

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI BẰNG TRỌNG TÀI. TẠI SAO KHÔNG?

Văn Tạo - ThS. Thân Tôn Trọng Tín

Kinh tế ngày càng phát triển, các giao dịch thương mại giữa các cá nhân, tổ chức kinh doanh như: mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, phân phối, đại diện, đại lý thương mại, ký gửi, thuê, cho thuê mua, xây dựng, tư vấn, ngân hàng, tài chính, bảo hiểm, vận chuyển, giao nhận hàng hóa... diễn ra liên tục ngày càng nhiều; trong quá trình thực hiện giao dịch không tránh khỏi xảy ra những vi phạm một hay một số điều khoản trong hợp đồng thương mại đã ký kết, do nguyên nhân khách quan hoặc chủ quan gây nên. Do chủ quan của bên bán hàng, cung cấp dịch vụ (gọi tắt là bên A) như: giao hàng, cung cấp dịch vụ không đúng chất lượng, số lượng, chủng loại, thời hạn, do khách quan như bão lụt làm ách tắc giao thông, giá cả thị trường biến động, do bên thứ ba gây nên...; hoặc do bên mua, thuê, thuê mua (gọi tắt là bên B) không thanh toán kịp thời, đẩy đủ tiền hàng hóa, tiền vốn vay, dịch vụ khác (trừ hành vi lừa đảo, quyt nợ, chiếm đoạt tài sản, tiền vốn được giải quyết theo Luật Hình sự); gây thiệt hại về kinh tế cho các bên liên quan. Tình trạng đó nếu không tự thỏa thuận được dẫn đến tranh chấp kinh tế.

Theo quy định của pháp luật hiện hành ở nước ta, việc giải quyết tranh chấp thương mại có thể được khởi kiện đến Tòa kinh tế thuộc Tòa án nhân dân các cấp theo điều 427 Luật dân sự 2005 để xét xử các vụ án kinh tế theo

Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế năm 1994 hoặc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài trong nước đối với các giao dịch trong nước hoặc Trung tâm trọng tài quốc tế đặt bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đối với các giao dịch thương mại có yếu tố nước ngoài theo Pháp lệnh Trọng tài thương mại ngày 25/2/2003.

Trung tâm trọng tài là tổ chức phi chính phủ, có tư cách pháp nhân, việc giải quyết tranh chấp phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam hoặc theo theo pháp luật nước ngoài được Việt Nam công nhận.

So với cơ chế xét xử tranh chấp của Tòa án, việc giải quyết tranh chấp bằng cơ chế Trọng tài có những ưu điểm sau:

- Không nhân danh quyền lực tư pháp của nhà nước mà nhân danh ý chí của các bên đương sự thỏa thuận trong hợp đồng. Chính đặc điểm cơ bản này là bản chất chi phối toàn bộ thủ tục và cách thức hoạt động của tổ chức trọng tài.

- Tổ tụng trọng tài là một hình thức hết sức mềm dẻo, linh hoạt phù hợp với tính chất kinh doanh mà trong đó quyền lựa chọn của các bên được bảo đảm tối đa (chọn hình thức trọng tài, chọn tổ chức trọng tài mà họ tin nhiệm, chọn luật áp dụng, ngôn ngữ xét xử, địa điểm, thời gian thuận lợi cho việc xét xử,... mà họ thấy phù hợp).

- Các bên được quyền lựa chọn trọng tài viên mà họ tin nhiệm.

- Tổ tụng trọng tài, về nguyên tắc là không công khai chỉ đường sự và trọng tài viên xét xử biết, nên đảm bảo chữ "tín", bí mật trong kinh doanh.

- Phán quyết của trọng tài mang tính chung thẩm, nên thời gian xét xử nhanh và chi phí cũng ít tốn kém hơn so với tòa án. Đây là một khác biệt rất quan trọng mà các doanh nghiệp cần lưu ý khi lựa chọn và vận dụng cơ chế trọng tài trong giải quyết tranh chấp thương mại.

- Là một tổ chức "phi chính phủ", trọng tài độc lập trong việc xét xử, không bị chi phối bởi yếu tố chính trị như tòa án.

- Hình thức *tống đạt*: từ trọng tài đến đương sự nhanh chóng do không bắt buộc phải tuân theo các qui định chặt chẽ như tố tụng tòa án. Có thể áp dụng nhiều hình thức thông tin khác nhau.

- *Điều tra thu thập chứng cứ*: chủ yếu áp dụng các hình thức động viên các bên đương sự tự giác cung cấp tài liệu, bằng chứng, có thể không cần áp dụng các biện pháp chặt chẽ mang tính nhà nước như đối với tòa án.

- Trong quá trình xét xử, không có sự hiện diện của đại diện Viện Kiểm sát nhân dân như bên tòa án. Ngôn từ, cách đối đáp xưng hô trong quá trình xét xử cũng nhẹ nhàng hơn.

Giải quyết tranh chấp thương mại ở mỗi nước có sự khác nhau về tập quán; ở các nước phát triển các doanh nghiệp ưa thích lựa

chọn phương thức trọng tài (gọi là giải quyết tranh chấp ngoài tòa án) hơn là đưa ra tòa án giải quyết, bởi việc có nhiều lợi thế như nêu, tránh gây mất uy tín cho đối tác trước cộng đồng doanh nghiệp và giữ được quan hệ kinh tế lâu dài. Ngoài ra giải quyết tranh chấp thương mại bằng cơ chế trọng tài hơn là Tòa án cũng là phù hợp với thông lệ quốc tế, trong tiến trình Việt Nam đang chuẩn bị vào Tổ chức thương mại thế giới (WTO), hội nhập kinh tế toàn cầu ngày càng sâu hơn, nên việc nghiên cứu và áp dụng chúng là điều hết sức cần thiết cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Ở nước ta, giải quyết tranh chấp bằng trọng tài đã có từ thời kỳ bước vào khôi phục và phát triển kinh tế, thực hiện kế hoạch 5 năm lần thứ nhất 1960-1965. Để tăng cường quản lý kinh tế, Chính phủ ban hành Nghị định số 004/TTg ngày 4/1/1960 điều lệ tạm thời về hợp đồng kinh tế giữa các xí nghiệp quốc doanh và các cơ quan Nhà nước và Nghị định số 020/TTg ngày 14/1/1960 về tổ chức một Hội đồng trọng tài ở các cấp Trung ương, khu, thành phố, tỉnh và các Bộ chủ quản của xí nghiệp. Ngày 10/1/1990 Hội đồng Nhà nước lại ban hành Pháp lệnh Trọng tài kinh tế thay cho Nghị định số 020/TTg về tổ chức trọng tài kinh tế các cấp để giải quyết tranh chấp kinh tế khi thực hiện chỉ tiêu kế hoạch được nhà nước giao chủ yếu áp dụng đối với thành phần kinh tế Nhà nước và kinh tế HTX.

Sau khi nước ta chuyển dần sang nền kinh tế thị trường, ngoài thành phần kinh tế Nhà nước, Hợp tác xã còn có thành phần kinh tế cá thể, tư bản tư nhân, kinh tế nước ngoài, liên doanh được Hiến

pháp năm 1992 công nhận, việc giao dịch thương mại được mở rộng, đa dạng, với nhiều hình thức sở hữu, phức tạp hơn; nên năm 1994 Quốc hội thông qua Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật tổ chức Tòa án nhân dân, thành lập Tòa án kinh tế thuộc Tòa án nhân dân các cấp để xét xử các vụ tranh chấp kinh tế theo Pháp lệnh thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế được Thường vụ Quốc hội thông qua năm 1994. Nhằm đa dạng hóa phương thức giải quyết tranh chấp thương mại, giảm bớt quá tải xét xử các vụ án kinh tế của Tòa án, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 116/CP ngày 5/9/1994 về hoạt động của Trọng tài kinh tế, Quyết định số 204/TTg của Thủ tướng Chính phủ về Trọng tài thương mại quốc tế, Quyết định số 114/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về mở rộng thẩm quyền giải quyết các tranh chấp của Trung tâm trọng tài thương mại quốc tế (không chỉ giải quyết tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài mà kể cả các tranh chấp mua bán trong nước); ngày 25/2/2003 Ủy ban Thường vụ Quốc hội ban hành Pháp lệnh trọng tài thương mại thay cho Nghị định, các Quyết định trên của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ. Đây là cơ hội tốt để các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân lựa chọn nhằm tận dụng những lợi thế mang lại khi việc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài. Điểm quan trọng nhất, theo chúng tôi trong Pháp lệnh Trọng tài Thương mại này là phán quyết của Trọng Tài được công nhận như bản án bên tòa, tức nếu bên thua kiện không tự nguyện thi hành án thì bên thắng kiện có quyền chuyển bản án trọng tài sang bên Tòa án để yêu cầu Tòa án sử dụng quyền lực nhà

nước cưỡng chế thi hành án chứ không xét xử lại; tức mối quan hệ giữa cơ chế Tòa án và Trọng tài là không thể thiếu. Điều này thật sự tạo lòng tin cho các bên khi chọn cơ chế Trọng tài để giải quyết các tranh chấp thương mại cũng như tăng thêm "sức sống" cho nó. Ngoài ra, nó còn mở rộng thẩm quyền xét xử của Trọng tài sang hầu hết các lĩnh vực khác như: tranh chấp trong quan hệ tín dụng, tài chính-ngân hàng, xây dựng, đấu tư, đại lý, đại diện thương mại, bản quyền....

Tuy nhiên, từ sau ngày 1/1/1994, nghĩa là sau khi giải thể Trọng tài kinh tế các cấp, chuyển giao việc giải quyết tranh chấp kinh tế cho Tòa án đến nay việc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài ở nước ta chưa được phổ biến, ít được các tổ chức, cá nhân lựa chọn, thỏa thuận khi ký hợp đồng kinh tế, theo chúng tôi do những nguyên nhân sau:

● Doanh nghiệp không tin tưởng phán quyết của Trọng Tài có thể đòi lại công bằng cho họ. Vì là tổ chức phi chính phủ nên tổ chức trọng tài không có quyền cưỡng chế thi hành án như bên tòa án. Công bằng mà nói tình thần «thượng tôn pháp luật» của các doanh nghiệp Việt Nam không cao. Dù Trọng tài đã tuyên minh thua kiện, phải có nghĩa vụ bồi thường nhưng thường không tự nguyện thi hành, thường cố tình kéo dài, trì hoãn, thậm chí không thi hành, xem thường bản án trọng tài. Đây được coi là nguyên nhân chính các doanh nghiệp chưa mặn mà chọn cơ chế trọng tài khi thỏa thuận ký kết hợp đồng cũng như giải quyết tranh chấp.

● Công tác tuyên truyền, phổ cập về pháp luật giải quyết tranh

chấp bằng trong tài chưa được coi trọng đúng mức; những điểm mới, tiến bộ của cơ chế trong tài, đặc biệt là vấn đề mà chúng tôi vừa phân tích trên: **vấn đảm bảo quyền được cường chế thi hành án đồng thời xét kiện rất nhiều thời gian, chi phí vì bản án trong tài luôn luôn là một cấp, chung thắm**. Đến nay rất nhiều các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa nghiên cứu về Pháp lệnh Trọng tài Thương mại, về điểm mới, tiến bộ nêu trên; còn quen với cách nghĩ cũ kỹ trước đây về cơ chế trọng tài; hầu hết chưa thấy được những sự khác biệt cơ bản giữa cơ chế Trọng tài và Tòa án khi lựa chọn đưa vào hợp đồng.

● Một bộ phận cá nhân, tổ chức chưa nhận thức đầy đủ những lợi thế giải quyết tranh chấp bằng trọng tài nhất là tiết kiệm chi phí, thời gian giải quyết; tâm lý e ngại, thiếu lòng tin về tính hiệu lực pháp lý của

bản án, sự thiếu hiểu biết pháp luật về xử lý tranh chấp thương mại chưa đầy đủ nên khi ký kết điều khoản trong hợp đồng kinh tế thường được ghi chung chung là theo quy định của pháp luật;

● Các Trung tâm trọng tài là một tổ chức phi chính phủ được Nhà nước công nhận nhưng chưa đủ năng lực tài chính để quảng bá, tiếp thị rộng rãi về vai trò, tác dụng, lợi ích giải quyết bằng trọng tài đến với quần chúng, còn thụ động trông chờ.

● Số lượng Trung tâm trọng tài thành lập và được công nhận hành nghề còn quá ít, chỉ tập trung ở các thành phố lớn, chưa thuận tiện cho các tổ chức, cá nhân có yêu cầu giải quyết tranh chấp.

Để phổ cập giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài theo Pháp lệnh Trọng tài thương mại năm 2003, thiết nghĩ cần các cơ quan, tổ chức có liên quan cần

xem trọng, quan tâm hơn nữa mối quan hệ giữa cơ chế Trọng tài và Tòa án, sớm có văn bản pháp quy hướng dẫn thi hành bản án trọng tài; cần coi trọng công tác giáo dục, tuyên truyền pháp luật một cách sâu rộng hơn trong các tầng lớp dân cư, các tổ chức, nhất là các tổ chức, cá nhân có nhiều giao dịch thương mại như các ngân hàng, tổ chức cung ứng dịch vụ như điện, nước, điện thoại, thuê nhà... nhằm phát huy vai trò của các Trung tâm trọng tài là tổ chức phi chính phủ giảm nhẹ gánh nặng cho Tòa án nhân dân các cấp, đây cần được coi là công tác cải cách hành chính trong giai đoạn hiện nay; giúp cho việc giải quyết các vụ việc phát sinh được kịp thời, tránh kiện tụng kéo dài, đảm bảo quyền lợi hợp pháp của các bên theo nguyên tắc công bằng, công khai, minh bạch, giảm thiệt hại cho các bên sớm ổn định sản xuất, kinh doanh và đời sống ■

HIỆU QUẢ CỦA VIỆC KÊU GỌI ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI...

(Tiếp theo trang 51)

Chính phủ cũng chưa có quy định giá sàn đối với các sản phẩm xuất khẩu. Chính vì lỗ hổng này, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài đã thông qua việc tăng giá nhập khẩu nguyên vật liệu, giảm giá xuất khẩu thành phẩm để trốn thuế doanh thu, lợi tức. Điều này rất dễ nhận thấy vì rất khó có thể bị lỗ liên tục, trong nhiều năm liên khi mà một công ty có vốn nước ngoài hoạt động tại Việt Nam thực hiện gia công với giá nhân công rẻ mạt cho các công ty mẹ ở nước ngoài là những công ty đã có thương hiệu, có thị trường

tiêu thụ ổn định. Hơn nữa mặc dù thua lỗ nhưng các công ty này thường xuyên sản xuất tăng ca, doanh thu ngày càng tăng. Vậy thì ta thu được gì từ những công ty này khi mà đã dành quá nhiều ưu đãi cho họ về thuế, tiền sử dụng đất?!

Thứ tư, Kinh nghiệm quản lý, kinh doanh - Ngoài việc tiếp thu các lĩnh vực khác của các nước phát triển, kinh nghiệm quản lý, kinh doanh thường được các nước đang phát triển tiếp cận thông qua hình thức liên doanh. Tuy nhiên, chúng ta

hãy thử thống kê lại xem trong suốt giai đoạn mở cửa vừa qua, Việt Nam đã có bao nhiêu liên doanh với Mỹ, Ấn Độ trong lĩnh vực công nghệ thông tin, bao nhiêu liên doanh với Anh, Thụy Sĩ trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng và với Mỹ, Singapore trong lĩnh vực giáo dục...? Vẫn còn rất ít những liên doanh hoạt động có hiệu quả và quan trọng hơn là qua đó Việt Nam có thể tiếp cận được với kinh nghiệm, kiến thức khoa học, và công nghệ của các nước tiên tiến trong lĩnh vực đó như liên doanh đầu khí - Việt-Xô Petro ■