

Lời nói đầu

Nước ta từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường, các quan hệ kinh tế phát triển ngày càng mạnh mẽ. Cùng với nhịp độ phát triển đó, các quan hệ hợp đồng kinh tế cũng trở nên đa dạng và phức tạp. Mục đích đạt được lợi nhuận tối đa đã trở thành động lực trực tiếp của các bên tham gia quan hệ hợp đồng kinh tế. Trong điều kiện như vậy, tranh chấp về hợp đồng kinh tế do nhiều nguyên nhân là điều khó tránh khỏi.

Tính đa dạng và phức tạp trong quan hệ hợp đồng kinh tế làm cho các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng kinh tế ngày càng nhiều về số lượng, phức tạp về tính chất và nghiêm trọng về mức độ. Xuất phát từ lợi ích kinh tế của mỗi bên tranh chấp, một yêu cầu bức xúc được đặt ra là làm sao giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả và thỏa đáng. Vậy, giải quyết những tranh chấp này được thực hiện bằng những phương pháp nào? Cơ quan tài phán nào có thẩm quyền giải quyết tranh chấp về hợp đồng kinh tế?... Đó là điều mà các doanh nghiệp đều rất quan tâm.

Để góp phần tìm hiểu các vấn đề cơ bản xung quanh việc giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng kinh tế hiện nay, Khoá luận được thực hiện với nội dung: “ Hợp đồng kinh tế và các phương pháp giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng kinh tế”.

Khoá luận được chia làm ba chương như sau:

Chương I: Khái quát chung về Hợp đồng kinh tế và các tranh chấp phát sinh từ Hợp đồng kinh tế

Chương II: Các phương pháp giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng kinh tế

Chương III: Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp phát sinh từ Hợp đồng kinh tế.

Khoá luận được hoàn thành với sự giúp đỡ và hướng dẫn tận tình của các thầy cô giáo trường Đại học Ngoại thương Hà nội, đặc biệt là thầy Phạm Duy Liên, giảng viên Khoa Kinh tế Ngoại Thương, của gia đình và bè bạn. Tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ quý báu đó.

Khoá luận đề cập đến một vấn đề khá lớn và tương đối phức tạp, đòi hỏi nhiều thời gian và kinh nghiệm thực tiễn. Do điều kiện thời gian nghiên cứu chưa nhiều, khả năng có hạn nên luận văn khó tránh khỏi những khiếm khuyết. Rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến và chỉ dẫn của các thầy cô giáo cùng các bạn có quan tâm đến vấn đề này.

Người viết
Đỗ Hoàng Mai

Chương I:

khái quát chung về Hợp đồng kinh tế và các tranh chấp thường phát sinh trong từ hợp đồng kinh tế

I. Khái quát chung về Hợp đồng kinh tế

1. Khái niệm và phân loại Hợp đồng kinh tế (HĐKT)

Về khái niệm HĐKT, có nhiều cách hiểu khác nhau. Trong khoa học pháp lý, HĐKT thường được hiểu theo hai nghĩa. Đó là cách hiểu theo nghĩa rộng hay nghĩa khách quan và cách hiểu theo nghĩa hẹp hay nghĩa chủ quan.

Theo nghĩa rộng hay nghĩa khách quan: (tức là dưới góc độ ý chí Nhà nước) HĐKT là tổng hợp các quy phạm pháp luật do Nhà nước ban hành để điều chỉnh các quan hệ phát sinh trên cơ sở tự nguyện và bình đẳng giữa các chủ thể kinh doanh với nhau. Là một chế định pháp luật đặc thù của pháp luật XHCN, chế độ hợp đồng kinh tế bao gồm các quy phạm về khái niệm hợp đồng kinh tế; các quan hệ HĐKT, thủ tục, trình tự ký kết HĐKT; điều kiện chủ thể HĐKT; các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng; quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện HĐKT; cũng như các nguyên tắc giải quyết hậu quả của việc thay đổi, hủy bỏ, đình chỉ HĐKT trách nhiệm vật chất do vi phạm HĐKT. Những quy định này được ghi nhận chặt chẽ trong Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế ngày 25/9/1989 và trong

Nghị định 17/HĐBT ngày 16/01/1990 của Hội đồng Bộ trưởng quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế và những văn bản khác.

Với cách quan niệm này thì cùng với sự phát triển của nền kinh tế cũng như sự thay đổi của các quan hệ kinh tế, chế độ HĐKT được Nhà nước quy định cũng thay đổi và phát triển theo.

Về hợp đồng kinh tế thì hiện nay được điều chỉnh bởi:

- Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế
- Luật Thương mại 1997 cho 14 hành vi thương mại.

Theo nghĩa chủ quan: (tức là theo ý chí của các bên ký kết hợp đồng) HĐKT thực chất là sự thoả thuận bằng văn bản hoặc tài liệu giao dịch giữa các bên ký kết về việc xác lập thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ của các chủ thể trong những quan hệ cụ thể như thực hiện công việc sản xuất trao đổi hàng hoá, dịch vụ, nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và các thoả thuận khác có mục đích kinh doanh.

Theo nghĩa này, hợp đồng là sự thống nhất ý chí của các chủ thể hợp đồng kinh tế. Đây là kết quả của sự bày tỏ ý chí của quá trình bàn bạc giữa các chủ thể hợp đồng kinh tế nhằm làm phát sinh hay chấm dứt quan hệ bình đẳng giữa họ với nhau. Với cách hiểu này HĐKT có những điểm giống hợp đồng dân sự, trong đó điểm giống cơ bản nhất là cả hai hợp đồng đều là sự thoả thuận nhằm làm phát sinh, thay đổi hay chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên trên tinh thần tự nguyện và bình đẳng, các bên cùng có lợi. Sự giống nhau đó chính là bản chất, là nguyên tắc của hợp đồng nói chung. Song HĐKT lại khác hợp đồng dân sự bởi hợp đồng kinh tế được sử dụng trong lĩnh vực kinh doanh, là công cụ điều chỉnh quan hệ kinh doanh bình đẳng mà thôi.

Tại Điều 1-Pháp lệnh hợp đồng kinh tế ngày 25/9/1989, khái niệm hợp đồng kinh tế được định nghĩa như sau: *"Hợp đồng kinh tế là sự thỏa thuận bằng văn bản, tài liệu giao dịch giữa các bên ký kết về việc thực hiện công việc sản xuất, trao đổi hàng hoá, dịch vụ, nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và các thỏa thuận khác có mục đích kinh doanh với sự quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình".*

Về phân loại hợp đồng kinh tế, dựa trên những căn cứ khác nhau mà người ta phân hợp đồng kinh tế thành nhiều loại khác nhau:

Căn cứ vào thời hạn của hợp đồng kinh tế phân thành:

♦ **HĐKT ngắn hạn:** là hợp đồng có thời gian thực hiện từ không quá một năm hay nói khác đi là thời gian có hiệu lực của hợp đồng trong vòng một năm.

- **HĐKT dài hạn:** là những hợp đồng có thời hạn thực hiện từ một năm trở lên. Tuỳ theo đối tượng của hợp đồng, tính chất của mối quan hệ, giá cả thị trường mà các đơn vị ký kết các hợp đồng kinh tế ngắn hạn hay dài hạn.

Căn cứ vào tính kế hoạch của hợp đồng kinh tế có thể chia thành 2 loại:

♦ **HĐKT theo chỉ tiêu pháp lệnh:** đây là loại hợp đồng kinh tế được ký kết dựa vào các chỉ tiêu pháp lệnh Nhà nước giao. Ký kết và thực hiện HĐKT theo chỉ tiêu pháp lệnh là nghĩa vụ của các đơn vị kinh tế với nhau và là nghĩa vụ bắt buộc đối với nhà nước. Ký kết HĐKT theo chỉ tiêu pháp lệnh là kỷ luật nhà nước đòi hỏi

các bên ký kết phải tuân thủ tuyệt đối các điều khoản hợp đồng. Dạng hợp đồng này ít nhiều mang tính chất mệnh lệnh hành chính, yếu tố thoả thuận đôi khi bị hạn chế.

♦ **HĐKT không theo chỉ tiêu pháp lệnh:** đây là loại HĐKT được ký kết trên nguyên tắc tự nguyện giữa các bên. Việc ký kết HĐKT là quyền tự do kinh doanh của các tổ chức doanh nghiệp, không một cơ quan, tổ chức, cá nhân nào được phép can thiệp hay áp đặt ý chí của mình cho doanh nghiệp khi ký kết hợp đồng. Với cơ chế kinh tế mở của nước ta hiện nay, việc ký kết các HĐKT dạng này được nhà nước khuyến khích và bảo vệ. Và do vậy, có thể nói đây là loại hợp đồng kinh tế phổ biến nhất hiện nay.

Căn cứ vào tính chất hàng hoá- tiền tệ của mối quan hệ, HĐKT được chia làm hai loại sau:

♦ **HĐKT mang tính chất đền bù:** là hợp đồng mà quyền của bên này là nghĩa vụ của bên kia. Trong quan hệ hợp đồng, một bên có nghĩa vụ giao hàng hoá hoặc kết quả công việc, hoạt động dịch vụ đã thoả thuận, còn bên kia có nghĩa vụ nhận hàng hoá hoặc kết quả đó và thanh toán tiền cho bên kia.

♦ **HĐKT mang tính tổ chức:** là loại hợp đồng được xác lập trên cơ sở sự đồng ý của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, các chủ thể của hợp đồng kinh tế thoả thuận thành lập ra một tổ chức kinh tế mới để mưu cầu lợi ích chung. HĐKT mang tính tổ chức không phản ánh mối quan hệ hàng hoá-tiền tệ, nó được ký kết nhằm thực hiện các mục tiêu của liên kết kinh tế. Chủ thể của hợp đồng này buộc phải có tư cách pháp nhân đầy đủ, không phân biệt quan hệ sở hữu và quan hệ quản lý. Tùy theo tính chất của tổ chức loại hợp

đồng này không chỉ có hai bên chủ thể mà có thể có nhiều bên cùng tham gia.

Căn cứ vào nội dung cụ thể của các quan hệ kinh tế có thể chia thành nhiều loại HĐKT như:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa;
- Hợp đồng vận chuyển hàng hoá;
- Hợp đồng trong lĩnh vực xây dựng cơ bản;
- Hợp đồng nghiên cứu khoa học và triển khai kỹ thuật;
- Hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu;
- Các loại hợp đồng kinh tế dịch vụ.

2. Đặc điểm HĐKT.

HĐKT bên cạnh những đặc điểm chung của một hợp đồng thì nó có những đặc điểm riêng mà qua đó có thể phân biệt với các dạng hợp đồng khác.

♦ *HĐKT được ký kết nhằm mục đích kinh doanh:* Mục đích này được thể hiện ở nội dung công việc mà các bên thoả thuận như: thực hiện hoạt động sản xuất, trao đổi hàng hoá, dịch vụ và các thoả thuận khác có mục đích kinh doanh. Điều đó có nghĩa là HĐKT phải gắn với quá trình sản xuất và tái sản xuất của các chủ thể kinh doanh, trong đó ít nhất một bên ký hợp đồng phải có mục đích kinh doanh, còn bên kia có thể không có mục đích kinh doanh nhưng không có mục đích đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sinh hoạt. Đặc điểm này giúp phân biệt giữa HĐKT với hợp đồng dân sự. Mục đích chủ yếu của hợp đồng dân sự là đáp ứng nhu cầu tiêu dùng sinh hoạt của các bên ký kết.

♦ *Đặc điểm về chủ thể hợp đồng:* Những tổ chức, cá nhân theo quy định của pháp luật tham gia HĐKT có quyền và nghĩa vụ đối với nhau gọi là chủ thể hợp đồng kinh tế. Theo điều 2 Pháp lệnh HĐKT, thì HĐKT được

ký kết giữa pháp nhân với pháp nhân, hoặc giữa pháp nhân với cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật.

Theo quy định trên, chủ thể HĐKT ít nhất một bên phải là pháp nhân, còn bên kia có thể là pháp nhân hoặc cá nhân có đăng ký kinh doanh. Pháp nhân là tổ chức có đầy đủ các điều kiện sau đây: Được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền thành lập, cho phép thành lập hoặc công nhận; Có cơ cấu tổ chức thống nhất; Có tài sản độc lập và tự chịu trách nhiệm bằng tài sản đó; Nhân danh mình tham gia các quan hệ pháp luật một cách độc lập (Điều 94 Bộ luật Dân sự). Như vậy, chủ thể HĐKT bao gồm các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế và các cơ quan, tổ chức có tư cách pháp nhân hoạt động kinh doanh hay không hoạt động kinh doanh; các cá nhân có đăng ký kinh doanh có thể là chủ thể của HĐKT trừ một số hợp đồng cụ thể cũng được coi là HĐKT cho dù nó được ký kết giữa pháp nhân với những cá nhân không có đăng ký kinh doanh như những người làm công tác khoa học, kỹ thuật, nghệ nhân, hộ kinh tế gia đình, hộ nông dân, ngư dân cá thể, tổ chức, cá nhân nước ngoài tại Việt nam (Điều 42-43 Pháp lệnh hợp đồng kinh tế).

♦*Đặc điểm về hình thức của hợp đồng*: Theo điều 1 và điều 11 Pháp lệnh HĐKT, hợp đồng phải được ký kết bằng văn bản hoặc tài liệu giao dịch. Đây là những văn bản có chữ ký xác nhận của các bên về nội dung thoả thuận, thể hiện dưới các dạng là công văn, điện báo, đơn chào hàng, đơn đặt hàng. Việc quy định ký HĐKT bằng văn bản với mục đích sau đây:

Để ghi nhận một cách đầy đủ, rõ ràng các cam kết của các bên bằng “giấy trắng, mực đen”. Đây là cơ sở pháp lý để các bên tiến hành thực hiện các cam kết trong hợp đồng;

Để các cơ quan có thẩm quyền kiểm tra tính hợp pháp của hợp đồng, giải quyết các tranh chấp, xử lý các vi phạm nếu có. Văn bản hợp đồng kinh

tế gồm có các điều khoản hình thức và nội dung. Thông qua các điều khoản này, cơ quan có thẩm quyền kiểm tra được tư cách chủ thể của các bên, thẩm quyền ký kết hợp đồng của đại diện của các bên cũng như những cam kết về nội dung của hợp đồng có trái với pháp luật hay không. Từ đó, cơ quan có thẩm quyền có khả năng kết luận tính hợp pháp hay vô hiệu của hợp đồng để xử lý hoặc giải quyết tranh chấp kinh tế một cách khách quan. Với ý nghĩa này những hợp đồng được ký kết không bằng văn bản thì theo quy định không phải là hợp đồng kinh doanh mà là hợp đồng dân sự. Tuy nhiên, vấn đề này còn nhiều ý kiến khác nhau; có quan điểm cho rằng đây phải là hợp đồng kinh tế vô hiệu vì nó được ký kết trái pháp luật.

Như vậy đặc điểm này làm cho HĐKT khác với hợp đồng dân sự. Vì theo Bộ luật dân sự thì hợp đồng dân sự không bắt buộc phải ký bằng văn bản mà tùy nội dung từng quan hệ và ý chí của các bên mà nó có thể ký kết bằng văn bản hoặc thoả thuận bằng miệng. Còn nếu là các hợp đồng thương mại thì theo Luật Thương mại phải thoả mãn điều 50 và 81.

3. Nội dung của HĐKT

Theo Pháp lệnh HĐKT và Luật thương mại, dưới góc độ HĐKT tế là sự thoả thuận nhằm xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên, thì nội dung hợp đồng là toàn bộ các điều mà các bên đã thoả thuận thể hiện quyền và nghĩa vụ ràng buộc giữa các bên với nhau. Đó là một văn bản ghi nhận sự thoả thuận của các bên về các điều khoản của hợp đồng. Nội dung của HĐKT bao gồm các điều khoản cụ thể sau đây: ¹

a. Ngày, tháng, năm ký kết HĐKT; tên, địa chỉ, số tài khoản và ngân hàng giao dịch của các bên; họ tên người đại diện, người đứng tên đăng ký kinh doanh;

b. Đối tượng của HĐKT; nó được tính bằng số lượng, khối lượng hoặc giá trị quy ước đã thoả thuận. Điều khoản này nhằm trả lời cho câu hỏi cái gì? và bao nhiêu? Đúng ra điều khoản về đối tượng hợp đồng kinh tế chỉ thể hiện dưới dạng là hiện vật giá trị (như sản phẩm, hàng hoá) và nội dung công việc phải giao dịch (như hoạt động dịch vụ, hoạt động vận chuyển, xây dựng). Còn những thoả thuận về số lượng, khối lượng sản phẩm hay kết quả công việc phải quy định riêng một điều khoản, gọi là điều khoản về số lượng, vì vậy không thể coi đối tượng hợp đồng như là số lượng sản phẩm hàng hoá và kết quả công việc được.

c. Chất lượng, chủng loại, qui cách, tính đồng bộ của sản phẩm hàng hoá hoặc yêu cầu kỹ thuật của công việc.

Theo các quy định về quản lý chất lượng sản phẩm thì hiệu chất lượng sản phẩm bao gồm các mặt như phẩm chất, qui cách, chủng loại, bao bì đóng gói kể cả màu sắc. Như vậy, theo mục này thì chất lượng sản phẩm và chủng loại, qui cách là khác nhau cần phải sửa đổi.

d. Giá cả; điều khoản này là điều khoản mà các bên thoả thuận về đơn giá, các phụ phí, tỷ lệ phần trăm hoa hồng. Khi thoả thuận điều khoản này các bên có thể thoả thuận cả khả năng điều chỉnh giá khi có biến động giá cả của thị trường.

đ. Bảo hành; điều khoản này nhằm xác định trách nhiệm của người sản xuất hoặc người bán hàng đối với khả năng sử dụng của sản phẩm, hàng hoá của mình trong một thời hạn nhất định.

e. Điều kiện nghiệm thu, giao nhận;

Đây là điều khoản về địa điểm, thời hạn và phương thức giao nhận sản phẩm hàng hóa và kết quả công việc.

g. Phương thức thanh toán;

¹ Điều u 12- Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế năm 1989.

Các bên cần thoả thuận về các hình thức và thể thức thanh toán cũng như thời hạn thanh toán.

h. Trách nhiệm do vi phạm HĐKT;

i. Thời hạn có hiệu lực của HĐKT trong đó thời hạn hiệu lực bao lâu và thời điểm bắt đầu có hiệu lực và kết thúc hiệu lực hợp đồng.

k. Các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng; bao gồm thế chấp tài sản, cầm cố tài sản và bảo lãnh.

l. Các điều khoản khác.

Trên đây là các điều khoản cơ bản quy định nội dung của HĐKT được ghi nhận tại Điều 12- Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế. Theo đó, nội dung HĐKT có nhiều loại khác nhau. Căn cứ vào vai trò, tác dụng của các điều khoản hợp đồng, người ta chia nội dung HĐKT thành các loại sau đây:

Thứ nhất, điều khoản chủ yếu: Đây là những điều khoản cơ bản của một hợp đồng mà khi ký kết hợp đồng bắt buộc các bên phải thoả thuận và ghi vào trong văn bản hợp đồng, nếu không thoả thuận thì hợp đồng chưa hình thành và mọi thoả thuận khác không có ý nghĩa. Thông thường, đó là những điều khoản về đối tượng hợp đồng, số lượng, chất lượng, giá cả là điều khoản chủ yếu. Tuy nhiên, tùy từng loại hợp đồng có các điều khoản liên quan trực tiếp đến đặc điểm của hợp đồng thì cũng là điều khoản chủ yếu của HĐKT đó. Ví dụ: điều khoản về địa điểm của hợp đồng xây dựng, hợp đồng vận tải được coi là điều khoản chủ yếu của 2 loại hợp đồng cụ thể này.

Thứ hai, điều khoản thường lệ: Là những điều khoản đã được pháp luật ghi nhận mà trong nội dung hợp đồng nếu không ghi vào thì coi như các bên mặc nhiên công nhận và phải có trách nhiệm thực hiện các quy định đó như đã thoả thuận trong hợp đồng. Ngược lại, nếu các bên thoả thuận thì không được trái với các quy định đó. Ví dụ như điều khoản bảo hành hàng

hoá, điều khoản về trách nhiệm vật chất do vi phạm hợp đồng kinh tế là các điều khoản thường lệ. Với ý nghĩa như vậy, điều khoản thường lệ không có tác dụng gì đối với việc hình thành hợp đồng kinh tế. Điều đó có nghĩa là nếu các bên có thoả thuận hay không thoả thuận các điều khoản này thì hợp đồng vẫn hình thành khi đã đủ các điều khoản chủ yếu.

Thứ ba, điều khoản tùy nghi: Là những điều khoản do các bên tự thoả thuận với nhau khi chưa có quy định của pháp luật hoặc đã có quy định nhưng các bên được vận dụng một cách linh hoạt vào hoàn cảnh thực tế của mình mà không trái pháp luật. Điều đó có nghĩa là trong một hợp đồng kinh tế, các bên được thoả thuận điều khoản về việc chọn một hoặc nhiều cách thức thực hiện hợp đồng hoặc khuyến khích hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng mà có thể đã có hoặc chưa có quy định của pháp luật về cách thức đó. Ví dụ, điều khoản về thưởng vật chất, về áp dụng mức phạt cụ thể khi có vi phạm hợp đồng trong khung phạt mà pháp luật đã quy định hoặc về một khoản tiền phạt nhất định ngoài quy định phạt của pháp luật hoặc điều khoản về cách thức thanh toán thì có thể thoả thuận thanh toán bằng hiện vật, hoặc bằng tiền mặt hoặc thanh toán bằng chuyển khoản phù hợp với thực tiễn của các bên. Như vậy, điều khoản tùy nghi là điều khoản không có ảnh hưởng đến việc hình thành hợp đồng kinh tế, vì vậy cũng có thể gọi điều khoản tùy nghi là điều khoản phụ.

3. Thanh toán trong HĐKT.

Việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán trong HĐKT trước tiên phụ thuộc vào sự thoả thuận của các bên và được ghi nhận trong hợp đồng kinh tế. Các bên có thể trả trực tiếp bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản hoặc bằng hiện vật tùy theo sự thoả thuận của các bên. Riêng trường hợp thanh toán bằng chuyển khoản tức là thông qua ngân hàng, bên đặt hàng phải thanh toán theo thẻ thức (chấp nhận, hoặc uỷ nhiệm chi hoặc mở thư tín dụng

hoặc bằng séc) như đã thoả thuận trong hợp đồng. Nếu không thoả thuận thể thức thanh toán thì bên đặt hàng có quyền chọn một trong các thể thức trên.

Ngoài việc thanh toán đúng phương thức, thể thức theo quy định của pháp luật, việc thanh toán còn phải đảm bảo đúng thời hạn đã thoả thuận. Nếu trong hợp đồng không thoả thuận thời hạn thanh toán thì thời hạn đó là 15 ngày, kể từ ngày nhận được hoá đơn đòi tiền. Bên đặt hàng được coi là hoàn thành nghĩa vụ thanh toán kể từ khi chuyển đủ tiền trên tài khoản của mình tại ngân hàng cho bên đòi tiền, hoặc kể từ khi bên đòi tiền trực tiếp nhận đủ số tiền mặt theo hoá đơn; hoặc nếu bên đặt hàng đề nghị và được bên đòi tiền chấp nhận trả bằng hiện vật hoặc bằng tài sản thế chấp cầm cố, bảo hành có giá trị tương đương với số tiền phải trả và việc trả hiện vật hoặc các tài sản đó đã được thực hiện xong.

Trường hợp có vi phạm nghĩa vụ thanh toán, bên vi phạm phải chịu phạt và bồi thường thiệt hại nếu có thiệt hại xảy ra. Mức phạt áp dụng mức lãi suất quá hạn ở ngân hàng và không hạn chế mức tối đa. Số tiền bồi thường thiệt hại chính là số tiền lãi mà bên bị vi phạm phải trả cho ngân hàng.

5. Ký kết hợp đồng kinh tế

a. Điều kiện hiệu lực của HĐKT

Một HĐKT được coi là hợp pháp khi nó đảm bảo thoả mãn các điều kiện sau đây:

◆ *HĐKT được ký kết trên cơ sở nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng về quyền và nghĩa vụ giữa các bên ký kết*

Khi ký kết HĐKT các bên phải tuân thủ những nguyên tắc ký kết do Pháp luật quy định đặc biệt là nguyên tắc tự nguyện và nguyên tắc bình đẳng về quyền và nghĩa vụ giữa các bên. Theo các nguyên tắc này, các bên

có quyền tự do thoả thuận về quyền hạn và nghĩa vụ của mình và quyền hạn, nghĩa vụ của các bên là bình đẳng với nhau không phân biệt thành phần kinh tế, cấp quản lý (nếu là pháp nhân), không phân biệt địa vị, tôn giáo, đẳng cấp, giới tính (nếu là cá nhân).

Những HĐKT ký kết do bị đe dọa, do dùng bạo lực, do sự lừa bịp hoặc nhằm lừa đảo là những hợp đồng trái với nguyên tắc này.

♦ *Chủ thể ký kết HĐKT phải hợp pháp*

Điều này có nghĩa là các chủ thể HĐKT phải đảm bảo được hai điều kiện sau:

- Thứ nhất: các bên ký kết HĐKT phải có đủ điều kiện đặt ra đối với chủ thể HĐKT (phải là pháp nhân, cá nhân có quyền đăng ký kinh doanh...)
- Thứ hai: người ký kết HĐKT phải là người có thẩm quyền (có năng lực ký kết). Trong lĩnh vực ngoại thương căn cứ theo 57/1998/ ND - CP.

b. Thủ tục ký kết HĐKT

HĐKT có thể được ký kết bằng hai cách: Ký kết trực tiếp hoặc ký kết gián tiếp.

♦ *Ký kết HĐKT bằng phương pháp ký kết trực tiếp:*

Bằng cách này HĐKT được hình thành một cách nhanh chóng. Đại diện hợp pháp của các bên trực tiếp gặp nhau bàn bạc, thoả thuận và thống nhất ý chí để xác định các điều khoản của hợp đồng và cùng ký vào bản hợp đồng. HĐKT được coi là hoàn thành và có giá trị pháp lý kể từ thời điểm các bên cùng ký vào văn bản hợp đồng.

♦ *Ký kết HĐKT bằng phương pháp ký kết gián tiếp:*

Đây là phương pháp ký kết hợp đồng trong đó các bên tiến hành gửi cho nhau các tài liệu giao dịch (công văn, điện báo, đơn chào hàng, đơn đặt hàng...) chứa đựng nội dung cần giao dịch. Việc ký kết HĐKT bằng phương

pháp này đòi hỏi phải tuân theo trình tự nhất định, thông thường trình tự này gồm hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Đề nghị ký kết HĐKT

Người đề nghị ký kết HĐKT có thể gửi đi một đơn (hoặc là thư, tài liệu, công văn) bao hàm ý định muốn phía bên kia ký kết HĐKT với mình. Đơn đó gọi là ký kết HĐKT.

Đề nghị ký kết HĐKT phải thể hiện ý định chắc chắn muốn ký kết HĐKT với đối phương. Cụ thể là:

- Đề nghị ký HĐKT dưới dạng đơn đặt hàng hoặc đơn chào hàng ... phải bảo đảm có đủ các điều khoản chủ yếu của một HĐKT.
- Người đề nghị ký kết HĐKT phải tự ràng buộc mình trong một thời gian nhất định sau khi đã gửi đơn đề nghị đó. Thời hạn đó là bao nhiêu được quy định trong đề nghị ký HĐKT.
- Khi đề nghị đối phương ký kết HĐKT bên đề nghị cần lưu ý rằng anh ta có thể thay đổi hoặc rút lui đề nghị ký HĐKT của mình nếu như anh ta tuyên bố huỷ đề nghị đó bằng văn bản và gửi đến trước hoặc cùng lúc với đề nghị ký HĐKT, hoặc trong đề nghị ký HĐKT có nêu rõ điều kiện được thay đổi hoặc rút lại đề nghị ký HĐKT.

Giai đoạn 2: Chấp nhận HĐKT

Nếu người được đề nghị ký HĐKT chấp nhận vô điều kiện mọi điều khoản nêu trong đề nghị thì HĐKT được coi như là ký kết khi người đề nghị nhận được chấp nhận vô điều kiện đó. Nếu như chấp nhận ký HĐKT được gửi bằng thư thời điểm ký kết HĐKT được tính theo ngày của dấu bưu điện nơi nhận. Địa điểm ký kết HĐKT chính là nơi cư trú của cá nhân hoặc trụ sở của pháp nhân đã đưa ra lời đề nghị ký kết HĐKT, nếu như không có thỏa thuận khác.

Nếu người được đề nghị ký kết HĐKT chấp nhận đề nghị ký HĐKT nhưng có nêu điều kiện hoặc sửa đổi đề nghị thì coi như người này đã đưa ra đề nghị mới và HĐKT chưa được coi là đã ký kết.

Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng khi bên đề nghị ký kết HĐKT có ấn định thời hạn trả lời trong đề nghị ký HĐKT thì việc trả lời chấp nhận của bên được đề nghị chỉ có hiệu lực khi được thực hiện trong thời hạn đó. Nếu bên đề nghị ký kết HĐKT nhận được trả lời khi đã hết thời hạn trả lời, thì lời chấp nhận này được coi là lời đề nghị mới của bên trả lời chậm.

Trong trường hợp việc trả lời được chuyển qua bưu điện thì thời điểm trả lời là ngày gửi đi theo dấu của bưu điện.

Lưu ý: HĐKT được ký bằng tài liệu giao dịch như công văn, điện báo, đơn chào hàng, đơn đặt hàng, và những loại HĐKT mà pháp luật đã quy định phải đăng ký không được áp dụng cách ký kết theo chế định uỷ quyền.

6. Nguyên tắc thực hiện HĐKT; việc thay đổi, đình chỉ và thanh lý HĐKT

Để HĐKT có hiệu lực trên thực tế, các bên khi tham gia ký kết hợp đồng kinh tế phải tuân thủ trước hết các nguyên tắc ký kết như nguyên tắc tự nguyện trên cơ sở tự do ý chí của các bên; nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi và nguyên tắc trực tiếp chịu trách nhiệm tài sản và không trái pháp luật. Sau khi hợp đồng kinh tế được ký kết và bắt đầu có hiệu lực, các bên bị ràng buộc vào trách nhiệm thực hiện các cam kết trong hợp đồng. Mọi hành vi không thực hiện hợp đồng và thực hiện không đầy đủ đều bị coi là vi phạm hợp đồng và phải chịu trách nhiệm vật chất. Để cho hợp đồng được thực hiện một cách đầy đủ và đúng, đòi hỏi các bên phải tuân thủ các nguyên tắc sau đây:

◆ ***Nguyên tắc chấp hành hiện thực:*** Đây là việc chấp hành đúng đối tượng hợp đồng, không được tự ý thay đổi đối tượng này bằng đối tượng khác

hoặc không được thay thế việc thực hiện nó bằng cách trả một số tiền nhất định hoặc không thực hiện nó. Nguyên tắc này đòi hỏi thoả thuận cái gì thực hiện đúng cái đó.

◆ *Nguyên tắc chấp hành đúng*: Điều này có nghĩa là thực hiện hợp đồng một cách hiện thực và đầy đủ, chính xác tất cả các điều khoản đã thoả thuận trong hợp đồng. Theo nghĩa này, nguyên tắc chấp hành đúng hợp đồng là nguyên tắc bao trùm, rộng hơn nguyên tắc hiện thực. Nguyên tắc chấp hành đúng đòi hỏi các bên thực hiện nghĩa vụ của mình một cách đầy đủ, đúng đắn, chính xác các cam kết không phân biệt điều khoản chủ yếu, điều khoản thường lệ hay tùy nghi. Và phải chịu trách nhiệm vật chất nếu vi phạm bất kỳ cam kết nào.

◆ *Nguyên tắc hợp tác, tương trợ giúp đỡ lẫn nhau trên tinh thần đôi bên cùng có lợi*: Đòi hỏi các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng phải hợp tác chặt chẽ, thường xuyên theo dõi, giúp đỡ lẫn nhau khắc phục khó khăn nhằm thực hiện nghiêm chỉnh các nghĩa vụ đã cam kết và ngay cả khi có tranh chấp hợp đồng, các bên cũng phải áp dụng nguyên tắc này thông qua việc hiệp thương giải quyết hậu quả của vi phạm hợp đồng. Nguyên tắc này có ý nghĩa trong việc phòng ngừa, ngăn ngừa và giải quyết kịp thời các tranh chấp hợp đồng kinh tế nhằm đảm bảo lợi ích của các bên.

Một HĐKT đã có hiệu lực pháp lý thì các bên có nghĩa vụ thực hiện và việc thực hiện phải tuân thủ các nguyên tắc khi thực hiện hợp đồng kinh tế. Tuy nhiên, vì hợp đồng kinh tế được hình thành trên cơ sở là sự thoả thuận tự nguyện bình đẳng của các bên nên trong quá trình thực hiện hợp đồng các bên cũng có thể thoả thuận với nhau thay đổi hoặc huỷ bỏ hoặc thanh lý hợp đồng. Việc đình chỉ hợp đồng có thể đơn phương thực hiện nhưng phải đảm bảo điều kiện được quy định tại Điều 27 Pháp lệnh hợp đồng kinh tế.

a. Thay đổi hợp đồng kinh tế là việc sửa đổi, bổ sung một số điểm của nội dung hợp đồng kinh tế cho phù hợp với nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh của các bên hoặc là sự thay đổi chủ thể hợp đồng khi có sự chuyển giao một phần hoặc toàn bộ nhiệm vụ sản xuất kinh doanh từ một chủ thể hợp đồng kinh tế sang một pháp nhân hay một cá nhân có đăng ký kinh doanh. Việc thay đổi HĐKT với mục đích giúp các bên khắc phục các thiếu sót trong khi ký hợp đồng các bên gặp phải hoặc nhằm khắc phục hậu quả của nguyên nhân khách quan. HĐKT chỉ được thay đổi khi các bên thống nhất ý chí bằng văn bản.

b. Đình chỉ thực hiện hợp đồng kinh tế là sự chấm dứt nửa chừng việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên đối với nhau trong hợp đồng đã ký. Khi một bên vi phạm hợp đồng và đã thừa nhận sự vi phạm đó hoặc đã được cơ quan Toà án có thẩm quyền kết luận là có vi phạm thì bên bị vi phạm có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng kinh tế đó, nếu việc tiếp tục thực hiện hợp đồng không có lợi cho mình. Bên đơn phương đình chỉ phải thông báo cho bên vi phạm biết trong thời gian 10 ngày, kể từ ngày bên vi phạm thừa nhận vi phạm hoặc có kết luận của cơ quan Toà án có thẩm quyền.

HĐKT có thể bị huỷ bỏ khi các bên thoả thuận với nhau bằng văn bản. Ngoài ra, HĐKT có thể bị huỷ bỏ không phải có sự thống nhất ý chí của các bên mà do ý chí của cơ quan Toà án có thẩm quyền bắt buộc (trường hợp hợp đồng kinh tế vô hiệu).

c. Thanh lý hợp đồng kinh tế là hành vi của các chủ thể hợp đồng kinh tế nhằm kết thúc một quan hệ HĐKT. Để đạt được mục đích đó, trong quá trình thanh lý HĐKT các bên phải gặp nhau giải quyết những tồn đọng, đánh giá những kết quả đã đạt được và chưa đạt được để xác định quyền và

nghĩa vụ của các bên. Việc thanh lý hợp đồng được thực hiện trong các trường hợp sau:

- Hợp đồng đã được thực hiện xong;
- Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng đã hết và không có sự thoả thuận kéo dài thời hạn đó;
- HĐKT bị đình chỉ hoặc huỷ bỏ;
- HĐKT không được tiếp tục thực hiện khi thay đổi chủ thể mà không có sự chuyển giao thực hiện hợp đồng cho chủ thể mới;
- Chủ thể HĐKT là doanh nghiệp bị giải thể.

Việc thanh lý hợp đồng trong 4 trường hợp đầu được tiến hành trong 10 ngày kể từ ngày phát sinh các sự kiện nói trên. Quá thời hạn đó mà hợp đồng không được thanh lý, các bên có quyền yêu cầu cơ quan toà án có thẩm quyền hoặc Trung tâm trọng tài kinh tế giải quyết. Trường hợp HĐKT đã được thực hiện và các bên đã hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ của mình theo thoả thuận trong hợp đồng thì hợp đồng kinh tế đó coi như đã được thanh lý.

7. Trách nhiệm tài sản do vi phạm HĐKT.

Trách nhiệm tài sản còn gọi là trách nhiệm vật chất, là biện pháp pháp lý áp dụng cho các hành vi vi phạm HĐKT đã được quy định sẵn trong Pháp lệnh hợp đồng kinh tế HĐKT và các văn bản hướng dẫn thi hành Pháp lệnh. Điều 29 Pháp lệnh hợp đồng kinh tế quy định: “Các bên phải chịu trách nhiệm tài sản trực tiếp với nhau về việc không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ hợp đồng kinh tế. Bên vi phạm phải trả cho bên bị vi phạm tiền phạt vi phạm hợp đồng và trong trường hợp có thiệt hại thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật”. Như vậy, theo quy định này, trách nhiệm tài sản được hiểu ở hai góc độ khác nhau:

Dưới góc độ khách quan, trách nhiệm tài sản trong quan hệ HĐKT là tổng hợp các quy phạm pháp luật điều chỉnh nhóm quan hệ xã hội giữa các chủ thể hợp đồng kinh tế phát sinh do vi phạm chế độ HĐKT. Theo nghĩa này, trách nhiệm tài sản chứa đựng nội dung kinh tế, thể hiện ở khoản tiền phạt và tiền bồi thường thiệt hại. Đó là hậu quả vật chất bất lợi của bên vi phạm phải gánh chịu.

Dưới góc độ chủ quan, trách nhiệm tài sản được hiểu là sự gánh chịu những hậu quả vật chất bất lợi của bên vi phạm hợp đồng kinh tế mà đã được pháp luật quy định, thể hiện dưới hai hình thức phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại. Hai hình thức này còn gọi là các chế tài của trách nhiệm tài sản, bộ phận không thể thiếu được của một quy phạm pháp luật hợp đồng kinh tế.

Với ý nghĩa như vậy, trách nhiệm tài sản có tác dụng rất lớn trong việc điều chỉnh các quan hệ HĐKT. ở khía cạnh khác, trách nhiệm tài sản có tác dụng ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật hợp đồng kinh tế. Như chúng ta biết, các quy định về trách nhiệm tài sản (gồm phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại) là điều khoản thường lệ của nội dung hợp đồng kinh tế, tức là những điều khoản thông dụng, phổ biến mà bất kỳ nhà doanh nghiệp nào cũng phải nắm được, hiểu được tác hại của nó và từ đó có ý thức hạn chế các vi phạm hợp đồng đã ký. Với ý nghĩa đó, trách nhiệm tài sản có tác dụng ngăn ngừa các hành vi vi phạm hợp đồng của các doanh nghiệp. Về mặt chủ quan, trách nhiệm tài sản có tác dụng khôi phục lợi ích vật chất mà bên bị vi phạm đã phải gánh chịu do hành vi vi phạm hợp đồng của bên kia gây ra. Điều đó thể hiện ở khoản tiền bồi thường thiệt hại mà bên vi phạm phải trả cho bên bị vi phạm. Bằng khoản tiền bồi thường thiệt hại, bên bị vi phạm có khả năng bù đắp cho những mất mát, những hư hỏng, gọi chung là những thiệt hại về vật chất mà mình đã phải chịu. Ngoài tác

dụng khôi phục lợi ích hạch toán, trách nhiệm tài sản còn có tác dụng giáo dục rất lớn. Thông qua việc phải trả tiền phạt và trả tiền bồi thường thiệt hại của bên vi phạm hợp đồng, lợi ích hạch toán của bên vi phạm không bị giảm sút, có thể ảnh hưởng tới lợi nhuận của họ. Do đó, các nhà doanh nghiệp, các chủ thể của HĐKT phải tự nâng cao ý thức trách nhiệm thực hiện một cách nghiêm chỉnh HĐKT đã ký kết. Như vậy, trách nhiệm tài sản có tác dụng giáo dục đáng kể; nó góp phần tích cực vào việc làm ổn định các quan hệ kinh tế, bảo đảm trật tự quản lý kinh tế của nhà nước và làm trong sạch môi trường kinh doanh trong nền kinh tế của nước ta hiện nay.

Tuy vậy, bên bị vi phạm hợp đồng và cơ quan tài phán kinh tế chỉ có thể áp dụng trách nhiệm tài sản đối với bên vi phạm HĐKT khi có các căn cứ sau đây:

- Có hành vi vi phạm HĐKT. Đây là các hành vi vi phạm các cam kết trong hợp đồng như không thực hiện hợp đồng, thực hiện không đúng, không đầy đủ các cam kết trong hợp đồng.

- Có thiệt hại xảy ra. Để đòi bồi thường thiệt hại, bên bị vi phạm phải chứng minh được bên vi phạm đã gây ra thiệt hại cho mình. Đây phải là những thiệt hại vật chất và thực tế có thể tính toán được. Các thiệt hại phi vật chất và không tính toán được đều không là cơ sở đòi bồi thường.

- Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm và thiệt hại thực tế. Đây được hiểu là mối quan hệ biện chứng, nội tại và tất yếu giữa hành vi vi phạm hợp đồng và thiệt hại thực tế xảy ra. Thiệt hại xảy ra là hậu quả tất yếu của hành vi vi phạm và hành vi vi phạm tất yếu làm phát sinh thiệt hại đó.

- Có lỗi của bên vi phạm. Trong quan hệ hợp đồng kinh tế, lỗi để áp dụng trách nhiệm tài sản là lỗi suy đoán tức là khi có hành vi vi phạm hợp đồng mà không có yếu tố khách quan tác động vào thì đều coi là có lỗi. Yếu

tổ khách quan được hiểu là: Do thiên tai, dịch họa và các trở lực khách quan khác không thể lường trước được và đã thi hành mọi biện pháp để khắc phục nhưng không khắc phục được; Phải thi hành lệnh khẩn cấp của cơ quan nhà nước có thẩm quyền; Bên thứ ba vi phạm hợp đồng kinh tế với bên vi phạm nhưng bên thứ ba không phải chịu trách nhiệm tài sản trong các trường hợp nêu trên; Có vi phạm hợp đồng kinh tế của một bên là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến sự vi phạm hợp đồng kinh tế của bên kia.

Trách nhiệm tài sản có hai hình thức gồm phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại. Có thể nói đây là 2 chế tài quan trọng của trách nhiệm tài sản trong quan hệ hợp đồng kinh tế:

- ***Phạt vi phạm hợp đồng.***

Là chế tài tiền tệ được xác định trước áp dụng đối với bên vi phạm hợp đồng nhằm củng cố quan hệ hợp đồng, nâng cao ý thức tôn trọng pháp luật hợp đồng kinh tế. Phạt vi phạm hợp đồng mang tính trừng phạt về mặt vật chất đối với bên vi phạm. Đây là chế tài phổ biến được áp dụng đối với tất cả các hành vi vi phạm hợp đồng kinh tế mà không cần phải chứng minh có hoặc chưa có thiệt hại thực tế xảy ra. Tiền phạt vi phạm hợp đồng kinh tế là số tiền mà bên vi phạm hợp đồng kinh tế phải trả cho bên vi phạm nằm trong khung phạt đã quy định cho từng loại hợp đồng kinh tế.

- ***Bồi thường thiệt hại.***

Là một chế tài tài sản dùng để bù đắp những thiệt hại thực tế về tài sản cho bên bị thiệt hại. Mặc dù cũng là chế tài tài sản nhưng bồi thường thiệt hại khác với phạt vi phạm hợp đồng kinh tế ở một số điểm sau:

- Căn cứ phát sinh bồi thường thiệt hại đòi hỏi phải đầy đủ 4 căn cứ.
- Mức bồi thường thiệt hại không được quy định sẵn mà theo nguyên tắc thiệt hại bao nhiêu thì bồi thường bấy nhiêu.

Khoản tiền bồi thường thiệt hại do bên bị thiệt hại được hưởng nhằm bù đắp, khôi phục lại lợi ích hạch toán của bên bị thiệt hại. Vì vậy, bồi thường thiệt hại không mang tính chất trừng phạt bên vi phạm hợp đồng.

8. Vai trò của hợp đồng kinh tế.

Với ý nghĩa là văn bản ghi nhận sự thoả thuận của các bên về các nội dung của HĐKT trên cơ sở là sự thống nhất ý chí, tự nguyện, bình đẳng, vì lợi ích mà các bên đạt được khi hợp đồng được thực hiện trên thực tế; HĐKT có vai trò cực kỳ quan trọng trong việc bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của nhà nước, doanh nghiệp và các tổ chức kinh doanh trong các hoạt động kinh tế, thương mại.

Đứng trên góc độ quản lý nhà nước, HĐKT là một định chế pháp luật - một công cụ của quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh tế. Nó tạo ra một thể chế pháp lý, một sân chơi bình đẳng cho nhà nước các doanh nghiệp và tổ chức kinh doanh có đủ điều kiện kinh doanh có thể tham gia vào các quá trình kinh tế của nhà nước và xã hội để thoả mãn mục tiêu kinh doanh của mình cũng như đem lại lợi ích cho toàn xã hội. Các chủ thể kinh doanh khi tham gia ký kết HĐKT buộc phải tuân thủ các quy định của nhà nước để bảo đảm các lợi ích kinh tế của mình, của các chủ thể kinh doanh khác cũng như đảm bảo trật tự nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh.

Dưới góc độ của các chủ thể tham gia ký kết HĐKT, thì HĐKT trước hết là sự khẳng định một lần nữa quyền tự do kinh doanh của các tổ chức doanh nghiệp. Nó ghi nhận và khẳng định quyền tự do khế ước của các chủ thể kinh doanh mà pháp luật cho phép để làm phát sinh các quan hệ HĐKT mà không có sự áp đặt ý chí của các bên với nhau hoặc của tổ chức, cá nhân khác. Các bên đều có vai trò như nhau trong việc sử dụng quyền và nghĩa vụ mà pháp luật quy định để thoả thuận những vấn đề mà các bên quan tâm;

quyền được thể hiện ý chí của mình, chấp nhận hoặc không chấp nhận đề nghị của bên kia trong quá trình ký kết hợp đồng. Và một khi các thoả thuận này được ghi nhận và ký kết thì các bên có trách nhiệm phải thực hiện. HĐKT là bằng chứng ghi lại những thoả thuận này và đến lượt nó ràng buộc trách nhiệm của các bên phải tuân thủ thực hiện.

Hơn thế nữa, HĐKT đóng vai trò cực kỳ quan trọng là cơ sở để giải quyết các tranh chấp về kinh tế phát sinh giữa các bên do không thực hiện HĐKT, thực hiện không đúng hay vi phạm các điều khoản của hợp đồng làm phương hại đến lợi ích của nhà nước, xã hội và đặc biệt là lợi ích trực tiếp của các bên tham gia ký kết. HĐKT nếu được xác nhận tính hợp pháp là một trong những căn cứ quan trọng hàng đầu để toà án kinh tế có thể ra các phán quyết nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên.

II. Một số tranh chấp thường phát sinh từ hđkt

Trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng kinh tế, có thể vì những lý do khách quan và chủ quan khác nhau mà các chủ thể của hợp đồng có những bất đồng về việc bảo đảm lợi ích của nhau trong quan hệ hợp đồng... những bất đồng này có thể xảy ra ở những mức độ khác nhau nhưng đều được gọi là tranh chấp hợp đồng kinh tế. Vậy những tranh chấp này phát sinh như thế nào?

1. Các tranh chấp thường phát sinh trong quá trình đàm phán và ký kết HĐKT

Để đảm bảo sự thành công của các chủ thể HĐKT trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ từ một quan hệ HĐKT thì bản thân HĐKT đó phải có giá trị pháp lý, tức là HĐKT được ký kết không trái với quy định của

pháp luật. Nói theo cách khác, trong quá trình đàm phán ký kết HĐKT các chủ thể HĐKT các chủ thể HĐKT phải tuân thủ những quy định của pháp luật về đàm phán, ký kết HĐKT như: Chủ thể HĐKT, nội dung HĐKT phải hợp pháp... Khi một trong các bên ký kết HĐKT vi phạm một trong những quy định này thì tranh chấp sẽ phát sinh.

a. Về tư cách chủ thể của các bên ký kết HĐKT

Như đã nêu ở phần trước, HĐKT phải do đại diện hợp pháp của pháp nhân hay người đứng tên đăng ký kinh doanh ký kết hoặc phải được ký kết bởi những người đại diện hợp pháp của pháp nhân hoặc người đứng tên đăng ký kinh doanh uỷ quyền theo chế định uỷ quyền.

Khi ký kết HĐKT, các bên phải nghiên cứu kỹ năng lực ký kết của những người đứng ra ký kết. Nếu HĐKT do người không có đủ năng lực đứng ra ký kết thì hợp đồng đó không có giá trị pháp lý.

Tuy nhiên, trong thực tế đã có tranh chấp xảy ra do một số chủ thể HĐKT không nắm vững điều này. Vụ tranh chấp sau đây là một ví dụ:

Ngày 1/10/1993 công ty A ở tỉnh Vĩnh Phú và công ty B ở tỉnh Nam Hà ký hợp đồng đại lý bán sản phẩm số 231TT/SP. Theo hợp đồng này, công ty A giao 10 tấn bột giặt để công ty B tiêu thụ.

Ngày 2/10/1993, giám đốc công ty B uỷ quyền cho Nguyễn Thị C, cán bộ của công ty B thực hiện HĐKT số 231TT/SP.

Sau khi ký kết hợp đồng, công ty A đã giao 9,2 tấn bột giặt cho công ty B, thành tiền là 52.678.000 đồng.

Ngày 23/10/1993, hai công ty lại ký kết HĐKT số 250TT/DS cũng về việc đại lý bán sản phẩm. Lần này Nguyễn Thị C lại được giám đốc công ty B uỷ quyền thực hiện HĐKT đại lý số 250TT/DS.

Theo HĐKT số 250TT/DS, công ty A đã giao cho công ty B 50 tấn phân hỗn hợp NPK, thành tiền là 42.000.000 đồng.

Sau khi nhận hai lô hàng do công ty A giao, công ty B vẫn chưa thanh toán tiền cho công ty A.

Ngoài việc được giám đốc công ty uỷ quyền thực hiện 2 HĐKT trên, Nguyễn Thị C đã tự thoả thuận và nhận thêm hàng ngoài hợp đồng có giá trị là 51.403.430 đồng.

Ngày 8/11/1994, hai công ty đối chiếu nợ. Do không xem xét kỹ năng lực lý kết của Nguyễn Thị C khi giao lô hàng thứ ba có giá trị 51.403.430 đồng cho Nguyễn Thị C và nghĩ rằng Nguyễn Thị C nhận lô hàng đó theo sự uỷ quyền của giám đốc công ty B nên công ty A đã yêu cầu công ty B trả cho mình số tiền là 146.081.430 đồng, là tổng giá trị của cả ba lô hàng. Nhưng công ty B chỉ chấp nhận thanh toán 2 lô hàng đầu (có tổng giá trị là 94.678.000 đồng) là số hàng Nguyễn Thị C nhận theo sự uỷ quyền của giám đốc. Hai bên đã trao đổi thư từ với nhau nhưng vẫn không đi đến thoả thuận cuối cùng.

Sau đó, công ty A đã quyết định đưa vụ này ra toà. Toà Kinh tế toà án Nhân dân tỉnh Nam Hà đã tiến hành hoà giải. Sau khi phân tích tình khoản nợ cụ thể trong hợp đồng và khoản nợ phát sinh ngoài hợp đồng các bên đã đi đến thống nhất: Công ty B phải trả cho công ty A số tiền là 94.678.000 đồng còn khoản nợ ngoài hợp đồng 51.403.430 đồng thuộc trách nhiệm của Nguyễn Thị C và những người có liên quan. Sau khi Toà Kinh tế Toà án nhân dân tỉnh Nam Hà ra quyết định công nhận sự thoả thuận của các đương sự với nội dung như trên, công ty B đã thanh toán khoản nợ của mình cho công ty A còn khoản tiền 51.403.430 đồng vẫn chưa được thanh toán.

Như vậy, do không nghiên cứu kỹ năng lực ký kết của Nguyễn Thị C mà công ty A đã gặp khó khăn trong việc thu tiền hàng chậm (thậm chí chưa thu được tiền) và mất nhiều thời gian vào những việc không đáng có.

Qua vụ việc này không chỉ công ty B phải tự rút kinh nghiệm mà các doanh nghiệp khác cũng phải nên coi đây là bài học bổ ích cho mình.

b. Về các điều khoản chủ yếu của HĐKT

Một HĐKT muốn có hiệu lực thì nội dung của nó phải không vi phạm điều cấm của pháp luật. Một khi một trong các điều khoản của HĐKT vi phạm điều cấm của pháp luật thì HĐKT đó bị coi là vô hiệu. Khi các bên cố tình thực hiện loại HĐKT này thì tranh chấp xảy ra là điều không tránh khỏi.

Vụ tranh chấp sau đây đã xảy ra do đối tượng của HĐKT (nhà đất trong quy hoạch của nhà nước) vi phạm điều cấm của pháp luật.

Ngày 29/9/1993, công ty X do bà Trương Thị T là giám đốc, đại diện ký hợp đồng bán cho công ty Y do ông Huỳnh Văn P là giám đốc, đại diện hai căn nhà số 66/6 và 66/7 đường S, phường 2 Vũng Tàu trên diện tích khuôn viên đất 1980 m² với giá 490 lượng vàng 99,99% để làm văn phòng. Công ty đã trả đủ 490 lượng vàng tương đương 2.061.030.000 đồng và đã kê khai nộp thuế trước bạ. Nhưng do khu vực nhà đất số 66/6 và 66/7 đường S, phường 2, Vũng Tàu có một phần nằm trong quy hoạch của Nhà nước nên Ủy ban Nhân dân thành phố Vũng Tàu chỉ xác nhận cho hai bên được chuyển nhượng phần không nằm trong quy hoạch là 1320 m², còn phần diện tích nằm trong quy hoạch của Nhà nước là 660 m² không được phép chuyển nhượng. Như vậy cho đến lúc này, diện tích đất 1320 coi như là đã chuyển nhượng xong và công ty X còn giữ của công ty Y số tiền công ty Y đã trả cho diện tích đất 660m² chưa được chuyển nhượng.

Do chỉ nghĩ đến mỗi lợi riêng cho mình và bất chấp quy định của pháp luật, một thời gian sau công ty X lại thuyết phục công ty Y mua của mình thêm 838,5 m² nhà đất, trong đó có 660 m² nằm trong quy hoạch của Nhà nước không được phép chuyển nhượng đã nói đến ở trên và 178,5 m² nhà đất nằm ngoài quy hoạch. Ngay sau đó công ty Y đã trả đủ tiền cho 178,5 m² nhà đất mới giao thêm. Thế nhưng cho đến 8/1996, hai công ty

vẫn chưa hoàn thành việc chuyển nhượng 838m² nhà đất mới giao thêm do 660m² thuộc quy hoạch của Nhà nước không được Ủy ban nhân dân cho phép chuyển nhượng. Công ty Y vẫn chưa đưa 838 m² nhà đất này vào sử dụng mặc dù đã thanh toán đầy đủ tiền cho công ty X. Vì vậy, ngày 14/8/1996 công ty Y khởi kiện ra Tòa kinh tế Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh. Quá trình hoà giải và xét xử kéo dài cho đến 4/1997 mới kết thúc. Hai công ty chỉ được phép chuyển thêm 178,5 m² nhà đất không nằm trong quy hoạch của Nhà nước còn công ty X phải trả lại số tiền công ty Y đã trả cho diện tích đất 660 m² nhà đất không được phép chuyển nhượng.

Như vậy, chỉ vì không tuân thủ các quy định của pháp luật và không tinh táo trong khi ký kết HĐKT với công ty X mà công ty Y đã phải chịu thiệt, không chỉ không mua được diện tích nhà đất mà công ty muốn mua, mà còn bị chiếm dụng vốn trong thời gian dài, từ cuối năm 1993 đến 4/2007. Đây là sai lầm của công ty Y và cũng là bài học quý giá cho các doanh nghiệp khác.

Ngoài các lĩnh vực phát sinh tranh chấp trên, tranh chấp về HĐKT còn có thể xảy ra do các bên ký kết HĐKT sai hình thức. Theo pháp luật quy định thì HĐKT phải được ký kết dưới hình thức văn bản hoặc tài liệu giao dịch. Khi các bên không tuân thủ điều này thì HĐKT đã được ký kết được coi là vô hiệu. Muốn HĐKT đó có hiệu lực các bên phải ký kết lại hợp đồng theo hình thức pháp luật quy định.

Với sự phát triển nhanh chóng của các phương tiện liên lạc viễn thông hiện nay, thư từ, điện tín ngày càng được sử dụng thường xuyên hơn trong giao dịch ký kết HĐKT. Khi các bên sử dụng phương pháp ký kết gián tiếp thì HĐKT được coi là ký kết khi bên đề nghị ký kết HĐKT nhận được chấp nhận vô điều kiện của bên đề nghị.

Ta có thể tóm tắt điều này như sau:

$$H = D + C$$

H: HĐKT

D: đề nghị ký kết HĐK T

C: chấp nhận vô điều kiện

Như vậy, đề nghị ký kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị có ý nghĩa pháp lý quan trọng trong việc khẳng định HĐKT đã được ký kết hay chưa và tranh chấp sẽ phát sinh nếu các bên không nhận thức được điều này.

2. Các tranh chấp thường phát sinh trong quá trình thực hiện HĐKT

HĐKT sau khi được ký kết là cơ sở pháp lý quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên. Bản chất của HĐKT là đem lại lợi ích cho tất cả các chủ thể tham gia. Song quyền lợi của các bên chỉ được đảm bảo trong chừng mực mà nghĩa vụ của các bên quy định trong hợp đồng được thực hiện đầy đủ và chính xác. Tuy quan hệ HĐKT là quan hệ “hai bên cùng có lợi” nhưng như trên đã khẳng định: quyền lợi các bên lại khác nhau, nên việc một trong các bên không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình tất yếu làm ảnh hưởng đến quyền lợi của bên kia. Khi quyền lợi của bên kia không được đảm bảo thì tranh chấp phát sinh là điều không tránh khỏi.

Rõ ràng, trong quá trình thực hiện HĐKT, sự khác nhau về quyền lợi là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tranh chấp giữa các bên ký kết.

a. Các tranh chấp phát sinh do một bên vi phạm nghĩa vụ giao hàng hoặc thực hiện lao vụ

Giao hàng hoặc thực hiện lao vụ là nghĩa vụ cơ bản theo HĐKT. Dù là giao hàng hay thực hiện lao vụ thì bên có nghĩa vụ cũng phải thực hiện đúng thời hạn hoặc đúng địa điểm và đúng đối tượng.

Thực hiện nghĩa vụ đúng thời hạn có nghĩa là bên có nghĩa vụ hoàn thành việc thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn thực hiện như đã quy định trong HĐKT.

Việc bên có nghĩa vụ không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hay không thực hiện lao vụ được thể hiện bằng thực tế như: đối với hợp đồng mua bán, đến hạn quy định mà người bán vẫn không có hàng để giao hoặc chưa chuẩn bị xong, hoặc khi hết thời hạn giao hàng người bán mới giao hàng, hoặc giao hàng đúng thời hạn nhưng do chậm trễ trong quá trình giao hàng dẫn đến việc giao hàng kết thúc muộn hơn thời hạn giao hàng cho phép trong hợp đồng; còn đối với hợp đồng thực hiện lao vụ thì đến thời hạn quy định nhưng bên có nghĩa vụ vẫn chưa thực hiện xong lao vụ. Trong cả hai trường hợp, người bán hay người được hưởng quyền lợi theo HĐKT đều phải đợi và có thể bị mất thời vụ kinh doanh hoặc lỗ công việc kinh doanh của mình, không thu được khoản lợi mà lẽ ra họ có được, đồng thời phải chịu một số phí tổn như phạt vi phạm hợp đồng hay bồi thường cho bên thứ ba là hậu quả trực tiếp của sự vi phạm nói trên gây ra... Những chi phí và phí tổn người có nghĩa vụ gây ra làm ảnh hưởng đến quyền lợi của bên kia, do vậy, bên có quyền lợi bị ảnh hưởng có quyền phản đối từ phát sinh tranh chấp.

Trong HĐKT, đặc biệt là hợp đồng mua bán, điều khoản về địa điểm giao nhận hàng hoá hay công việc cũng rất quan trọng. Theo điều 16 Pháp lệnh HĐKT, nếu các bên không thoả thuận địa điểm giao nhận là kho chính của bên giao hàng, bán hàng và giao trên phương tiện vận chuyển của bên đặt hàng, mua hàng.

Nếu người bán không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người mua đúng nơi quy định gây khó khăn và tổn kém cho người mua trong việc di chuyển phương tiện vận tải nhận hàng thì tranh chấp sẽ phát sinh.

Điều khoản về đối tượng hợp đồng là điều khoản chủ yếu mà bất kỳ một hợp đồng hợp pháp nào cũng phải có. Khi bên có nghĩa vụ vi phạm

điều khoản về đối tượng, cụ thể hơn là không hoàn thành việc giao hàng hay thực hiện công việc theo số lượng, chất lượng, bao bì hay yêu cầu kỹ thuật như đã thoả thuận trong hợp đồng thì tranh chấp sẽ xảy ra. Tranh chấp có thể xảy ra do hàng loạt nguyên nhân như:

- Bên có nghĩa vụ giao hàng hoặc thực hiện công việc hoàn toàn khác với đối tượng được quy định trong hợp đồng.
- Bên có nghĩa vụ giao hàng hoặc thực hiện công việc không đồng bộ.
- Bên có nghĩa vụ giao hàng hoặc thực hiện công việc thiếu về số lượng, trọng lượng.
- Bên có nghĩa vụ giao hàng sai bao bì đóng gói.

Bên có nghĩa vụ phải giao hàng hay hoàn thành công việc như tên gọi trong HĐKT. Việc bên có nghĩa vụ giao hàng hay hoàn thành công việc khác với quy định trong hợp đồng hoặc không đáp ứng được mục đích sử dụng mà bên được hưởng quyền lợi trông đợi sẽ làm phát sinh tranh chấp. Chẳng hạn hợp đồng quy định tên hàng là tivi màu mà người bán lại giao tivi đen trắng...

Tranh chấp còn có thể phát sinh do bên có nghĩa vụ giao hàng hoặc hoàn thành công việc không đồng bộ. Các hợp đồng về mua bán thiết bị toàn bộ hoặc thiết bị có bộ phận và linh kiện rời hoặc hợp đồng thực hiện công việc có nhiều bộ phận khác nhau đều đòi hỏi bên có nghĩa vụ phải giao hàng hoặc hoàn thành công việc một cách đồng bộ. Việc bên có nghĩa vụ không giao hàng hoặc hoàn thành công việc không đồng bộ làm cho hàng hoá thiết bị đó không đảm bảo được tính năng sử dụng, không thể đưa vào dây chuyền sản xuất hoặc đưa vào sử dụng để sinh lời cho bên hưởng quyền lợi thì tranh chấp sẽ phát sinh. Để đảm bảo tính đồng bộ khi giao hàng hay thực hiện công việc thì bên có nghĩa vụ phải giao cho người mua hay người có quyền lợi toàn bộ các hướng dẫn, tài liệu kỹ thuật có liên

quan đến thiết bị hoặc công việc. Nếu bên có nghĩa vụ không chuyển giao những tài liệu này cho bên có quyền lợi thì mục đích của bên có quyền lợi không được đảm bảo. Do vậy tranh chấp sẽ phát sinh.

Chất lượng hàng hoá hoặc yêu cầu kỹ thuật của công việc là một lĩnh vực thường phát sinh nhiều tranh chấp nhất. Các hàng hoá hoặc công việc càng phức tạp, có nhiều yêu cầu về chất lượng hoặc kỹ thuật thì tranh chấp càng dễ phát sinh. Bên có nghĩa vụ buộc phải giao hàng hoặc thực hiện công việc theo đúng chất lượng hoặc yêu cầu kỹ thuật đã quy định trong hợp đồng, nếu người có nghĩa vụ không làm như vậy thì quyền lợi bên kia bị vi phạm, đặc biệt là khi hàng hoá hoặc công việc có chất lượng hoặc yêu cầu kỹ thuật kém hơn so với điều đã quy định trong hợp đồng. Khi đó các bên sẽ phát sinh tranh chấp.

Liên quan đến vấn đề chất lượng hoặc yêu cầu kỹ thuật, tranh chấp còn có thể phát sinh từ điều khoản bảo hành (nếu có) được quy định trong hợp đồng. Tùy từng loại hàng hoá hoặc công việc mà các bên có thể quy định phạm vi và thời hạn bảo hành khác nhau.

Khi trong hợp đồng có điều khoản bảo hành mà trong thời hạn bảo hành quy định, bên thực hiện nghĩa vụ không thực hiện trách nhiệm bảo hành của mình như không thay hàng xấu, sửa chữa khuyết tật của hàng và chịu mọi phí tổn về chuyện đó thì người có quyền lợi bị vi phạm có quyền phản đối đòi quyền lợi cho mình. Và khi đó lại phát sinh tranh chấp.

Tranh chấp còn có thể phát sinh về vấn đề số lượng khi bên thực hiện nghĩa vụ giao hàng hoặc thực hiện công việc thiếu về số lượng.

b. Các tranh chấp phát sinh do một bên vi phạm nghĩa vụ thanh toán và tiếp nhận hàng hoá công việc.

Khi một bên thực hiện nghĩa vụ theo HĐKT như giao hàng hay thực hiện công việc thì bên kia phải có nghĩa vụ tiếp nhận hàng hoá hoặc công việc và thanh toán tiền. Nếu như hàng hoá hoặc công việc không được tiếp

nhận thì bên thực hiện công việc hay giao hàng phải chịu những hậu quả về mặt tài chính do vốn bị đọng hoặc phải tìm nguồn tiêu thụ mới, đôi khi không thu lại được vốn để giữ tiến độ kinh doanh. Do vậy bên thực hiện hợp đồng có quyền phản đối, từ đó tranh chấp phát sinh.

Sau khi tiếp nhận hàng hoá hoặc công việc, bên tiếp nhận phải trả tiền. Tuy nhiên không phải lúc nào bên tiếp nhận hàng hoá, công việc cũng trả tiền đầy đủ và đúng hạn. Bên tiếp nhận hàng hoá, công việc có thể không trả tiền hoặc trả tiền không đầy đủ hoặc không đúng thời hạn quy định trong hợp đồng. Trong mỗi trường hợp như vậy, quyền lợi của bên thực hiện công việc hay giao hàng bị vi phạm và tranh chấp xảy ra là điều không tránh khỏi.

Chương II

các phương pháp Giải quyết tranh chấp về hợp đồng kinh tế ở việt nam

i. Giải quyết tranh chấp bằng thương lượng và hòa giải

Như đã phân tích ở các phần trước tranh chấp kinh tế có thể xảy ra do nhiều nguyên nhân. Có những tranh chấp đơn giản, có những tranh chấp phức tạp (như đã được đề cập ở Chương I). Vì vậy việc hòa hợp và làm giảm tới đa những bất đồng trong ý kiến của các bên đối tác khi có tranh chấp xảy ra là một nhu cầu mang tính chất khách quan của các chủ thể. Do đó, việc giải quyết nhanh chóng, kịp thời, hợp lý, mềm dẻo và ít tốn kém nhất cho các bên sẽ là yếu tố có tác dụng tốt thúc đẩy tiến trình sản xuất kinh doanh và quan hệ giữa các chủ thể trong hợp đồng.

Trong thực tiễn giải quyết tranh chấp ở Việt Nam tồn tại 4 phương pháp giải quyết tranh chấp như:

- Thương lượng;
- Hòa giải;
- Trọng tài;
- Tòa kinh tế.

Trong phạm vi Chương này tác giả xin trình bày bốn phương pháp nói trên.

1. Giải quyết tranh chấp kinh tế thông qua thương lượng

1.1. Khái niệm và đặc điểm:

a. Khái niệm:

Thương lượng là một phương thức giải quyết tranh chấp mà theo đó các bên cùng nhau bàn bạc, thỏa thuận để tự giải quyết tranh chấp phát sinh trong quan hệ hợp đồng của mình mà không có sự tham gia của bên thứ ba.

b. Đặc điểm:

- Thương lượng là một phương pháp tự giải quyết tranh chấp của các bên; đó là sự thể hiện quyền tự do hợp đồng và tự do định đoạt của các bên.
- Thương lượng không mang tính chất bắt buộc trừ khi hợp đồng có quy định và không đòi hỏi sự can thiệp hành chính của bất cứ một thiết chế nào.
- Thương lượng được áp dụng tương đối phổ biến để giải quyết tranh chấp kinh tế vì nó không phiền hà, không tốn kém, không gây ra quan hệ xấu trong kinh doanh. Nhà kinh doanh Việt Nam nào cũng tìm đến giải pháp thương lượng trước khi đi tìm một giải pháp khác.

Thời gian và chi phí dành cho cuộc thương lượng thông thường phụ thuộc vào tính chất và giá trị tranh chấp, tuy nhiên trong thực tế điều đó lại phụ thuộc rất nhiều vào thiện chí của các bên và cách thức thương lượng (gặp gỡ trực tiếp hay thông qua thư tín...).

1.2. Giải quyết tranh chấp thông qua thương lượng

Việc giải quyết tranh chấp bằng thương lượng nhằm gạt bỏ các bất đồng để đạt tới sự thống nhất là một phương pháp rất phổ biến được giới kinh doanh của nhiều quốc gia, đặc biệt là các quốc gia á Đông, sử dụng. Thương lượng thành công hay thất bại phụ thuộc chủ yếu vào ý kiến của các bên trong quan hệ hợp đồng.

ở Điều 7 trong Pháp lệnh hợp đồng kinh tế đã quy định: "Các tranh chấp phát sinh khi thực hiện hợp đồng kinh tế được giải quyết bằng cách tự thương lượng giữa các bên với nhau hoặc đưa ra trọng tài kinh tế", điều đó phần nào có nghĩa là Nhà nước khuyến khích việc các bên tự ngồi vào bàn bạc, đàm phán và điều chỉnh các bất đồng trong mối quan hệ hợp đồng của mình. Nếu tranh chấp được giải quyết thông qua thương lượng thì sẽ đỡ tốn kém hơn rất nhiều cho các bên so với khi đem tranh chấp ra Tòa án hoặc Trọng tài, kể cả về chi phí lẫn mức độ phương hại đến các quan hệ kinh doanh. Kết quả đạt được của trình tự này không phải là phán quyết qua xét xử mà chỉ là giải pháp được hình thành từ quá trình đàm phán trao đổi giữa các bên. Trong quá trình này, các bên chủ thể hiểu rõ hơn ai hết các quyền lợi và nghĩa vụ cơ bản của mình tại hợp đồng, những bế tắc nảy sinh từ những bất đồng... Chính vì vậy, họ có thể thỏa thuận, nhất trí được với nhau các giải pháp mà luật sư hay những người xét xử không thể đưa ra được.

Trong các hợp đồng kinh tế, tại điều khoản về xử lý tranh chấp thường được ghi: "Các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng (trước hết) được giải quyết thông qua đàm phán, thương lượng giữa các bên. Nếu tranh chấp không giải quyết được bằng thương lượng sẽ được đem ra xét xử tại..... theo quy tắc của.....Phí xét xử sẽ do bên thua kiện chịu". Điều này giải thích vì sao một trong những đặc điểm nổi bật của thương lượng là "hình thức tự giải quyết tranh chấp được áp dụng phổ biến nhất".

1.3. Cách thức thương lượng

a. Thương lượng bằng cách gặp gỡ trực tiếp:

Thương lượng bằng cách gặp nhau trực tiếp là việc các bên cử đại diện của mình gặp mặt nhau tại một địa điểm nhất định trong một thời gian xác định để bàn bạc về vấn đề tranh chấp nhằm đưa ra các giải pháp giải quyết tranh chấp.

Việc gặp gỡ trực tiếp giữa hai bên để trao đổi về mọi khía cạnh của vấn đề tranh chấp là rất quan trọng, đặc biệt khi phạm vi tranh chấp phát sinh không phải chỉ ở một khâu nào đó trong hợp đồng mà có nguy cơ ảnh hưởng đến toàn bộ tiến trình thực hiện hợp đồng. Cách thức thương lượng này đẩy nhanh tốc độ giải quyết tranh chấp giữa hai bên và nhiều khi là lối thoát cho cách thức thương lượng bằng thư tín hay điện thoại đã kéo dài quá lâu mà không có kết quả. Có thể nói, thương lượng bằng cách gặp gỡ nhau trực tiếp là cách thức khó khăn nhất trong các cách thức thương lượng. Đại diện của các bên đòi hỏi phải là những người nắm chắc nghiệp vụ, tự chủ, phản ứng nhanh nhạy và nhanh chóng có những biện pháp đối phó trong những trường hợp cần thiết.

Thương lượng bằng cách thức này thường được áp dụng cho các vụ tranh chấp có giá trị tranh chấp lớn đòi hỏi các bên cần thiết phải gặp gỡ trực tiếp để nhanh chóng giải quyết tranh chấp hoặc đưa ra các biện pháp hữu hiệu khác nhằm giải quyết tranh chấp (mời người hoà giải). Các kết quả thương lượng được lập thành văn bản và các bên có nghĩa vụ tuân theo.

b. Thương lượng thông qua thư từ, điện tín, telex...

Ngày nay các phương tiện thư từ và điện tín vẫn còn là phương tiện chủ yếu trong quá trình giao dịch giữa các bên trong quan hệ hợp đồng. Khi tranh chấp xảy ra, mặc dù các bên đã có điều kiện để gặp gỡ nhau trực tiếp nhưng vẫn cần thiết phải duy trì cuộc thương lượng thông qua thư tín. Việc thương lượng thông qua thư tín thường đòi hỏi nhiều thời gian chờ đợi, do đó sự khẩn trương trong trao đổi thư tín cần được chú ý một cách thích đáng. Tất cả thư từ, điện tín, telex đều phải được trả lời một cách nhanh chóng cho dù nguyên nhân tranh chấp là do phía mình gây ra cũng cần có sự khẩn trương phúc đáp để giải quyết thỏa đáng, nếu trì hoãn hoặc cố tình quên không trả lời chắc chắn sẽ gây ấn tượng xấu. Sự khẩn trương càng có ý nghĩa lớn hơn đối với bên lợi ích bị vi phạm do tranh chấp vì lâu ngày nào thiệt hại thêm ngày đó. Trong thương lượng bằng thư tín, điện tín, telex, sự kiên nhẫn là cần thiết để nhằm hiểu thấu đáo quan điểm của nhau và cùng

phân tích kỹ lưỡng vấn đề bất đồng. Tuy nhiên, kiên nhẫn không có nghĩa là chậm trễ. Trong quá trình thương lượng qua thư từ, mỗi bên có thể chủ động gợi ý cách giải quyết hợp lý và cùng thảo luận để tìm ra biện pháp thỏa đáng giải quyết đối với tất cả các bên.

Đối với các vụ tranh chấp nhỏ, đại diện của các bên có thể thương lượng bằng cách gửi thư từ, fax qua lại. Khi trach chấp xảy ra, bên khiếu nại phải gửi một bản thông báo về việc khiếu nại và tùy từng trường hợp phải gửi các bản sao các chứng từ cơ bản. Đối với các vụ tranh chấp có số tiền lớn các bên nên gặp gỡ trực tiếp để có thể thương lượng nhanh chóng và hiệu quả. Thông thường khi tranh chấp phát sinh mà các bên lại có trụ sở ở vị trí địa lý cách xa nhau thì có thể ủy quyền cho các văn phòng đại diện hoặc chi nhánh của mình (nếu có) đứng ra giải quyết tranh chấp. Nếu không, các bên nên thỏa thuận lựa chọn thời gian và địa điểm gặp gỡ trực tiếp. Khi gặp gỡ trực tiếp, các bên cũng phải đệ trình các chứng từ cơ bản và các chứng từ có liên quan đến đối tượng tranh chấp để chứng minh cho thỏa đáng.

Khi đã sử dụng tất cả các cách thức thương lượng mà các bên không đi đến được kết luận cuối cùng để giải quyết tranh chấp thì họ có thể thỏa thuận đưa tranh chấp ra hòa giải, tòa kinh tế hoặc trọng tài.

1.4. Một số điều các bên đương sự cần chú ý khi áp dụng phương pháp giải quyết tranh chấp bằng thương lượng

- Nghiên cứu kỹ vấn đề tranh chấp để tìm ra nguyên nhân phát sinh. Sự nghiên cứu, thỏa thuận, phân tích nên được tiến hành ở trụ sở mỗi bên, tránh tình trạng thảo luận từng bên khi thương lượng.
- Đại diện thương lượng phải là người có chuyên môn nghiệp vụ vững vàng và có khả năng diễn giải, lập luận.

- Chuẩn bị đầy đủ các chứng từ liên quan đến tranh chấp.
- Trong thương lượng nên giữ thái độ ôn hòa, tránh nổi nóng để duy trì thiện chí của tất cả các bên.
- Đối với những tranh chấp phát sinh có tính chất phức tạp (ví dụ như liên quan đến công nghệ, bí quyết kỹ thuật...), có thể cần có sự tham gia của các cố vấn trung lập để hỏi họ về chuyên môn, kỹ thuật nhằm giúp cho việc thương lượng tránh bế tắc.

2. Giải quyết tranh chấp kinh tế bằng hòa giải

2.1. Định nghĩa và đặc điểm của hòa giải

Hòa giải là hình thức giải quyết tranh chấp thông qua bên thứ ba bằng cách thuyết phục để các bên chấm dứt các xung đột, bất hoà.

Từ khái niệm đó hoà giải mang những đặc điểm chủ yếu sau:

- Các bên tranh chấp thỏa thuận bên thứ ba để tạo điều kiện thuận lợi cho việc đàm phán.
- Bên thứ ba không có quyền quyết định tranh chấp.
- Một khi các bên đạt được sự nhất trí trong việc giải quyết tranh chấp thì sự nhất trí phải được thể hiện bằng văn bản và văn bản này có giá trị pháp lý ràng buộc các bên.

Việc hòa giải có thành công hay không là do sự kết hợp hai yếu tố chủ chốt trong bất kỳ một cuộc thương lượng nào: sự trao đổi thông tin và sự tin cậy lẫn nhau. Vì vậy, bên thứ ba phải là người mà các bên tranh chấp đủ tin cậy để có thể trao đổi những lập trường riêng tư, đích thực của họ trong vụ tranh chấp.

Hoà giải không theo thủ tục là việc các bên mời bất kỳ một bên thứ ba nào làm trung gian để cùng đàm phán thương lượng. Hai bên tự trình bày các quan niệm, ý kiến của mình, người hoà giải hướng các bên xoá bỏ các bất đồng, tiến tới một thoả thuận.

Theo pháp luật hiện hành, hoà giải trong thủ tục tố tụng được tiến hành khi một trong các bên đã có đơn kiện đến Toà án hoặc Trọng tài yêu cầu giải quyết tranh chấp. Hoà giải trong thủ tục tố tụng là bắt buộc đối với cả Toà án và Trọng tài. Toà án và Trọng tài chỉ khi xét xử, giải quyết nếu đã tiến hành hoà giải mà không thành.

Tại Toà án và tại Trọng tài, khi tiến hành hoà giải chỉ cần một thẩm phán hoặc một trọng tài viên làm người hoà giải. Trường hợp hoà giải thành, thẩm phán trọng tài viên lập biên bản hoà giải thành, biên bản hoà giải thành có hiệu lực như phán quyết của Toà án hoặc quyết định của trọng tài.

Nói chung hoà giải cũng giống như thương lượng, điểm khác nhau cơ bản là khi hoà giải có bên thứ ba làm trung gian giúp đỡ các bên để tìm ra giải pháp giải quyết tranh chấp. Hoà giải vừa là hình thức giải quyết tranh chấp không chính thức do các bên tự lựa chọn đồng thời là hình thức giải quyết tranh chấp chính thức thủ tục tố tụng.

2.2. Lựa chọn người hòa giải

Khi các bên đã đồng ý giải quyết tranh chấp bằng hòa giải, họ sẽ thảo luận về việc lựa chọn người hòa giải. Bất cứ bên nào cũng có thể đưa ra một hoặc một số ứng cử viên đóng vai trò là người hòa giải. Các bên cũng có thể yêu cầu một tổ chức trung gian đứng ra chọn người hòa giải. Người hòa giải bắt buộc phải được sự đồng ý của tất cả các bên.

Tiền thù lao cho người hòa giải được quyết định trước khi các bên gặp gỡ người hòa giải. Khoản tiền này cùng với các chi phí khác trong quá

trình hòa giải sẽ được chia đều cho các bên. Nếu trong quá trình hòa giải, một bên rút lui thì bên kia sẽ không phải trả những chi phí phát sinh về sau.

a. Yêu cầu đối với người hòa giải:

Việc lựa chọn được một người hòa giải giỏi là rất quan trọng. Một người hòa giải giỏi không có thẩm quyền độc lập như các thẩm phán hoặc trọng tài viên, vì thế để giải quyết được tranh chấp khi được các bên tin cậy, người hòa giải phải giỏi và nhiều kinh nghiệm.

Để có thể hòa giải một vụ tranh chấp phức tạp thì người hòa giải phải đáp ứng được các tiêu chuẩn sau:

- Hoàn toàn công bằng vô tư và có kiến thức chuyên môn.
- Lịch sự, khéo léo trong giao tiếp.
- Phải nắm vững luật pháp và thực tế của vụ tranh chấp.
- Có thể xử lý nhanh những vấn đề phức tạp và tìm ra điểm mấu chốt của vấn đề.
- Là người sáng tạo, có đầu óc tưởng tượng phong phú và là người khéo léo khi đưa ra các giải pháp để giải quyết tranh chấp.
- Là người kiên trì, năng động.
- Có nhiều kinh nghiệm (đã từng là người hòa giải).

Mức độ phức tạp của vụ việc sẽ ảnh hưởng tới việc lựa chọn người hòa giải. Tuy nhiên, đối với những vụ phức tạp người hòa giải cần trợ lý, tốt nhất là người hòa giải thảo luận những giải pháp có thể với một người trung gian mà người này đã biết về vụ tranh chấp. Đôi khi, sử dụng hai người hòa giải cũng có những thuận lợi: Mỗi người có thể đại diện cho những lĩnh vực khác nhau có liên quan đến tranh chấp (ví dụ như lĩnh vực khoa học và lĩnh vực pháp luật). Thông qua các cuộc trao đổi, họ sẽ có thể tìm ra biện pháp giải quyết tranh chấp hợp lý và thỏa đáng đối với các bên.

Vai trò của người hòa giải rất rộng, vừa là người sắp xếp các cuộc họp, vừa là người đề ra các giải pháp và thuyết phục các bên cùng nhau đàm phán và chấp nhận giải pháp đó. Dưới đây là một số điều kiện quy định về vai trò của người hòa giải:

- Yêu cầu các bên đàm phán.
- Giúp các bên hiểu rõ toàn bộ trình tự hòa giải.
- Tạo ra một môi trường phù hợp cho việc đàm phán.
- Giúp các bên thỏa thuận lịch làm việc.
- Lập lịch làm việc.
- Giúp các bên hiểu rõ các vấn đề liên quan đến vụ tranh chấp và quá trình hòa giải.
- Giúp các bên nhận thức được thực tế vụ tranh chấp và đối mặt với thực tế đó.
- Trao đổi thông tin giữa các bên.
- Gợi ý các giải pháp có thể.
- Thuyết phục các bên đồng ý với nhau một giải pháp nhất định.

Khi tham gia vào quá trình hòa giải, các bên cần thống nhất về vai trò của người hòa giải và phải thông báo cho người hòa giải biết.

Người hòa giải sẽ tiến hành hòa giải tùy theo kinh nghiệm, trực giác, tùy theo kiến thức pháp luật của mình, tùy theo thực tế vụ tranh chấp, số bên tham gia vào tranh chấp nhiều hay ít và quan hệ của các bên với nhau.

Nói chung, người hòa giải giải quyết tranh chấp thành công nhờ một lịch làm việc hợp lý, điều khiển quá trình hòa giải bằng thái độ vừa kiên quyết vừa mềm dẻo và nếu cần, phải thuyết phục các bên đồng ý với giải pháp có lợi cho cả đôi bên. Tuy nhiên, càng nhiều bên tham gia vào tranh chấp thì việc hòa giải càng phức tạp.

b. Đề ra quy tắc cơ bản của quá trình hòa giải

Khi các bên đã lựa chọn người hòa giải, người hòa giải sẽ gặp đại diện của các bên để cùng thảo luận các quy tắc cơ bản sau đây:

- Hòa giải phải tự nguyện. không mang tính chất bắt buộc.
- Các bên có thể rút lui khỏi quá trình hòa giải bất cứ lúc nào miễn là trước khi đưa ra giải pháp cuối cùng bằng văn bản.
- Người hòa giải phải là người điều khiển quá trình hòa giải. Các bên phải hết sức giúp đỡ người hòa giải, gồm:
 - + Người hòa giải được tự do liên lạc hoặc gặp riêng từng bên.
 - + Người hòa giải được quyền quyết định khi nào gặp riêng từng bên và khi nào họp chung với tất cả các bên. Người hòa giải được quyền thay đổi thời gian, địa điểm họp mặt giữa các bên và có thể yêu cầu các bên không ghi lại nội dung cuộc họp.
 - + Người hòa giải có quyền yêu cầu các bên hoặc đại diện của họ không được trực tiếp liên lạc với nhau nếu không có sự đồng ý của người hòa giải.
- Đại diện của các bên có thể là một hoặc nhiều người. Người hòa giải có quyền hạn chế số người đại diện của các bên nhưng mỗi bên phải có ít nhất một đại diện tham gia thương lượng nhằm tháo gỡ tranh chấp.
- Quá trình hòa giải phải nhanh chóng, đại diện của các bên phải có mặt tại các cuộc họp với người hòa giải.
- Người hòa giải sẽ không trao đổi thông tin của bên nọ cho bên kia hoặc cho bên thứ ba trừ khi các bên yêu cầu.

- Toàn bộ quá trình hòa giải phải được giữ bí mật. Các bên và người hòa giải không được tiết lộ các thông tin có liên quan đến quá trình hòa giải cho người khác, trừ khi các bên đã đồng ý.
- Trong suốt quá trình hòa giải, các bên nên tránh phải nhờ đến sự can thiệp của toà án vì có thể làm tổn hại đến quyền lợi pháp lý của họ.
- Nếu tranh chấp không thể giải quyết bằng hòa giải mà phải đưa ra toà, người hòa giải sẽ không đóng góp vai trò là trọng tài viên trừ khi các bên và người hòa giải cùng thỏa thuận bằng văn bản.
- Người hòa giải có thể nhờ các chuyên gia độc lập trợ giúp với sự đồng ý của các bên. Các chuyên gia này cũng phải cam kết không tiết lộ thông tin có liên quan đến quá trình hòa giải.
- Người hòa giải sẽ không phải chịu trách nhiệm pháp lý về những sai lầm (nếu có) trong quá trình hòa giải.
- Người hòa giải có thể huỷ bỏ vai trò hòa giải của mình bất cứ lúc nào bằng cách thông báo cho các bên bằng văn bản trong đó nêu lý do sự rút lui của mình:
 - + Vì lý do cá nhân.
 - + Vì người hòa giải tin rằng dù có tiếp tục quá trình hòa giải cũng sẽ không đem lại kết quả.

c. Gặp gỡ người hòa giải

Trước khi tiến hành hòa giải, các bên phải đệ trình một bản tóm tắt về vụ tranh chấp để giúp người hòa giải hiểu vụ tranh chấp. Có thể trình bày bằng miệng hoặc bằng văn bản. Người hòa giải có thể yêu cầu các bên cung cấp thông tin và các văn bản có liên quan đến vụ tranh chấp.

Người hòa giải thường khuyến khích các bên trao đổi cho nhau các văn bản và chi tiết có liên quan đến vụ tranh chấp mà họ đã cung cấp cho người hòa giải vì việc trao đổi đó giúp các bên hiểu rõ quan điểm của nhau hơn, từ đó dễ đi đến một thỏa thuận chung nhằm giải quyết tranh chấp. Nếu các bên không đồng ý trao đổi thông tin thì người hòa giải phải giữ kín tất cả các văn bản và các chi tiết liên quan đến vụ tranh chấp. Đại diện của từng bên không có quyền chất vấn người hòa giải về những thông tin mà bên kia cung cấp. Tùy theo yêu cầu của các bên, người hòa giải sẽ trao trả lại những tài liệu mà các bên đã gửi sau khi quá trình hòa giải kết thúc.

d. Đàm phán về các điều kiện để giải quyết tranh chấp:

Người hòa giải được tùy ý lựa chọn cách giải quyết nào mà mình coi là hiệu quả nhất để giải quyết tranh chấp. Khi người hòa giải đã nắm vững thực tế của vụ việc tranh chấp, thì người hòa giải sẽ cùng thảo luận cách giải quyết trong cuộc họp chung hoặc riêng với các bên.

Nếu các bên không thỏa thuận trước rằng sẽ giành quyền chủ động đưa ra các phương hướng giải quyết tranh chấp thì người hòa giải sẽ đưa ra phương hướng giải quyết và lý giải tại sao lại chọn phương hướng đó.

Các bên phải cùng nhau thảo luận để có thể đi tới một thỏa thuận chung nhằm giải quyết tranh chấp cho đến khi:

- + Một giải pháp được đưa ra bằng văn bản.
- + Người hòa giải thông báo với các bên rằng tiếp tục hòa giải cũng sẽ không đem lại kết quả.
- + Nếu có hai bên tham gia tranh chấp mà một bên rút khỏi quá trình hòa giải thì hòa giải sẽ chấm dứt.
- + Nếu có ba bên trở lên tham gia tranh chấp mà một bên rút lui thì các bên còn lại sẽ quyết định có tiếp tục hòa giải nữa hay không.

e. Giải pháp:

Khi các bên đã đạt được một thỏa thuận chung, người hòa giải hoặc đại diện của một bên sẽ phải thảo một văn bản ghi rõ giải pháp giải quyết tranh chấp gồm các điều khoản có liên quan. Bản phác thảo này sẽ được sửa đổi, bổ sung theo yêu cầu của các bên, sau đó các bên ký nhận và phải được thực hiện.

2. 3. Các bước của quá trình hòa giải:

Quá trình hòa giải phụ thuộc rất nhiều vào mức độ xung đột của các bên. Nếu các bên căng thẳng với nhau thì sẽ rất khó hòa giải, ngược lại mọi tranh chấp sẽ được giải quyết nhanh chóng nếu các bên bình tĩnh đàm phán.

Bước đầu tiên và cũng là bước quan trọng trong quá trình hòa giải, đó là khi các bên cùng gặp nhau để thỏa thuận rằng sẽ dùng biện pháp hòa giải để giải quyết tranh chấp. Khi đó, các bên sẽ bớt căng thẳng và sẽ cùng hướng tới vụ việc tranh chấp, xem xét và cộng tác với nhau để cùng giải quyết vấn đề. Đại diện của các bên và người hoà giải sẽ cùng làm việc, tìm ra những phương án giải quyết tốt nhất sao cho các bên đều đồng ý và quyết định chọn phương án đó để giải quyết tranh chấp. Khi các bên cùng đồng ý với cách giải quyết đó thì việc hoà giải coi như đã thành công.

Trong hòa giải, không có một quá trình hòa giải nào được coi là hoàn hảo cả. Tuy nhiên, dựa vào các vụ tranh chấp đã được giải quyết thành công thì trình tự dưới đây được coi là khá logic và đạt hiệu quả cao.

Bước 1: Gặp gỡ giữa người hoà giải với các bên

Cuộc gặp gỡ giữa các bên với người hòa giải là rất cần thiết vì một số lý do sau đây:

- Các bên có thể đánh giá được trình độ của người hòa giải. Nếu

- Người hòa giải có thể thảo luận với các bên về các vấn đề có liên quan đến quá trình hòa giải như: các quy tắc cơ bản của quá trình hòa giải (thảo luận và sửa đổi cho hợp lý), lịch làm việc với các bên...

- Các bên có thể thoả thuận về vai trò của người hòa giải mà họ yêu cầu.

- Các bên sẽ giúp người hòa giải hiểu sơ qua về vụ tranh chấp.

- Cuộc gặp gỡ này sẽ giúp người hòa giải hiểu rõ rằng các bên có thiện chí giải quyết tranh chấp bằng hòa giải.

- Trong các cuộc gặp này, các bên sẽ cử ra đại diện của mình và thảo luận về mức độ uỷ quyền của người đại diện này. Nếu vụ tranh chấp có số tiền lớn thì các bên không nên uỷ quyền hoàn toàn cho người đại diện ký vào giải pháp bằng văn bản cuối cùng mà chỉ nên uỷ quyền tương đối. Các bên cũng có thể thoả thuận về việc trao đổi tài liệu nếu cần.

Bước 2: Giúp người hòa giải nắm vững vụ tranh chấp

Để có thể giải quyết tranh chấp thì bước tiếp theo, người hòa giải phải nắm vững vụ việc. Người hòa giải sẽ yêu cầu các bên gửi các tài liệu cần thiết về vụ tranh chấp. Tài liệu quan trọng nhất, đó là một bản tóm tắt về vụ tranh chấp. Nếu các bên thoả thuận sẽ trao đổi tài liệu thì việc trao đổi tài liệu sẽ được tiến hành ở giai đoạn này.

Sau khi đã nộp các tài liệu thì tiến hành cuộc họp thứ hai giữa các bên và người hòa giải. Trong cuộc họp này, đại diện của các bên sẽ trình bày quan điểm của mình và bác bỏ những ý kiến của bên kia nếu như chúng được xem là sai trái, các bên được tự do trình bày theo cách của mình nhưng người hòa giải có quyền hạn chế về thời gian. Người hòa giải được tự do hỏi các bên các chi tiết để hiểu rõ vụ việc và có thể yêu cầu không ghi lại biên bản các cuộc họp này.

Tại cuộc họp riêng, người hòa giải sẽ gặp gỡ riêng với từng bên. Tại cuộc gặp gỡ riêng này, các bên có thể sẽ trình bày trung thực hơn, vì thế người hòa giải có thể tìm hiểu được các thông tin chính xác hơn mà các bên không tiết lộ trong cuộc họp chung. Người hòa giải có thể tìm hiểu kỹ hơn một số khía cạnh trong lần trình bày trước hoặc yêu cầu các văn bản pháp lý có liên quan.

Để hòa giải có hiệu quả thì người hòa giải nên giữ kín mọi chi tiết trong quá trình hòa giải và phải kiểm soát được mối liên lạc của các bên. Người hòa giải có thể yêu cầu đại diện của các bên không được tự do liên lạc với nhau mà không được sự cho phép của người hòa giải.

Bước 3: Xác định thực chất của vụ tranh chấp

Qua bản tường trình, tài liệu mà các bên đã nộp cùng ý kiến trình bày với biên bản tại các cuộc họp của các bên, người hòa giải có thể thấy được các bên nhìn nhận sự việc sẽ rất khác nhau. Người hòa giải phải xác định được những sự khác nhau đó và tìm cách giúp các bên nhìn nhận sự việc một cách thống nhất. Trong hòa giải, không có một biện pháp giải quyết chung nào mà người hòa giải phải xử lý một cách linh hoạt tùy vào từng trường hợp cụ thể.

Bước 4: Thương lượng để tìm ra một giải pháp

Việc thương lượng sẽ đạt hiệu quả cao nhất khi các bên tập trung vào những lợi ích thiết yếu của mình để đàm phán, tránh thảo luận những vấn đề phụ, không cần thiết vì những vấn đề ấy có thể làm các bên quên mất là họ thật sự cần gì. Người hòa giải phải giúp họ hiểu được lợi ích của bản thân họ và lợi ích của bên kia, tránh xung đột, thúc đẩy các bên cùng hợp tác để tìm hướng giải quyết có lợi cho tất cả các bên.

Người hòa giải phải tóm tắt bản tường trình, xác định rõ lợi ích của các bên và tìm ra một giải pháp.

Dựa vào các cuộc họp riêng với từng bên, thông thường những người hòa giải giỏi, giàu kinh nghiệm biết trong trường hợp nào thì người hòa giải đề xuất phương hướng giải quyết và trường hợp nào các bên nên tự mình đề xuất. Hướng giải quyết được coi là hợp lệ phải có sự đồng ý của tất cả các bên. Nếu một bên đề xuất một phương hướng giải quyết với người hòa giải thì người hòa giải không được phép bác bỏ, trừ khi người hòa giải biết chắc rằng phương án đó không hợp lý. Người hòa giải sẽ chỉ đề xuất hướng giải quyết sau khi đã tìm hiểu rõ nguyện vọng và lợi ích của tất cả các bên.

Biện pháp giải quyết tranh chấp được đề xuất đầu tiên, dù xuất phát từ phía nào đi chăng nữa, cũng chưa chắc đã là biện pháp cuối cùng. Có thể nó sẽ là cơ sở để các bên tiến hành thương lượng. ở giai đoạn này, những nhà hòa giải giỏi sẽ đóng vai trò con thoi ngoại giao như: gặp mặt từng bên để làm cầu nối các bên lại với nhau hoặc để tìm ra một giải pháp có tính chất khả thi hơn. Một số người hòa giải khác tổ chức những cuộc họp chung giúp các bên xích lại gần nhau. Có trường hợp người hòa giải gặp những người chủ chốt của các bên (gặp riêng hoặc chung) để có thể tìm ra một giải pháp hợp lý. Khi tất cả các bên đã đồng ý với một giải pháp thì người hòa giải hoặc đại diện của một bên sẽ thảo một bản thoả thuận, văn bản này sẽ được in ra nếu cần và phải được thực hiện.

2. 4. Thời gian hòa giải

Thời gian hòa giải nhanh hay chậm phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: mức độ phức tạp của vụ việc, số bên tham gia vào tranh chấp nhiều hay ít, mức độ khó khăn khi tìm hiểu thực chất vụ việc và tìm ra giải pháp. Tuy nhiên, thời gian hòa giải có thể sẽ tính theo tháng, tuần hoặc ngày chứ không kéo dài quá một năm. Ngay từ cuộc gặp gỡ đầu tiên, người hòa giải nên thông báo cho các bên biết mỗi giai đoạn của quá trình hòa giải sẽ kéo dài bao lâu.

Thông thường, các bên nhấn mạnh một điều kiện với người hòa giải, đó là: một trong các bên có thể yêu cầu giải quyết tranh chấp bằng trọng tài

nếu người hòa giải không giải quyết được tranh chấp đó sau một thời gian nhất định. Tuy nhiên, điều kiện này sẽ bị huỷ bỏ nếu như sau thời gian quy định đó người hòa giải đã đưa vụ việc vượt qua giai đoạn khó khăn nhất và có thể đạt được một thoả thuận giữa các bên trong tương lai gần nhất.

ii. Giải quyết tranh chấp kinh tế bằng Tòa kinh tế

1. Khái niệm, sự hình thành, đặc điểm và nguyên tắc xét xử của tòa kinh tế

1.1. Khái niệm

Tòa kinh tế là cơ quan tài phán do Nhà nước lập ra để xét xử các tranh chấp kinh tế. Giải quyết tranh chấp kinh tế bằng Tòa kinh tế là phương pháp giải quyết tranh chấp kinh tế do cơ quan tài phán của nhà nước thực hiện. Phương pháp này được sử dụng khi các phương pháp giải quyết tranh chấp như thương lượng, hòa giải không đem lại kết quả và các bên cũng không có thoả thuận đưa vụ tranh chấp ra trọng tài.

1.2. Sự hình thành

ở Việt Nam, về mặt lịch sử, trong giai đoạn 1950-1960 các tranh chấp về hợp đồng kinh tế đã được phân định cho Tòa án nhân dân xét xử. Điều này đã được quy định rõ trong Nghị định 735/TTg ngày 10/5/1956 ban hành Điều lệ tạm thời về Hợp đồng kinh tế.

Từ năm 1960 (cụ thể là từ Nghị định số 20/TTg ngày 14/1/1960) cho tới ngày 1/7/1994. Các tranh chấp hợp đồng kinh tế do Trọng tài kinh tế (một cơ quan trực thuộc Chính phủ) giải quyết. Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường đã xuất hiện ngày một nhiều các quan hệ kinh tế thương mại với nhiều chủ thể kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế. Thực tế đó khó tránh khỏi các tranh chấp phát sinh và đòi hỏi phải có cơ quan giải quyết. Các tranh chấp kinh tế mới phát sinh như: tranh chấp liên quan đến giải thể, phá sản doanh nghiệp, tranh chấp giữa công ty và các thành viên

của công ty trong việc thành lập, hoạt động, giải thể công ty, tranh chấp liên quan đến cổ phiếu trái phiếu, cổ phiếu... chưa có ai giải quyết.

Từ thực tế đó, tại kỳ họp thứ 4 Quốc hội khóa IX đã thông qua Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật tổ chức Tòa án nhân dân, theo đó giao cho Tòa án nhân dân chức năng giải quyết các tranh chấp kinh tế và giải quyết việc phá sản doanh nghiệp. Kể từ ngày 1/7/1994 ngành Trọng tài kinh tế chấm dứt tồn tại sau gần 34 năm hoạt động, mọi chức năng giải quyết các tranh chấp kinh tế được chuyển sang cho Tòa kinh tế thuộc hệ thống Tòa án nhân dân

1.3. Đặc điểm

Tổ chức hoạt động của Tòa kinh tế Việt Nam nhìn chung được xây dựng phù hợp với đặc điểm kinh tế xã hội của Việt Nam trong giai đoạn đổi mới. Tòa kinh tế Việt Nam được tổ chức theo 2 cấp là Tòa tối cao và Tòa kinh tế Tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương. Bên cạnh đó cũng phân định thẩm quyền xét xử sơ thẩm cho Tòa án nhân dân cấp Huyện đối với những vụ tranh chấp hợp đồng kinh tế có giá trị tranh chấp không lớn (dưới 50 triệu đồng).

Tòa kinh tế không phải là một loại tòa độc lập nằm ngoài hệ thống Tòa án nhân dân mà là một bộ phận hợp thành của Tòa án nhân dân. ở Việt Nam chỉ có một hệ thống tòa án duy nhất là Tòa án nhân dân. Các Tòa án dân sự, Tòa hình sự, Tòa kinh tế, Tòa lao động, Tòa hành chính chỉ là những bộ phận cấu thành của Tòa án nhân dân.

Về mặt thẩm quyền, Tòa kinh tế có chức năng cơ bản là giải quyết các tranh chấp kinh tế. Ngoài ra, với sự ra đời của Luật phá sản doanh nghiệp, Tòa kinh tế là cơ quan duy nhất có thẩm quyền giải quyết yêu cầu phá sản của doanh nghiệp ở Việt Nam.

1.4. Những nguyên tắc xét xử tranh chấp kinh tế của Tòa kinh tế

Để đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp, đảm bảo thực hiện sự dân chủ và bình đẳng của các bên tranh chấp trong quá trình kinh doanh, Tòa án kinh tế được thành lập và hoạt động theo một trình tự tư pháp và những nguyên tắc tổ tụng đặc thù phù hợp với các yêu cầu của hoạt động kinh tế. Một đặc điểm quan trọng của mọi hoạt động kinh tế trong cơ chế mới hiện nay là sự năng động và linh hoạt. Do đó, các doanh nghiệp cần các cơ quan giải quyết đúng pháp luật nhưng phải nhanh chóng, đơn giản. Với tất cả những đòi hỏi khách quan và tính đặc thù của tổ tụng kinh tế, việc giải quyết các vụ tranh chấp kinh tế phải được dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau:

a . Nguyên tắc tôn trọng quyền tự định đoạt của các đương sự

Đây là nguyên tắc cơ bản của tổ tụng kinh tế, trên cơ sở đảm bảo tự do kinh doanh, tự do hợp đồng theo pháp luật. Nhà nước không can thiệp vào các hoạt động kinh doanh đúng pháp luật. Khi xảy ra tranh chấp, Tòa án kinh tế chỉ tham gia vào giải quyết nếu các đương sự yêu cầu. Nhà nước không tự đưa các tranh chấp của các bên đương sự ra tòa để phán quyết, các đương sự có quyền tự định đoạt lựa chọn các hình thức giải quyết tranh chấp: Thương lượng hòa giải, thông qua cơ quan trọng tài, tổ tụng trước tòa án... Quyền tự định đoạt còn được thể hiện ở quyền tự hòa giải trước tòa án, quyền rút đơn kiện, quyền thay đổi nội dung đơn kiện.

b. Nguyên tắc bình đẳng trước pháp luật

Quyền bình đẳng trước pháp luật là một quyền cơ bản của công dân được quy định trong điều 52 Hiến pháp năm 1992. Quyền này được cụ thể hóa trong nhiều văn bản pháp luật. Cụ thể hóa quyền bình đẳng trước pháp luật trong tổ tụng kinh tế có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, vì nó còn thể hiện sự bình đẳng kinh doanh, làm ăn giữa các thành phần kinh tế ở nước ta hiện nay.

Khi các doanh nghiệp, người kinh doanh tham gia tổ tụng kinh tế thì không có sự phân biệt đó là doanh nghiệp nhà nước, công ty, hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân, người kinh doanh nhỏ. Các bên đều bình đẳng ngang nhau trước pháp luật.

c. Nguyên tắc xét xử công khai

Đây là một nguyên tắc hiến định đối với hoạt động của tòa án. Trong một số trường hợp, pháp luật cho phép Tòa án được xử kín.

Khi xét xử các vụ án kinh tế, tòa án có thể xét xử kín trong những trường hợp cần giữ bí mật nhà nước hoặc bí mật của đương sự theo yêu cầu chính đáng của họ. Bí mật của đương sự trong tranh chấp kinh tế thường là bí quyết về kinh doanh như phát minh sáng chế... có liên quan trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của người kinh doanh. Nếu bí quyết đó bị tiết lộ thì sẽ đem lại hiệu quả xấu cho doanh nghiệp đó, vì vậy họ có quyền yêu cầu Tòa xét xử kín.

d. Nguyên tắc tòa án không tiến hành điều tra mà chỉ xác minh thu thập chứng cứ

Khi giải quyết các vụ án kinh tế, Tòa chủ yếu căn cứ vào những chứng cứ mà đương sự đưa ra, các đương sự có nghĩa vụ cung cấp chứng cứ và chứng minh để bảo vệ quyền lợi của mình. Trong trường hợp quyền lợi bị vi phạm mà các đương sự không yêu cầu Tòa án giải quyết thì Tòa không có thẩm quyền giải quyết.

Tòa án sẽ tiến hành nghe các bên trình bày và xác minh các chứng cứ. Trên cơ sở đó Tòa án căn cứ và pháp luật để quyết định.

e. Nguyên tắc hòa giải

Nguyên tắc ưu tiên giải quyết các tranh chấp bằng hòa giải là nguyên tắc được xây dựng trên yêu cầu chính đáng của các doanh nghiệp, người

kinh doanh. Khi không thể nào tự hòa giải được, các bên mới yêu cầu cơ quan Nhà nước (Tòa án kinh tế) can thiệp. Các đương sự vẫn có thể tiến hành hòa giải tại tòa án dưới sự hướng dẫn và công nhận của tòa án. Chỉ khi nào việc hòa giải không thành, Tòa án mới đưa vụ án ra xét xử.

f. Nguyên tắc giải quyết vụ án kinh tế nhanh chóng, kịp thời

Nói chung, những nhà doanh nghiệp, hoặc người tham gia hoạt động kinh doanh đều là những người có trình độ và tương đối am hiểu về pháp luật, chính sách và hoạt động kinh doanh. Sự năng động, nhanh nhạy, tiết kiệm thời gian trong kinh doanh là vàng ngọc, nên yêu cầu đặt ra cho tổ tụng kinh tế là thời gian giải quyết phải nhanh chóng, dứt điểm, kịp thời, tránh dây dưa, kéo dài. Việc giải quyết nhanh chóng thể hiện trong những quy định về thời hiệu, thời hạn...

2. Thẩm quyền của toà án trong giải quyết các tranh chấp kinh tế

Theo quy định của pháp luật hiện thẩm quyền của Toà án tròn việc giải quyết các vụ án kinh tế được phân định như sau:

2.1. Thẩm quyền theo vụ việc

Toà án có thẩm quyền giải quyết các vụ án kinh tế sau đây:

- Các tranh chấp về HĐKT giữa pháp nhân với pháp nhân, giữa pháp nhân với cá nhân có đăng ký kinh doanh;

- Các tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến thành lập, hoạt động, giải thể công ty;
- Các tranh chấp liên quan đến việc mua bán cổ phiếu, trái phiếu;
- Các tranh chấp kinh tế khác theo quy định của pháp luật.

2.2. Thẩm quyền của Tòa án các cấp

- Tòa án nhân dân huyện, quận, thị xã, thành phố thuộc tỉnh (gọi là Tòa án cấp huyện) giải quyết theo thủ tục sơ thẩm những tranh chấp HĐKT mà giá trị tranh chấp dưới 50 triệu đồng, trừ trường hợp có nhân tố nước ngoài.

- Tòa án nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương (gọi chung là Tòa án cấp tỉnh) giải quyết theo thủ tục sơ thẩm những vụ án kinh tế được quy định tại Điều 12 của Pháp lệnh này, trừ những vụ án thuộc thẩm quyền của Tòa án cấp huyện. Trong trường hợp cần thiết, Tòa án cấp tỉnh có thể lấy lên để giải quyết vụ án kinh tế thuộc thẩm quyền của Tòa án cấp huyện.

2.3. Thẩm quyền của Tòa án theo lãnh thổ

Toà án có thẩm quyền xét xử sơ thẩm các vụ án kinh tế là Toà án nơi bị đơn có trụ sở hoặc cư trú; trong trường hợp vụ án chỉ liên quan đến bất động sản, thì Toà án nơi có bất động sản giải quyết.

2.4. Thẩm quyền của Tòa án theo sự lựa chọn của nguyên đơn.

Nguyên đơn có quyền lựa chọn Tòa án để yêu cầu giải quyết vụ án trong các trường hợp sau đây:

- Nếu không biết rõ trụ sở hoặc nơi cư trú của bị đơn, thì nguyên đơn có thể yêu cầu Tòa án nơi có tài sản, nơi có trụ sở hoặc nơi cư trú cuối cùng của bị đơn giải quyết vụ án.

- Nếu vụ án phát sinh từ hoạt động của chi nhánh doanh nghiệp, thì nguyên đơn có thể yêu cầu Tòa án nơi doanh nghiệp có trụ sở hoặc nơi có chi nhánh đó giải quyết vụ án;

- Nếu vụ án phát sinh do vi phạm HĐKT thì nguyên đơn có thể yêu cầu tòa án nơi thực hiện hợp đồng giải quyết vụ án;

- Nếu các bị đơn có trụ sở hoặc nơi cư trú khác nhau, thì nguyên đơn có thể yêu cầu Tòa án nơi có trụ sở hoặc nơi cư trú của một trong các bị đơn giải quyết vụ án;

- Nếu vụ án không chỉ liên quan đến bất động sản, thì nguyên đơn có thể yêu cầu Tòa án nơi có bất động sản, nơi có trụ sở hoặc cư trú của bị đơn giải quyết vụ án;

- Nếu vụ án liên quan đến bất động sản ở nhiều nơi khác nhau, thì nguyên đơn có thể yêu cầu Tòa án ở một trong các nơi đó giải quyết vụ án.

3. Trình tự giải quyết tranh chấp của Tòa kinh tế

Khi muốn đem vụ tranh chấp ra giải quyết ở Tòa kinh tế, người khởi kiện phải làm đơn yêu cầu tòa án giải quyết. Thời hạn khởi kiện thông thường là trong vòng 6 tháng kể từ ngày phát sinh tranh chấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác (Điều 31- Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế).

Trong đơn kiện cần phải có đủ các nội dung cơ bản như:

- Ngày, tháng, năm viết đơn;
- Tòa án được yêu cầu giải quyết;
- Tên của nguyên đơn, bị đơn;
- Địa chỉ của nguyên đơn, bị đơn; trong trường hợp không rõ địa chỉ của bị đơn thì ghi địa chỉ nơi có trụ sở hoặc nơi cư trú cuối cùng của bị đơn;
- Tóm tắt nội dung tranh chấp, giá trị tranh chấp;
- Quá trình thương lượng của các bên;
- Các yêu cầu đề nghị Tòa án xem xét, giải quyết.

Đơn khởi kiện phải đi kèm với các tài liệu chứng minh và do nguyên đơn hoặc người đại diện hợp pháp của mình ký tên.

Sau khi xem xét đơn kiện, nếu thấy nội dung hình thức của đơn kiện đúng quy định và phạm vi tranh chấp thuộc thẩm quyền giải quyết của mình thì Tòa kinh tế thông báo ngay cho nguyên đơn biết để nộp tiền tạm ứng án phí (thời hạn nộp là trong vòng 7 ngày kể từ ngày nhận được thông báo). Tòa án vào sổ thụ lý vụ án vào ngày nguyên đơn xuất trình chứng từ về việc nộp tiền tạm ứng án phí. Tiếp đó, Tòa tiến hành chuẩn bị xét xử.

Trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày thụ lý vụ án, Tòa án phải thông báo cho bị đơn và người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan biết nội dung đơn kiện.

Trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày được thông báo, bị đơn và người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan phải gửi cho Tòa án ý kiến của mình bằng văn bản về đơn kiện và các tài liệu khác có liên quan đến việc giải quyết vụ án.

Trong thời gian 40 ngày kể từ ngày thụ lý vụ án, Thẩm phán được phân công làm chủ tọa phải ra một trong các quyết định:

- Đưa vụ án ra xét xử;
- Tạm đình chỉ việc giải quyết vụ án;
- Đình chỉ việc giải quyết vụ án.

Nếu vụ tranh chấp được đưa ra xét xử thì trước khi xét xử, Tòa sẽ xác minh thu thập chứng cứ liên quan bằng một số hình thức sau:

- Yêu cầu đương sự cung cấp, bổ sung các chứng cứ hoặc trình bày về những vấn đề cần thiết;
- Yêu cầu cơ quan Nhà nước, tổ chức hữu quan, cá nhân cung cấp bằng chứng có ý nghĩa cho việc giải quyết vụ án;
- Yêu cầu người làm chứng trình bày về những vấn đề cần thiết;
- Xác minh tại chỗ;
- Trưng cầu giám định;
- Yêu cầu cơ quan chuyên môn định giá hoặc lập hội đồng định giá tài sản có tranh chấp.

Trước khi mở phiên tòa, Tòa án sẽ tiến hành hòa giải để các đương sự có thể tiến hành tự thỏa thuận giải quyết tranh chấp với nhau. Nếu như các đương sự đạt được kết quả trong giai đoạn này là giải quyết được vụ tranh chấp thì bên khởi kiện sẽ rút lại đơn kiện. Khi các đương sự thỏa thuận được với nhau về việc giải quyết vụ án thì Tòa án lập Biên bản hòa giải và ra quyết định công nhận sự thỏa thuận của các đương sự và quyết định này có hiệu lực pháp luật.

Trong trường hợp các bên không thể thỏa thuận giải quyết tranh chấp trong quá trình hòa giải thì Tòa án lập Biên bản hòa giải không thành và ra quyết định đưa vụ án ra xét xử trước Tòa. Việc xét xử có thể tiến hành một cách công khai hoặc tiến hành xử kín vì các lý do như đảm bảo bí mật Nhà nước hay theo yêu cầu chính đáng của các bên để khỏi lộ bí mật, bí quyết kinh doanh...

Khi có quyết định đưa vụ án ra xét xử, Tòa án phải gửi ngay quyết định đó cho Viện kiểm sát cùng cấp, các đương sự, người bảo vệ quyền lợi của các đương sự.

Trong quá trình giải quyết các vụ án, đương sự có quyền làm đơn yêu cầu Tòa án áp dụng các biện pháp khẩn cấp tạm thời để bảo vệ bằng chứng, đảm bảo việc thi hành án và chịu trách nhiệm trước pháp luật về yêu cầu của mình; nếu có lỗi trong việc gây thiệt hại thì phải bồi thường.

Các biện pháp khẩn cấp tạm thời gồm có:

- Kê biên tài sản đang tranh chấp, phong toả tài khoản;
- Cấm hoặc buộc đương sự, tổ chức, cá nhân khác được thực hiện một số hành vi nhất định;
- Cho thu hoạch và bảo quản vật có liên quan đến tranh chấp;
- Cho bán sản phẩm, hàng hóa để bị hư hỏng.

Phiên tòa được tiến hành với sự có mặt của các đương sự hoặc đại diện hợp pháp của các đương sự. Nếu Viện kiểm sát có yêu cầu tham gia phiên tòa thì phiên tòa được tiến hành với sự có mặt của kiểm sát viên. Ngoài ra phiên tòa chỉ được tiến hành khi có mặt người làm chứng, giám định hoặc phiên dịch nếu sự có mặt của họ là không thể thiếu được.

Trong khi xét xử tại Tòa, Hội đồng xét xử căn cứ vào các bằng chứng thu thập được sẽ xác định các tình tiết của vụ tranh chấp bằng việc nghe lời trình bày của các bên nguyên đơn, bị đơn, những người liên quan và tiến hành hỏi trực tiếp các bên. Sau khi Hội đồng xét xử kết thúc việc xét hỏi, các đương sự hoặc người đại diện của đương sự, người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của đương sự trình bày các tình tiết liên quan đến vụ án và nêu ý kiến của mình về cách thức giải quyết vụ án, tham gia tranh luận, có quyền đáp lại ý kiến của người khác, Kiểm sát viên trình bày ý kiến của mình về việc giải quyết vụ án.

Phiên tòa được kết thúc bằng tuyên án của Tòa đối với vụ tranh chấp. Chủ tọa phiên tòa công bố toàn văn bản án và có trách nhiệm giải quyết cho đương sự biết quyền kháng cáo và nghĩa vụ chấp hành bản án của họ.

Bản án, quyết định của Tòa án đối với vụ tranh chấp được phân xử gồm các nội dung cơ bản sau:

- Tòa án xét xử vụ án; ngày, tháng, năm ra quyết định; tên, địa chỉ của các đương sự, những người tham gia tố tụng khác.
- Yêu cầu của đương sự;
- Căn cứ pháp luật của việc ra quyết định;
- Kết luận của vấn đề cần ra quyết định;
- Xác định các hành vi pháp lý mà các cá nhân, tổ chức có liên quan phải thực hiện;
- Quyền kháng cáo của đương sự.

Trên đây là các điểm cơ bản trong trình tự xét xử một vụ án về tranh chấp kinh tế giữa các đương sự của Tòa kinh tế - phiên tòa sơ thẩm. Trong trường hợp các đương sự không đồng tình với quyết định của Tòa sơ thẩm thì có quyền kháng cáo lên cấp xét xử cao hơn là tòa phúc thẩm. Mặc dù có những quy định khác về thời hạn kháng cáo, kháng nghị và thời hạn cho các thủ tục liên quan nhưng phiên tòa phúc thẩm cũng được tiến hành theo trình tự và thủ tục như phiên tòa sơ thẩm. Trước khi xem xét kháng cáo, kháng nghị, một thành viên Hội đồng xét xử trình bày nội dung vụ án, quyết định của bản án sơ thẩm và nội dung của kháng cáo, kháng nghị. Trong bản án, quyết định phúc thẩm phải nêu rõ phần quyết định của bản án, quyết định bị kháng cáo, kháng nghị và phải được các Thẩm phán trong Hội đồng xét xử ký tên.

Trong trường hợp các vụ án, tranh chấp kinh tế được giải quyết xong tại Tòa kinh tế các cấp (tỉnh, huyện), nhưng bản án, quyết định của Tòa có căn cứ cho thấy phạm phải một trong những điểm sau đây:

- Có vi phạm nghiêm trọng thủ tục tố tụng;
- Kết luận trong bản án, quyết định không phù hợp với những tình tiết khách quan của vụ án;
- Có sai lầm nghiêm trọng trong việc áp dụng pháp luật;

thì những người sau có quyền kháng nghị đưa vụ án lên xét xử theo trình tự giám đốc thẩm:

- Chánh án Tòa án nhân dân tối cao, Viện trưởng Viện Kiểm sát nhân dân tối cao có quyền kháng nghị bản án, quyết định đã có hiệu lực pháp luật của Tòa các cấp.
- Phó Chánh án Tòa án nhân dân tối cao, Phó Viện trưởng Viện Kiểm sát nhân dân tối cao có quyền kháng nghị bản án, quyết định đã có hiệu lực pháp luật của Tòa án nhân dân địa phương.
- Chánh án Tòa án cấp tỉnh, Viện trưởng viện Kiểm sát cấp tỉnh có quyền kháng nghị bản án, quyết định đã có hiệu lực pháp luật của Tòa cấp huyện.

Khi đã hoàn thành thủ tục kháng nghị và xem xét kháng nghị, thì phiên tòa giám đốc thẩm diễn ra; ở phiên tòa giám đốc thẩm không phải triệu tập đương sự, những người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan đến kháng nghị, trừ trường hợp Tòa án xét thấy cần phải nghe ý kiến của họ trước khi quyết định.

Tại phiên tòa, một thành viên Hội đồng xét xử trình bày nội dung vụ án, nội dung kháng nghị. Nếu Tòa có triệu tập người tham gia tố tụng thì họ

trình bày ý kiến của mình trước khi Kiểm sát viên trình bày ý kiến về việc giải quyết vụ án. Hội đồng xét xử thảo luận và ra bản án, quyết định.

iii. Giải quyết tranh chấp kinh tế bằng trọng tài

1. Khái niệm và những ưu thế cơ bản

1. 1. Khái niệm

Trọng tài là một tổ chức trung gian (trừ Trọng tài kinh tế ở Việt Nam trước đây) được thành lập ra có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp kinh tế và tranh chấp khác phù hợp với pháp luật của nước trọng tài. Giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài là một phương thức giải quyết tranh chấp mà ở đó Trọng tài với tư cách là người thứ ba độc lập phân xử và quyết định tranh chấp của các bên. Đó thông thường là một cơ quan trung gian được các bên đương sự giao tranh chấp để xét xử. Phán quyết của trọng tài thông thường mang tính chất trung thẩm. Đây là phương pháp giải quyết tranh chấp được áp dụng phổ biến nhất hiện nay.

1.2. Những ưu thế cơ bản của trọng tài (trong thời kỳ mới):

a) *Đảm bảo giải quyết nhanh chóng các tranh chấp trong các lĩnh vực hoạt động sản xuất hàng hoá, cung cấp dịch vụ... của các nhà doanh nghiệp.* Nếu trong hoạt động của doanh nghiệp có tranh chấp nảy sinh thì đương nhiên nhu cầu của nhà kinh doanh là tranh chấp đó dù xảy ra với ai, ở đâu và mức độ thế nào thì họ cũng đều mong muốn nó phải được giải quyết một cách nhanh chóng. Thủ tục tố tụng của Tòa án là khó có thể thỏa mãn nhu cầu này. Vì tố tụng tòa án vốn là loại tố tụng đặc trưng bởi nhiều cấp xét khác nhau: từ sơ thẩm, phúc thẩm đến tái thẩm hoặc giám đốc thẩm. Trọng tài, với nguyên tắc xét xử một lần đương nhiên có khả năng đáp ứng được nhu cầu có tính chất nghề nghiệp của các nhà kinh doanh, nhất là đối

với các vụ tranh chấp nhỏ nếu đưa ra giải quyết bằng hình thức toà án với trình tự các cấp như vậy, chi phí cho vấn đề kiện tụng đôi khi còn lớn hơn cả giá trị tài sản của vụ tranh chấp. Lợi ích của trọng tài càng thể hiện rõ khi nó đứng ra giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế kể cả khi một trong các bên là một quốc gia.

b) Giải quyết bằng trọng tài linh hoạt và ít tính hình thức:

Đặc trưng của hầu hết các hệ thống toà án là ở các quy tắc tố tụng chặt chẽ. Trong khi tố tụng Toà thể hiện tính cứng nhắc, khuôn mẫu thì các nhà kinh doanh lại có một nhu cầu khác: họ muốn có một thủ tục đơn giản, gọn nhẹ để tham gia giải quyết tranh chấp một cách thuận lợi hiệu quả. Họ không muốn bị ràng buộc chi phối bằng những quy tắc cứng nhắc.

Trong tố tụng toà án các bên phải tranh luận trực tiếp, công khai trước Hội đồng xét xử. Còn tố tụng trọng tài cho phép các bên có thể tranh luận trực tiếp hoặc bằng đệ trình các văn bản, tài liệu. Chính sự linh hoạt này của tố tụng trọng tài giúp cho các nhà kinh doanh tránh được các cuộc tranh luận kéo dài, mất thời gian, cho phép giảm tối đa tình trạng gián đoạn trong hoạt động kinh doanh của họ. Vì vậy, so với kiện tụng ra toà án, giải quyết tranh chấp bằng trọng tài được họ ưa chuộng hơn.

c) Tố tụng trọng tài dân chủ hơn so với tố tụng Tòa án. Tố tụng trọng tài cho phép các bên có nhiều sự tự do hơn so với tố tụng toà án. Cụ thể các nhà kinh doanh tự mình quyết định chọn đích danh trọng tài viên, chọn tổ chức trọng tài đứng ra giải quyết tranh chấp trong khi ở tố tụng toà án, việc lựa chọn toà án là điều không có cho các bên tranh chấp. Đây là một cơ hội để cho các bên lựa chọn người có kinh nghiệm, có uy tín để giải quyết thỏa đáng các yêu cầu của họ. Bên cạnh đó, các bên còn có thể lựa chọn một địa điểm thích hợp cho việc giải quyết tranh chấp sao cho phù hợp, thuận tiện với các hoạt động kinh doanh của họ. Các cuộc họp và phiên họp xét xử lại có thể được tiến hành tại bất cứ thời điểm nào chứ không chỉ giới hạn trong

giờ làm việc hành chính. Còn ở toà án, việc giải quyết buộc phải tiến hành tại toà theo một thời gian đã định sẵn trong giờ hành chính... Như vậy, rõ ràng so với tổ tụng tòa án, tòa tụng trọng tài có nhiều ưu thế hơn.

d) ở toà án, với nguyên tắc xét xử công khai đã không thể đáp ứng được một thực tế trong cơ chế thị trường. Khi thương trường chính là chiến trường thì ở đó các bí quyết, các thông tin số liệu về chủng loại hàng hoá, dây chuyền công nghệ... nếu bị tiết lộ, doanh nghiệp khó có thể giành được thắng lợi trên thị trường. Chính vì vậy sự bảo vệ bí mật nghề nghiệp đã trở thành yêu cầu có tính chất sống còn đối với các nhà kinh doanh. Chỉ có Trọng tài mới thoả mãn được nhu cầu có tính chất nghề nghiệp này của các nhà kinh doanh vì một trong những nguyên tắc xét xử của trọng tài là xét xử bí mật. Các trọng tài viên không được quyền tiết lộ các vấn đề liên quan đến việc giải quyết tranh chấp cho bên thứ ba biết nếu như chưa được các bên tranh chấp chấp nhận.

e) Các trọng tài viên thường là các chuyên gia có kiến thức và giàu kinh nghiệm trong các lĩnh vực kinh doanh thương mại, vận tải, bảo hiểm... Nếu như tổ tụng tòa án được tiến hành bằng các tranh luận trực tiếp trước Hội đồng xét xử thì tại trọng tài, các bên có thể đệ trình các văn bản và tài liệu hoặc tranh luận trực tiếp tại phiên họp của uỷ ban trọng tài. Điều này giúp các bên tránh được những cuộc tranh luận dài dòng, tốn kém thời gian và sức lực.

ở Việt Nam, từ năm 1960 trở lại đây ngành Trọng tài đã tồn tại dưới hai hình thức:

Thứ nhất: Trọng tài với tư cách là một cơ quan quản lý - cơ quan tài phán của Nhà nước, ra đời theo Nghị định số 20 TTg ngày 14/1/1960 của Thủ tướng Chính phủ và chấm dứt tồn tại vào ngày 1/7/1994.

- Thứ hai:
- Trọng tài kinh tế với tư cách là một tổ chức xã hội nghề nghiệp ra đời theo Nghị định số 116/TTg ngày 5/9/1994 của Thủ tướng Chính phủ.
 - Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (viết tắt là VIAC) thành lập theo Quyết định số 204 TTg ngày 28/4/1993 của Thủ tướng Chính phủ.

2. Đặc trưng cơ bản của trọng tài kinh tế trong giai đoạn này

Trong suốt quá trình lịch sử từ 1960 đến 1/7/1994 ta thấy ở Việt nam chỉ tồn tại Trọng tài kinh tế mà thiếu vắng sự có mặt của Toà kinh tế, điều này được giải thích bằng quan niệm cho rằng nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung là nền kinh tế trong đó chỉ tồn tại hai hình thức sở hữu: sở hữu tập trung và sở hữu tập thể.

Vì hợp đồng kinh tế được coi là công cụ của Nhà nước, việc mua bán những gì, ký kết với ai và số lượng thanh toán như thế nào đều do Nhà nước quy định khá chặt chẽ thông qua hệ thống các chỉ tiêu. Do đó, các tranh chấp phát sinh trong hai khu vực kinh tế này về số lượng thì không nhiều lắm và tính chất cũng không mấy gay gắt do vậy việc thiệt hại trong hợp đồng không ảnh hưởng lớn đến quyền lợi của các bên mà do Nhà nước chịu. Do bị chi phối bởi cơ chế kinh tế cũ cho nên đến ngày chính thức bị giải thể hệ thống cơ quan Trọng tài kinh tế các cấp có một số đặc trưng cơ bản sau đây:

2.1 Với tư cách là một cơ quan tài phán do Nhà nước lập ra, trọng tài kinh tế đảm đương cả chức năng của cơ quan quản lý Nhà nước. Cụ thể các cơ quan trọng tài kinh tế không chỉ giải quyết các tranh chấp hợp đồng kinh tế mà còn thanh tra, kiểm tra việc chấp hành pháp luật hợp đồng kinh tế và thực hiện việc đăng ký kinh doanh cho các doanh nghiệp.

2.2 Trọng tài kinh tế không phải là tổ chức phi chính phủ mà là một loại cơ quan do Nhà nước thành lập, tồn tại và hoạt động từ nguồn kinh phí cấp phát từ Ngân sách Nhà nước, các trọng tài viên là những viên chức Nhà nước.

2.3 Trọng tài kinh tế là một hệ thống các cơ quan được thành lập ở cả ba cấp hành chính - lãnh thổ (quận, huyện, tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và Trung ương).

2.4 Tổ tụng trọng tài về cơ bản giống như tổ tụng Toà án, bao gồm các giai đoạn xét xử sơ thẩm, phúc thẩm, giám sát và xét xử lại khi có tình tiết mới.

2.5 Quyết định của trọng tài tuy có tính chất bắt buộc thi hành đối với các bên liên quan song trên thực tế không được đảm bảo bằng các biện pháp cưỡng chế thi hành như đối với các bản án, quyết định của Toà án.

3. Tại sao sự tồn tại của Trọng tài kinh tế với tư cách là một cơ quan tài phán là không phù hợp trong cơ chế mới

Sự phát triển của cơ chế kinh tế thị trường đặt ra nhiều yêu cầu mới: đó là sự đảm bảo dân chủ trong hoạt động kinh tế, sự bình đẳng và cùng có lợi trong các quan hệ kinh tế giữa các thành phần kinh tế, sự thừa nhận và bảo hộ quyền sở hữu cũng như các lợi ích hợp pháp của công dân, các tổ chức kinh tế ... Yêu cầu trực tiếp đặt ra là Nhà nước không được can thiệp quá sâu vào hoạt động sản xuất kinh doanh của các thành phần, đơn vị kinh tế, mà bằng các chính sách lớn và pháp luật tạo lập một môi trường kinh doanh lành mạnh, một hành lang vững chắc để những quan hệ kinh tế giữa các doanh nghiệp được xây dựng và thực hiện thực sự theo nguyên tắc tự do, bình đẳng, cùng có lợi và tự chịu trách nhiệm trước pháp luật về những hoạt động kinh doanh của mình.

Trong điều kiện như vậy, sự tồn tại của Trọng tài kinh tế với tư cách là một cơ quan quản lý như cũ không còn phù hợp nữa bởi vì:

3.1 Trọng tài kinh tế đã hoạt động trong một thời gian dài theo cơ chế kinh tế cũ. Vì vậy, với cơ chế kinh tế mới, tính chất, nội dung và bình diện của các quan hệ kinh tế đã thay đổi căn bản. Điều đó đặt ra yêu cầu bức xúc là phải đổi mới tổ chức và phương thức hoạt động của Trọng tài kinh tế một cách phù hợp.

3.2 Sự tồn tại của Trọng tài kinh tế được thể hiện thông qua các hình thức hoạt động cụ thể: thanh tra hợp đồng kinh tế, giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm hợp đồng kinh tế. Trong điều kiện của cơ chế kinh tế mới, những hoạt động đặc thù nêu trên của Trọng tài kinh tế không còn mấy ý nghĩa nữa.

Với cơ chế kinh tế mới, cơ chế đảm bảo dân chủ trong kinh tế và lấy lợi ích kinh tế làm đòn bẩy trực tiếp, việc ký kết hợp đồng kinh tế là vấn đề thuộc quyền tự quyết định của các doanh nghiệp, không ký kết với doanh nghiệp này thì ký với doanh nghiệp khác, hoàn toàn không còn chuyện phải ký cho bằng được hợp đồng kinh tế với một đơn vị đã được nhà nước chỉ định. Vì vậy, hoạt động giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh tế với ý nghĩa vừa phân tích của Trọng tài kinh tế là không còn phù hợp nữa trong cơ chế kinh tế mới.

3.3 Mặc dù là cơ quan tài phán nhưng quyết định xét xử của Trọng tài kinh tế vẫn mang nặng tính hoà giải và khuyến nghị, rất yếu về tính cưỡng chế. Do đó, trên thực tế quyết định xét xử của Trọng tài kinh tế đạt hiệu lực thi hành thấp.

3.4 Với nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, nhiều loại quan hệ kinh tế mới phát sinh mà tranh chấp xảy ra trong những quan hệ kinh tế đó không thuộc thẩm quyền giải quyết của Trọng tài kinh tế như:

- Tranh chấp mua bán tiền tệ, chứng khoán.
- Tuyên bố phá sản doanh nghiệp.

- Tranh chấp giữa các thành viên của công ty xung quanh các vấn đề thành lập, giải thể...

Chính những vấn đề phát sinh kể trên đã đặt ra yêu cầu phải tổ chức lại hệ thống các cơ quan giải quyết tranh chấp kinh tế một cách phù hợp. Và trước tình hình đó, Tòa kinh tế trong hệ thống Tòa án nhân dân đã ra đời với tư cách là cơ quan tài phán xét xử các tranh chấp kinh tế, phá sản doanh nghiệp..Hơn nữa, sự ra đời của Nghị định 116/CP đã kéo theo sự hiện hữu của các trung tâm trọng tài kinh tế mang tính phi chính phủ. Cùng tồn tại với các cơ quan, tổ chức này là Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) bên cạnh Phòng Thương mại với thẩm quyền được mở rộng giải quyết các tranh chấp nội địa.

4. Trung tâm Trọng tài kinh tế ra đời theo Nghị định 116/CP ngày 5/9/1994 của Chính phủ

4.1. Khái niệm và đặc điểm cơ bản

4.1.1. Khái niệm

Theo Nghị định này Trọng tài kinh tế là một tổ chức xã hội - nghề nghiệp có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp về hợp đồng kinh tế; các tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể của công ty; các tranh chấp liên quan đến việc mua bán cổ phiếu, trái phiếu.

4.1.2 Đặc điểm cơ bản

Từ năm 1960 đến ngày 1/7/1994 ở Việt Nam tồn tại một cơ quan duy nhất có chức năng giải quyết các tranh chấp về hợp đồng kinh tế là Trọng tài kinh tế. Trọng tài kinh tế theo Nghị định 116/CP cũng có tên gọi như vậy nhưng khác hẳn về chất. Nếu như Trọng tài kinh tế trước đây thuộc hệ thống các cơ quan Nhà nước thì Trọng tài kinh tế ngày nay lại là tổ chức phi

chính phủ. Với tình chất như vậy, Trọng tài kinh tế ngày nay có một số đặc điểm sau:

- Các trung tâm Trọng tài kinh tế không do Nhà nước quyết định thành lập mà do các trọng tài viên xin pháp Nhà nước để được thành lập.

- Các trung tâm Trọng tài hoạt động theo nguyên tắc tự trang trải. Trọng tài viên không được coi là công chức Nhà nước.

- Các trung tâm Trọng tài kinh tế không nằm trong hệ thống cơ quan Nhà nước nào (lập pháp, hành pháp, tư pháp) mà là một tổ chức xã hội nghề nghiệp. Vì thế các trọng tài viên không phải là các thẩm phán mà là các luật gia trong các lĩnh vực kinh tế, thương mại, tín dụng, hàng hải, xây dựng...

- Trọng tài viên do các bên tự ý thoả thuận lựa chọn trong danh sách của trung tâm Trọng tài và có thể được chỉ định bởi Chủ tịch trung tâm trọng tài trong trường hợp không lựa chọn được. Chính vì tính chất dân chủ như vậy mà các bên có thể khước từ trọng tài viên. Điều này không thể có đối với Trọng tài kinh tế trước đây.

- Quyết định giải quyết tranh chấp của trung tâm Trọng tài kinh tế có hiệu lực thi hành (mang tính chất chung thẩm) và không bị kháng cáo (Tuy nhiên, Nghị định 116/CP lại quy định nếu một bên tranh chấp không chấp hành quyết định của Trọng tài thì bên kia có quyền yêu cầu Toà án Nhân Dân có thẩm quyền xét xử theo thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế. Đây là một điểm mâu thuẫn bởi vì khi tranh chấp được chuyển sang Toà án thì có nghĩa là đặc điểm "không bị kháng cáo" của quyết định của Trọng tài không còn nữa).

4.1.3. Trình tự tổ tụng trọng tài

Khi các bên thoả thuận đưa tranh chấp ra giải quyết ở trọng tài thì bên nguyên đơn phải gửi cho Trung tâm trọng tài kinh tế văn bản thoả thuận cùng với đơn yêu cầu. Nội dung đơn yêu cầu bao gồm những điểm chính:

- Ngày, tháng, năm viết đơn;
- Tên và địa chỉ các bên;
- Tên Trung tâm trọng tài kinh tế được yêu cầu giải quyết tranh chấp;
- Tóm tắt nội dung tranh chấp và yêu cầu giải quyết;
- Các biện pháp thương lượng, hoà giải mà các bên đã thực hiện nhưng không đạt kết quả;
- Họ tên Trọng tài viên mà nguyên đơn chọn trong danh sách Trọng tài viên của Trung tâm Trọng tài kinh tế.

Kèm theo đơn yêu cầu là các tài liệu cần thiết để chứng minh các yêu cầu đồng thời bên nguyên đơn nộp tạm ứng lệ phí trọng tài.

Sau khi nhận được đơn yêu cầu, Thư ký Trung tâm gửi bản sao đơn đó cho bị đơn (trong vòng 7 ngày kể từ ngày nhận) cùng với danh sách trọng tài viên. Trong thời hạn hợp lý (thường do Trung tâm ấn định) bị đơn gửi đơn trả lời có nội dung như đơn yêu cầu của nguyên đơn cùng các tài liệu chứng minh cần thiết.

Nếu tranh chấp do một hội đồng Trọng tài giải quyết thì mỗi bên chọn một Trọng tài viên. Hai Trọng tài viên này sẽ chọn một Trọng tài viên thứ ba làm Chủ tịch hội đồng Trọng tài. Nếu không chọn được, Chủ tịch Trung tâm trọng tài sẽ chỉ định (trong vòng 10 ngày). Nếu các bên thỏa thuận chọn một Trọng tài viên giải quyết tranh chấp nhưng không thỏa thuận được chọn ai thì Chủ tịch Trung tâm Trọng tài sẽ tiến hành chỉ định (trong vòng 7 ngày kể từ ngày các bên thông báo về việc chọn Trọng tài viên).

Sau khi hoàn thành việc lựa chọn Trọng tài viên (không bị khước từ) thì các Trọng tài viên tiến hành công việc nghiên cứu hồ sơ, tài liệu các bên cung cấp và các công việc cần thiết khác cho việc giải quyết tranh chấp.

Nếu các bên không có thoả thuận gì khác thì thời gian và địa điểm giải quyết tranh chấp do Chủ tịch Hội đồng Trọng tài hoặc do Trọng tài viên ấn định. Giấy triệu tập được gửi cho các bên trong vòng 15 ngày trước khi mở phiên họp.

Trong khi đó các bên tiến hành lựa chọn người đại diện hợp pháp và có thể mời luật sư bảo vệ quyền lợi cho mình. Tranh chấp cũng có thể được giải quyết không có sự có mặt của các bên mà căn cứ vào các tài liệu và chứng cứ đã có. ở đây, căn cứ chính để giải quyết tranh chấp là những điều khoản của hợp đồng kinh tế đã ký kết và pháp luật hiện hành của Việt Nam.

Quyết định của Trọng tài được lập ra theo nguyên tắc biểu quyết đa số với những nội dung cơ bản sau:

- Tên trung tâm Trọng tài;
- Địa điểm và ngày ra quyết định;
- Họ, tên Trọng tài viên giải quyết tranh chấp;
- Tên, địa chỉ của các bên;
- Nội dung tranh chấp;
- Căn cứ ra quyết định, nội dung quyết định;
- Mức lệ phí Trọng tài mà các bên phải chịu.

+ ở đây có một điểm cần lưu ý là Hội đồng Trọng tài hay Trọng tài viên có thể ra quyết định giải quyết từng phần vụ tranh chấp nếu thấy điều đó là hợp lý.

Quyết định của Trọng tài được công bố cho các bên sau khi kết thúc phiên họp hoặc có thể công bố sau nhưng chậm nhất là 5 ngày kể từ ngày kết thúc phiên họp và phải gửi cho các bên trong vòng 3 ngày từ ngày ra quyết định.

Quá trình giải quyết tranh chấp bằng trọng tài được tóm tắt như trên. Tuy nhiên trong quá trình này, nếu các bên đạt được thoả thuận bằng thương lượng thì Hội đồng Trọng tài hoặc Trọng tài viên chấm dứt việc giải quyết tranh chấp. Các bên có thể yêu cầu Chủ tịch Trung tâm Trọng tài xác nhận sự thoả thuận đó bằng văn bản. Văn bản này có giá trị như quyết định của Trọng tài.

Trong trường hợp quyết định của Trọng tài không được một bên chấp hành thì bên kia có quyền yêu cầu Toà án Nhân dân có thẩm quyền xét xử theo thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế.

5. Trung tâm Trọng tài quốc tế bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC)

5.1. Sự hình thành và đặc điểm:

VIAC được thành lập theo quyết định số 204/TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 28/4/1993 trên cơ sở sát nhập hai hội đồng Trọng tài là Hội đồng Trọng tài Ngoại thương và Hội đồng Trọng tài Hàng hải. Trên cơ sở kế thừa và phát triển của hai Hội đồng Trọng tài trên, các hoạt động của VIAC mang các điểm đặc thù của một tổ chức Trọng tài thương mại quốc tế, cụ thể :

- VIAC là một tổ chức độc lập, phi Chính phủ, phi lợi nhuận được “đặt” cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, phù hợp với thực tiễn trọng tài các nước trên thế giới như toà án Trọng tài Luân Đôn bên cạnh Phòng Thương mại Luân Đôn, Toà án Trọng tài quốc tế thuộc Phòng Thương mại quốc tế.

- Trung tâm là một tổ chức Trọng tài quy chế bao gồm các Trọng tài viên có tên trong danh sách do Ban Thường trực Phòng thương mại và Công nghiệp thông qua. Theo điều lệ tổ chức và hoạt động của VIAC thì người nước ngoài cũng được mời vào danh sách này (tuy nhiên hiện nay chưa có). Các Trọng tài viên là những chuyên gia về pháp lý và nghiệp, am

hiểu về thực tiễn kinh tế quốc tế, có uy tín trong các lĩnh vực kinh tế thương mại và hiểu biết về thực tiễn trọng tài. Trung tâm tiến hành hoạt động tuân theo Điều lệ tổ chức hoạt động và các quy tắc tổ tụng của Trung tâm.

5.2. Hoạt động:

Hoạt động xét xử là hoạt động chủ yếu của Trung tâm. Từ khi thành lập đến hết năm 1996 VIAC đã khoảng 100 vụ, trong đó hơn 50% số vụ được giải quyết bằng con đường hoà giải và thương lượng và đại đa số là các tranh chấp kinh tế mang yếu tố nước ngoài. Nếu so sánh con số này với các tổ chức Trọng tài quốc tế trong khu vực thì đó chỉ là con số vừa phải. Do nhiều lý do khách quan và chủ quan, một xu hướng gần đây đáng chú ý là ngày càng có nhiều các điều khoản trọng tài trong các hợp đồng chọn Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam làm cơ quan giải quyết tranh chấp phát sinh.

5.3. Thẩm quyền xét xử

5.3.1. Đối với các tranh chấp kinh tế quốc tế

Theo Quy tắc tổ tụng, VIAC có thẩm quyền xét xử các tranh chấp nảy sinh từ các quan hệ kinh tế quốc tế, trong đó ít nhất một trong các bên đương sự là cá nhân hoặc pháp nhân nước ngoài. Các tranh chấp này thường nảy sinh từ các hợp đồng mua bán ngoại thương, đầu tư, du lịch, bảo hiểm, vận tải...

VIAC chỉ tiến hành xét xử khi các bên đương sự thoả thuận chọn VIAC để giải quyết các tranh chấp. Nếu không có thoả thuận Trọng tài giữa các bên thì VIAC không có thẩm quyền giải quyết. Trên thực tế, Trung tâm đã không xét xử nhiều trường hợp vì thoả thuận trọng tài không phù hợp với quy định, ví dụ điều khoản Trọng tài trong hợp đồng không ghi rõ tên tổ chức Trọng tài đầy đủ hoặc thiếu chính xác, thậm chí có thoả thuận trọng tài chọn Trung tâm nhưng lại áp dụng thao quy tắc tổ tụng của Tổ chức Trọng tài khác...

5.3.2 . Đối với các tranh chấp trong nước:

Theo Quyết định số 114 - TTg ngày 16/2/1996, VIAC được phép mở rộng thẩm quyền xét xử sang các tranh chấp phát sinh từ các quan hệ kinh doanh trong nước. Để tiến hành giải quyết các vụ tranh chấp trong nước, bản Quy tắc tổ tụng trong nước đã được Hội đồng Quản trị Phòng thương mại thông qua và có hiệu lực áp dụng từ ngày 15/4/1995.

Như vậy, theo Quyết định 114, VIAC có thẩm quyền rất rộng trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ các quan hệ kinh doanh. Tất cả các tranh chấp phát sinh giữa các chủ thể trong quan hệ kinh doanh đều có thể đưa ra giải quyết tại VIAC nếu họ thoả thuận chọn VIAC làm người giải quyết tranh chấp. Hình thức thoả thuận này có thể là một điều khoản Trọng tài trong hợp đồng hoặc một thoả thuận ngoài hợp đồng. Việc mở rộng thẩm quyền xét xử của VIAC vừa phù hợp với xu thế phát triển hoà nhập nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế quốc tế, vừa tạo điều kiện cho Trung tâm phát triển trên cả hai lĩnh vực giải quyết các tranh chấp thương mại quốc tế và trong nước. Đây cũng là mô hình phổ biến tại nhiều quốc gia Châu á, châu Âu khác, tại đó không có sự giới hạn thẩm quyền chỉ chuyên xét xử một loại hình tranh chấp hoặc trong nước hoặc quốc tế. Ví dụ như Trung tâm Trọng tài quốc tế Hồng Kông (HKIAC), Trung tâm này được thành lập năm 1987 chỉ giải quyết các tranh chấp quốc tế. Đến năm 1991, HKIAC đã được bổ sung thêm thẩm quyền giải quyết các tranh chấp kinh doanh trong nước.

5.4. Thủ tục tổ tụng của VIAC(áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ các quan hệ kinh doanh trong nước)

Thủ tục tổ tụng bắt đầu bằng việc nguyên đơn nộp đơn kiện cho Trung tâm. Khi nộp đơn kiện, nguyên đơn ứng trước toàn bộ phí trọng tài. Trên đơn kiện có các nội dung cơ bản sau:

- Tên, địa chỉ nguyên đơn và bị đơn;

- Các yêu cầu của nguyên đơn, có trình bày sự việc kèm theo bằng chứng;

- Những căn cứ pháp lý mà nguyên đơn dựa vào đó để đi kiện;

- Trị giá vụ kiện;

- Trọng tài viên mà nguyên đơn chọn trong danh sách trọng tài viên của Trung tâm hoặc đề nghị của nguyên đơn với Chủ tịch Trung tâm chỉ định Trọng tài viên cho mình.

Sau khi nhận được đơn kiện, Thư ký Trung tâm báo cho bị đơn biết và gửi cho bị đơn bản sao đơn kiện cùng với các tài liệu có liên quan khác (Biểu phí, Danh sách Trọng tài viên...) để bị đơn chọn Trọng tài viên và yêu cầu chỉ định Trọng tài viên. Nếu không chọn và cũng không yêu cầu thì Chủ tịch Trung tâm sẽ chỉ định Trọng tài viên cho bị đơn. Thư ký cũng yêu cầu bị đơn gửi bản tự bào chữa của mình và các chứng cứ trong thời hạn đã định.

Các Trọng tài viên được chọn hoặc chỉ định sẽ bầu một Trọng tài viên thứ ba có tên trong danh sách Trọng tài viên của Trung tâm làm chủ tịch ủy ban Trọng tài giải quyết vụ tranh chấp. Nếu không chọn được thì Chủ tịch Trung tâm sẽ chỉ định (trong vòng 15 ngày kể từ ngày Trọng tài viên thứ hai được chọn hoặc chỉ định)

Vụ tranh chấp sẽ do một Trọng tài viên duy nhất xét xử nếu trong thời hạn 30 ngày hai bên thoả thuận chọn một Trọng tài viên hoặc đề nghị Chủ tịch Trung tâm chỉ định, hoặc các bên không thoả thuận được mà Chủ tịch trung tâm phải chọn một Trọng tài viên.

Các bên có quyền khước từ Trọng tài viên, Chủ tịch ủy ban trọng tài hoặc trọng tài viên duy nhất nếu nghi ngờ về sự vô tư của họ, nhất là khi đương sự cho rằng Trọng tài viên có liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến tranh chấp. Khi việc khước từ được chấp nhận, thủ tục chọn, chỉ định Trọng tài viên mới sẽ được tiến hành với các bước như trên.

Sau khi được chọn hoặc chỉ định, Trọng tài viên nghiên cứu hồ sơ và tiến hành công tác điều tra bằng cách gặp gỡ trực tiếp các bên để nghe trình bày ý kiến hoặc có thể tìm hiểu bằng cách gặp gỡ những người khác trước mặt các bên hoặc sau khi đã báo cho các bên biết hoặc gặp gỡ các giám định viên.

Trước khi xét xử, ủy ban Trọng tài kiểm tra công việc chuẩn bị xét xử, ủy ban có thể áp dụng các biện pháp như yêu cầu các bên cung cấp các văn bản giải thích, bằng chứng, các tài liệu liên quan cũng như tiến hành các công việc thích hợp khác.

Ngày xét xử do Chủ tịch ủy ban Trọng tài quyết định. Các bên có thể mời luật sư bảo vệ quyền lợi cho mình. Trong quá trình xét xử, nếu một hoặc các bên vắng mặt mà không có lý do chính đáng, ủy ban Trọng tài có thể tiến hành xét xử căn cứ vào tài liệu và chứng cứ hiện có. Nếu các bên yêu cầu hay chấp nhận, ủy ban trọng tài có thể căn cứ vào hồ sơ để quyết định mà không cần có sự có mặt của các bên.

Việc xét xử được kết thúc bằng một phán quyết hoặc quyết định của ủy ban Trọng tài. Phán quyết, quyết định của trọng tài được đưa ra theo nguyên tắc biểu quyết đa số. ý kiến thiểu số sẽ được ghi vào biên bản. Phán quyết phải có những nội dung sau:

- Tên Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam;
- Địa chỉ và ngày ra phán quyết;
- Họ và tên các Trọng tài viên (hoặc Trọng tài viên duy nhất);
- Đối tượng của vụ tranh chấp và tóm tắt diễn biến sự việc;
- Quyết định về vụ việc, phí Trọng tài và các phí khác;
- Cơ sở của các quyết định trên;

- Chữ ký của các Trọng tài viên (hoặc Trọng tài duy nhất) và của thư ký phiên xét xử.

Nếu Trọng tài viên không có điều kiện ký vào phán quyết, Chủ tịch uỷ ban Trọng tài xác nhận việc này bằng cách ký vào phán quyết và nêu rõ nguyên nhân.

Phán quyết của uỷ ban Trọng tài là chung thẩm, không thể kháng cáo trước bất kỳ một toà án hoặc tổ chức nào khác.

Các bên phải tự nguyện thi hành phán quyết trong thời hạn quy định trong phán quyết. Nếu phán quyết không được tự nguyện thi hành trong thời gian đó, sẽ áp dụng các biện pháp cưỡng chế theo quy định của pháp luật.

Chú ý: Trong quá trình tố tụng trước Trung tâm, nếu các bên thoả thuận bằng thương lượng trực tiếp, uỷ ban Trọng tài đình chỉ việc xét xử. Các bên có thể yêu cầu Chủ tịch uỷ ban Trọng tài xác nhận sự thoả thuận đó bằng văn bản. Văn bản này có giá trị như một phán quyết trọng tài.

Chương iii:

Các giải pháp nhằm nâng cao

hiệu quả giải quyết tranh chấp phát sinh từ HĐKT

Như đã phân tích, tranh chấp HĐKT xảy ra là điều khó tránh khỏi. Khi tranh chấp xảy ra các bên tranh chấp có thể giải quyết bằng cách khiếu nại, hoà giải hay đi kiện. Nhưng điều mà các bên chú ý hơn cả là làm thế nào để giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả nhất. Sau đây là một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp.

1. Đặc biệt lưu ý đến điều khoản về việc giải quyết tranh chấp

Khi ký kết HĐKT không bên nào muốn tranh chấp phát sinh, do vậy điều khoản về giải quyết tranh chấp được coi là điều khoản dự phòng. Nếu HĐKT được thực hiện một cách tốt đẹp thì các bên dường như có thể bỏ qua điều khoản về giải quyết tranh chấp ghi trong hợp đồng. Song khi tranh

chấp phát sinh thì điều khoản về giải quyết tranh chấp lại đặc biệt có ý nghĩa và cần thiết. Trên thực tế, bên có quyền lợi bị vi phạm có quyền đòi lại quyền lợi đã bị vi phạm bằng cách thương lượng trực tiếp với bên vi phạm hoặc đi kiện ra toà án hoặc trọng tài. Tuy vậy thẩm quyền giải quyết các tranh chấp phát sinh từ HĐKT của toà án và các trung tâm trọng tài không phải là đương nhiên. Nghĩa là, toà án hoặc các trung tâm trọng tài chỉ có thẩm quyền giải quyết tranh chấp về HĐKT khi giữa các bên trong hợp đồng có thỏa thuận giao tranh chấp đó cho toà án hoặc trọng tài. Thỏa thuận này có thể được làm thành văn bản hoặc nêu thành một điều khoản trong HĐKT.

Điều khoản về việc giải quyết tranh chấp phát sinh có thể được nêu ra vào trước hoặc sau khi tranh chấp phát sinh. Song cách tốt nhất mà các bên cần áp dụng là đưa điều khoản về việc giải quyết tranh chấp thành một điều khoản của HĐKT ngay từ khi ký kết hợp đồng. Sở dĩ như vậy là do sau khi tranh chấp phát sinh các bên thường ít đủ bình tĩnh để suy xét và lựa chọn cơ quan nào sẽ giải quyết tranh chấp. Sự bất đồng về quyền lợi sau khi tranh chấp xảy ra sẽ khiến cho các bên khó có thiện chí thỏa thuận lựa chọn một cơ quan giải quyết tranh chấp phù hợp. Vì vậy, các bên nên lựa chọn và quy định cơ quan giải quyết tranh chấp ngay khi ký kết hợp đồng, khi tranh chấp chưa phát sinh.

Theo quy định của pháp luật Việt Nam các tranh chấp về HĐKT có thể được Toà án kinh tế, các Trung tâm trọng tài kinh tế và Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam giải quyết. Khi chọn một trong ba cơ quan giải quyết tranh chấp trên, các bên phải ghi rõ tên của các cơ quan đó cùng với quy tắc tố tụng của nó (trừ Toà án). Điều này rất quan trọng vì nếu không ghi rõ như vậy tranh chấp sẽ không được giải quyết.

2. Cố gắng giải quyết tranh chấp bằng con đường thương lượng trực tiếp

Mặc dù các phương pháp thương lượng trực tiếp có thể không thoả mãn được yêu cầu của các bên nhưng bên có quyền lợi bị vi phạm vẫn nên tiến hành thương lượng trước khi đi kiện. Sở dĩ như vậy là do các bên đương sự là những người hiểu rõ tranh chấp nên dễ dàng nhân nhượng với nhau, rút ngắn được thời gian giải quyết tranh chấp, không bị đọng vốn và lệ phí giải quyết tranh chấp đồ tốn kém..

Việc giải quyết tranh chấp bằng con đường thương lượng có ý nghĩa rất quan trọng trong hoạt động kinh tế. Trước hết các phương pháp thương lượng góp phần đảm bảo quá trình kinh doanh của các bên tiến hành được bình thường. Việc khiếu nại hay hoà giải kịp thời bảo vệ được quyền lợi cho bên bị vi phạm. Khi bên vi phạm thoả mãn toàn bộ hay một phần yêu cầu của bên bị vi phạm thì có nghĩa là quyền lợi của bên bị vi phạm đã được phục hồi. Nếu quyền lợi không được đảm bảo, phục hồi sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của bên bị vi phạm. Thứ hai, khiếu nại là cơ sở để Toà án hoặc trọng tài chấp nhận đơn kiện. Thứ ba thông qua khiếu nại, các bên có thể hiểu rõ về bạn hàng, từ đó có quyết định tiếp tục kinh doanh với đối tác nữa không.

Phương pháp giải quyết tranh chấp bằng con đường thương lượng có nhiều điểm thuận lợi cho cả hai bên. Giải quyết tranh chấp bằng khiếu nại và hoà giải có thành công, có hiệu quả hay không hoàn toàn phụ thuộc vào các bên chủ thể HĐKT. Dù là với tư cách là người vi phạm hay bị vi phạm thì các chủ thể cũng cần có sự hiểu biết về nghiệp vụ cũng như luật pháp và thiện chí với bạn hàng. Khi tranh chấp phát sinh các bên cố gắng giải quyết thông qua các phương pháp thương lượng. Các bên chỉ nên đi kiện khi đã cố gắng hết sức mà tranh chấp vẫn không được giải quyết bằng con đường giải quyết thương lượng trực tiếp.

c. Nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp của toà án kinh tế

Để có thể nâng cao hiệu quả tranh chấp của Toà án kinh tế, trước hết cần phải nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ Toà án kinh tế, đặc biệt là ở các Toà án địa phương (cấp tỉnh, huyện).

Toà án nhân dân các cấp trong quá trình thụ lý và giải quyết các vụ án kinh tế trong những năm vừa qua về cơ bản là thực hiện đúng thẩm quyền luật định. Tuy nhiên cũng có không ít trường hợp toà án nhân dân thụ lý sai thẩm quyền và tiến hành hoà giải không thành và ra quyết định công nhận sự thoả thuận của các đương sự thiếu căn cứ và không phù hợp pháp luật. Nguyên nhân của những vấn đề này một phần là do các cán bộ của Toà án các cấp, những người đứng ra đảm bảo pháp luật được thực hiện lại không nắm vững pháp luật hoặc vì lý do nào đó mà đã thực hiện trái pháp luật. Muốn nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp của toà án thì trước hết phải giảm một cách tối đa những trường hợp như vậy.

Giải quyết tranh chấp HĐKT bằng Toà án hiện nay vẫn còn gặp nhiều trở ngại khác. Tổng kết hai năm hoạt động của toà án kinh tế các cấp cho thấy số vụ việc mà Toà án giải quyết giảm đi rất nhiều so với số vụ mà trọng tài kinh tế giải quyết trước đây. Ví dụ trong năm 1995 Toà án giải quyết 334 vụ án kinh tế (trong đó tranh chấp HĐKT chiếm phần lớn). Con số này chỉ tương đương với 1/10 số vụ việc mà trọng tài kinh tế giải quyết trước đây.

Nguyên nhân chủ yếu của thực tế này là ở Việt Nam hiện nay, các doanh nghiệp chưa quen tác phong đưa các tranh chấp HĐKT ra Toà án giải quyết, mà thường coi đây là vấn đề rất nặng nề, kiện nhau đến Toà là việc làm bất đắc dĩ, hết tình nghĩa với nhau. Họ cho rằng toà án là cơ sở xét xử đối với những việc làm phạm pháp chứ không coi đó là nơi giải quyết tranh chấp hoặc vi phạm về HĐKT. Trong thực tế, các bên tranh chấp đã dựa vào nhiều các thế lực khác để giải quyết tranh chấp như nhờ cơ quan công an, Viện kiểm soát kể cả dùng những biện pháp như khởi tố, truy tố, bắt giam để thu hồi nợ... Có khi các chi phí không chính thức mà các doanh nghiệp phải trả để các cơ quan công an, Viện kiểm sát giải quyết vụ việc cho mình

còn tốn kém hơn cả các chi phí phải bỏ ra khi đưa vụ việc ra cơ quan có thẩm quyền giải quyết (Toà án, trọng tài) nhưng nó có ưu điểm là nhanh, hiệu quả, không bị phiền hà, không bị phê phán về những sai sót về phía mình, không cần công khai việc tranh chấp.

Mặt khác, thủ quyết giải quyết tranh chấp kinh tế của Toà án kinh tế hiện nay còn nhiều phiền phức, chậm trễ, không gắn với hiệu quả. Từ thủ tục nộp đơn, tạm ứng án phí, cung cấp các chứng lý, làm việc, đối chất, hoà giải, phiên toà sơ thẩm, phiên toà phúc thẩm và nhiều việc khác và nhiều khi giám đốc thẩm có khi kéo dài tới hàng năm, cuối cùng xét xử xong lại phải chuyển sang bộ phận thi hành án. Khi đã chuyển sang bộ phận này rồi, lúc nào thi hành còn tùy thuộc vào cơ quan thi hành án. Với thời gian như vậy, đôi phương có khi cũng không còn tài sản để thu mà thiệt hại phát sinh thì không biết tới mức nào.

Để cải thiện tình hình và nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp cầu mình, Toà án cần phải xây dựng một đội ngũ cán bộ giải quyết tranh chấp có kiến thức về pháp luật và kinh tế, công tâm đức độ, có thể đáp ứng tốt những yêu cầu thực tại của xã hội.

4. Hoàn thiện hệ thống pháp luật về giải quyết tranh chấp HĐKT

ở nước ta hiện nay, việc giải quyết tranh chấp HĐKT được quy định trong một số văn bản dưới luật như: Pháp lệnh hợp đồng kinh tế ngày 25/9/1989; Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế ngày 16/3/1994/ nghị định 116 - CP của Chính phủ ngày 5/9/1994 về tổ chức và hoạt động của Trọng tài kinh tế; Quyết định số 91/PTM-TT của Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam ngày 4/4/1996 phê chuẩn quy tắc tố tụng trọng tài trong nước của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam và biểu phí trọng tài, phí tổn của Trung tâm... Thực tế nghiên cứu và áp dụng các văn bản này cho thấy một số vấn đề sau đây chưa phù hợp, cần có sự bổ sung.

4.1. Về cơ quan giải quyết tranh chấp HĐKT và thời hiệu khởi kiện

Điều 7 Pháp lệnh HĐKT quy định: các tranh chấp phát sinh khi thực hiện HĐKT được giải quyết bằng cách tự thương lượng giữa các bên với nhau hoặc đưa ra trọng tài kinh tế.

Do có sự thay đổi về tổ chức, hệ thống cơ quan Trọng tài kinh tế Nhà nước chấm dứt hoạt động, nhiệm vụ giải quyết các tranh chấp HĐKT được chuyển sang Toà án, tổ chức Trọng tài và Trung tâm trọng tài Quốc tế Việt Nam, vì vậy quy định trên không còn phù hợp. Nếu tự thương lượng không được các bên đưa tranh chấp ra giải quyết tại một trong ba cơ quan kể trên, chứ không phải là Trọng tài kinh tế Nhà nước.

Pháp lệnh HĐKT chưa có quy định về thời hiệu khởi kiện đối với tranh chấp phát sinh từ HĐKT. Các quy tắc tố tụng của Trọng tài kinh tế và Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam cũng không đề cập tới. Thời hiệu khởi kiện chỉ được quy định trong điều 31 Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế, có nghĩa là về mặt nguyên tắc thời hiệu này chỉ được áp dụng khi đưa tranh chấp ra giải quyết tại Toà án. Vì vậy quy định này nên được đưa sang Pháp lệnh HĐKT và được áp dụng cho cả việc giải quyết tranh chấp theo tố tụng trọng tài.

4.2. Tuyên bố HĐKT vô hiệu là thuộc thẩm quyền của cơ quan nào?

Theo khoản 3, điều 8 Pháp lệnh HĐKT thì tuyên bố HĐKT vô hiệu là thuộc thẩm quyền của Trọng tài kinh tế Nhà nước. Từ khi tổ chức này chấm dứt hoạt động trong năm 1994 đến nay, vấn đề này còn bỏ trống, chưa có một văn bản pháp luật nào đề cập tới, gây trở ngại cho việc xử lý HĐKT vô hiệu mỗi khi xảy ra. Để việc xử lý HĐKT vô hiệu diễn ra nhanh chóng, hiệu quả, Pháp lệnh HĐKT nên có quy định mới về vấn đề này.

4.3. Về hoà giải

Theo điều 5 và điều 36 Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế thì hoà giải là một thủ tục bắt buộc của mọi tranh chấp HĐKT. Nếu chưa hoà giải thì không được đưa vụ tranh chấp ra xét xử. Trong thực tế kinh doanh nhiều doanh nghiệp biết được quy định này đã cố tình trì hoãn việc hoà giải để thực hiện xong việc chiếm dụng vốn hoặc kéo dài việc chiếm giữ tài sản của phía bên kia. Quy định về hoà giải như vậy là chưa kín kẽ, vẫn còn chỗ hở cho các doanh nghiệp lợi dụng. Vì vậy nên thay đổi như sau: Hoà giải vẫn là thủ tục quan trọng trước khi đưa tranh chấp ra xét xử. Tuy nhiên, trong trường hợp mà hành vi vi phạm hợp đồng, vi phạm pháp luật quá rõ ràng thì Toà án phải đưa ra xét xử để đình chỉ ngay các hành vi vi phạm pháp luật. khi triệu tập các bên đương sự đến để hoà giải, nếu bị đơn được triệu tập đến lần thứ hai mà vẫn vắng mặt không có lý do chính đáng, thì Toà án đưa vụ việc ra xét xử.

4.4. Mâu thuẫn giữa khoản 5 điều 32 Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế và điều 31 Nghị định 116 - CP ngày 5/9/1994 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Trọng tài kinh tế.

Nghiên cứu tình huống sau: Công ty A và công ty B ký kết một HĐKT và thỏa thuận đưa tất cả các tranh chấp phát sinh từ HĐKT đó ra Trung tâm Trọng tài kinh tế Hà Nội giải quyết. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, bên A liên tục vi phạm các cam kết trong hợp đồng, làm ảnh hưởng đến quyền lợi của công ty B. Sau nhiều lần thương lượng, công ty A vẫn không thực hiện hợp đồng nên công ty B đã kiện ra Trung tâm trọng tài kinh tế Hà Nội. Sau khi thực hiện các thủ tục cần thiết, Hội đồng trọng tài thuộc Trung tâm Trọng tài kinh tế Hà Nội đã đưa ra quyết định của mình về vụ việc. Quyết định của trọng tài không được bên A chấp hành.

Theo điều 31 Nghị định 116 - CP thì bên B có quyền đưa vụ việc ra Toà án kinh tế xét xử lại từ đầu theo thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế. Nhưng theo điều 5 Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế thì đơn kiện của công ty B sẽ không được Toà án thụ lý vì bởi vì giữa hai bên đã có thỏa thuận giải quyết tranh chấp theo thủ tục trọng tài. Quyết định của

Trọng tài kinh tế không được đảm bảo thực hiện bằng sức mạnh cưỡng chế của pháp luật cho nên cuối cùng quyền lợi của bên B vẫn bị vi phạm và bên B sẽ không tìm được sự giúp đỡ nào từ các cơ quan giải quyết tranh chấp HĐKT. Cách duy nhất bên B có thể làm là tìm đến một thể lực thứ ba nào đó. Do đó vấn đề này cũng cần phải được xem xét lại.

5. Về việc công nhận và thi hành quyết định hay phán quyết của trọng tài.

Đáp ứng nhu cầu đa dạng hoá các cơ quan giải quyết tranh chấp HĐKT, bên cạnh Toà án kinh tế, Chính phủ Việt Nam đã cho phép thành lập Trọng tài kinh tế và cho phép mở rộng thẩm quyền giải quyết các vụ tranh chấp kinh tế của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam. Giải quyết tranh chấp HĐKT bằng con đường trọng tài có nhiều ưu điểm so với việc giải quyết tranh chấp bằng Toà án (như đã phân tích ở phần trước) nhưng hiện nay các nhà kinh doanh vẫn chưa yên tâm khi giao tranh chấp HĐKT cho trọng tài giải quyết. Trở ngại lớn nhất đối với việc này có liên quan đến giá trị pháp lý của các quyết định hay phán quyết của trọng tài. Tính đến thời điểm này, ở nước ta vẫn chưa có văn bản pháp luật nào quy định về việc công nhận và thi hành quyết định hoặc phán quyết của trọng tài, mặc dù việc này đã được thực hiện đối với phán quyết của trọng tài nước ngoài trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại.

Về vấn đề này Nhà nước Việt Nam nên xem xét ban hành Pháp lệnh về công nhận và thi hành quyết định hoặc phán quyết của trọng tài hay cho ra đời luật về trọng tài trong đó có quy định về việc này.

Kết luận

ở Việt Nam trong thời kỳ đổi mới hiện nay, việc đa dạng hoá các phương thức giải quyết tranh chấp kinh tế đang là vấn đề mang tính thời sự. Điều này không chỉ đảm bảo quyền tự do lựa chọn phương pháp giải quyết tranh chấp thích hợp cho các nhà kinh doanh mà còn tạo nên sự đồng bộ của hệ thống các cơ quan, tổ chức giải quyết tranh chấp kinh tế.

Đối với các doanh nghiệp, trong quá trình sản xuất, kinh doanh, việc bất đồng ý kiến về một vấn đề hay một khâu nào đó là điều không thể tránh khỏi, vì vậy tranh chấp xảy ra là điều hết sức bình thường. Điều đáng nói là các bên nên làm sao hạn chế tranh chấp xảy ra càng ít càng có lợi. Khi nảy sinh tranh chấp, trước hết các bên hãy tĩnh táo ngồi lại với nhau thương lượng thật kỹ hoặc tìm người hoà giải để tìm ra giải pháp hữu hiệu nhất cho vấn đề tranh chấp. Làm như vậy vừa thúc đẩy được mối quan hệ làm ăn tốt đẹp giữa các bên nói riêng, đồng thời góp phần tạo nên một môi trường kinh doanh chung lành mạnh. Trong trường hợp không còn cách nào khác thì mới đem các tranh chấp ra Toà án hoặc Trọng tài giải quyết.

Với thời lượng có hạn, luận văn đã cố gắng đi sâu phân tích một số khía cạnh về mặt pháp lý cũng như về mặt nghiệp vụ liên qua đến HĐKT và các tranh chấp phát sinh từ HĐKT. Đồng thời luận văn cũng phân tích các phương pháp giải quyết tranh chấp phát sinh từ HĐKT và đưa ra những giải pháp nhằm giải quyết tranh chấp một cách có hiệu quả. Qua đó người viết đã cố gắng lý giải vấn đề một cách logic và hệ thống. Tuy nhiên do trình độ còn nhiều hạn chế, luận văn chắc chắn không tránh khỏi thiếu sót. tác giả rất mong nhận được sự chỉ dẫn và đóng góp ý kiến của các thầy cô, các nhà kinh doanh cũng như những người có quan tâm khác.

tài liệu tham khảo

1. Bộ Luật dân sự nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 1995
2. Kỹ thuật nghiệp vụ Ngoại thương - PGS. Vũ Hữu Tửu
3. Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, 1992, 1996

4. Nghị định của Chính phủ số 116 - CP ngày 5/9/1994 về tổ chức và hoạt động của Trọng tài kinh tế.
5. Nghị định của Chính phủ số 117 - CP ngày 7/9/1994 về án phí và lệ phí Tòa án.
6. Nghị định số 17 - HĐBT ngày 16/1/1990 của Hội đồng Bộ trưởng quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế.
7. Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế 1989
8. Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế
9. Tài liệu thống kê về công tác giải quyết tranh chấp kinh tế trong hai năm 1994- 1996 của Tòa kinh tế Tòa án nhân dân tối cao.
10. Văn bản kết luận của Ủy ban Thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao sơ kết một năm công tác giải quyết án kinh tế, 1995
11. Luật kinh tế, 1994 - Trường Đại học Luật Hà Nội
12. Những quy định của Pháp luật về Hợp đồng - Nguyễn Nam Trung, Lê Hải Anh
13. Hỏi đáp về pháp luật kinh tế tại Việt Nam - Luật gia Lê Thành Châu, Luật gia Nguyễn Thu Thảo
14. Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế
15. Quy tắc tố tụng trọng tài trong nước của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam.
16. Pháp lý đại cương, 1995 - PTS, Nguyễn Thị Mơ, PTS. Hoàng Ngọc Thiết
17. Hướng dẫn soạn thảo Hợp đồng kinh tế và Hợp đồng dân sự

