Sau khi quyết định giải quyết tranh chấp được đưa ra, các bên phải tự nguyện thực hiện phương án đã thỏa thuận. Đây là phương pháp xử lý tranh chấp hòa bình, việc này sẽ bảo đảm tính hữu nghị giữa các bên để tìm ra cách giải quyết.

Thứ hai, *phương thức hòa giải*

Hòa giải trong tranh chấp hợp đồng điện tử là hình thức giải quyết tranh chấp được xử lý bởi bên thứ ba, gọi là Hòa giải viên. Bên thứ ba sẽ thuyết phục, hỗ trợ các bên xảy ra tranh chấp tìm kiếm giải pháp để xóa bỏ tranh chấp

đã phát sinh. Việc hòa giải thương mại sẽ được tuân theo quy định tại Nghị định số 22/2017/NĐ-CP ngày 24/02/ 2017 của Chính phủ về hòa giải thương mại. Đây không phải là thủ tục bắt buộc, tuy nhiên, pháp luật khuyến khích các bên hòa giải trước khi đưa vụ việc ra Tòa án hoặc Trọng tài để giải quyết vì phương thức hòa giải sẽ không mất nhiều chi phí và thời gian.

Thứ ba, *giải quyết tranh chấp hợp đồng tại Trọng tài*

Các bên có thể lựa chọn một tổ chức Trọng tài để giải quyết vụ việc khi hai bên có thỏa thuận Trọng tài. Trọng tài hoạt động theo nguyên tắc chung thẩm, có nghĩa là chỉ xem xét một lần nên sẽ tiết kiệm thời gian. Việc không công khai khi giải quyết tranh chấp bởi Trọng tài cũng là một ưu điểm khi hai bên vẫn bảo vệ được uy tín nhất định trong kinh doanh.

Thứ tư, giải quyết tranh chấp hợp đồng tại Tòa án

Khi các bên không thể thỏa thuận được với nhau, một trong các bên làm đơn yêu cầu Tòa án giải quyết theo thủ tục tố tụng được quy định tại Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015. Lợi thế của việc giải quyết tranh chấp tại Tòa án là việc bản án, quyết định của Tòa có hiệu lực cưỡng chế thi hành.

3. Phòng ngừa tranh chấp trong hợp đồng điện tử thế nào?

Một là, để *hạn chế xảy ra những tranh chấp liên quan đến hợp đồng điện tử, trước tiên doanh nghiệp cần lưu ý các* điều *kiện* để *hợp* đồng điện *tử* được *công nhận giá trị pháp lý quy* định *tại* Điều *9 Nghị* định *52/2013/NĐ-CP ngày 16/05/2013 của Chính phủ về thương mại* điện *tử. Cụ thể:*

- Bảo đảm đủ tin cậy về tính toàn vẹn của thông tin trong hợp đồng: Tính vẹn toàn của thông tin được thể hiện ở chỗ thông tin còn đầy đủ, chưa bị chỉnh sửa hay bị thay đổi, trừ những thay đổi về hình thức phát sinh trong quá trình lưu trữ, hiển thị, trao đổi chứng từ điện tử.

- Thông tin trong hợp đồng điện tử có thể truy cập: Thông tin cho phép truy cập và được sử dụng dưới dạng hoàn chỉnh khi cần thiết. Việc sửa đổi hợp đồng chỉ được thực hiện khi hợp đồng đã có hiệu lực và khi có sự đồng ý của các bên tham gia.

Hai là, *doanh nghiệp cần nắm vững các nguyên tắc giao kết hợp* đồng điện *tử quy* định *tại* Điều *35 Luật Giao dịch* điện *tử năm 2005 như sau:*

(i) *Các bên tham gia có quyền thỏa thuận sử dụng phương tiện điện tử trong giao kết và thực hiện hợp đồng*

(ii) Việc giao kết và thực hiện hợp đồng điện tử phải tuân thủ các quy định của Luật Giao dịch điện tử năm 2005 và pháp luật về hợp đồng.

(iii) Khi giao kết và thực hiện hợp đồng điện tử, các bên có quyền thỏa thuận về yêu cầu kỹ thuật, chứng thực, các điều kiện bảo đảm tính toàn vẹn, bảo mật có liên quan đến hợp đồng điện tử đó.

Ba là, *về vấn* đề *bảo mật*

Vấn đề bảo mật thông tin hợp đồng, thông tin của các bên giao kết hợp đồng cũng là điều mà các doanh nghiệp quan tâm. Khác với hợp đồng truyền thống có 2 chủ thể (ví dụ như: bên bán, bên mua), hợp đồng điện tử phải có ít nhất 3 chủ thể là bên bán, bên mua và bên trung gian. Do đó, doanh nghiệp cần tìm đơn vị cung cấp chữ ký số uy tín, thỏa thuận bảo mật thông tin với đơn vị đó.

Việc chuyển đổi số trong doanh nghiệp là một xu hướng tất yếu và việc áp dụng hợp đồng điện tử và hóa đơn điện tử là một biểu hiện rõ nét của việc chuyển đổi số. Tuy nhiên, việc áp dụng đại trà và chưa có những tập huấn và hiểu biết của doanh nghiệp đôi khi sẽ dẫn tới tranh chấp, vì vậy, trước khi áp dụng, các doanh nghiệp cần hiểu rõ những quy định và tuân thủ đúng và đầy đủ.

BẢN TIN ĐIỆN TỬ

TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG, NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CẦN QUAN TÂM