

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA LUẬT



CHUYÊN ĐỀ THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại
và thực tiễn tư vấn tại công ty luật tnhh mtv khởi minh**

Sinh viên thực hiện : Đoàn Thu Thảo

Lớp : 40K13

Giảng viên hướng dẫn : Ths. Đỗ Trần Hà Linh

Đà Nẵng, Tháng 4 năm 2020

Lời cam đoan

<https://baocaothuctap.net/loi-cam-doan-trong-bao-cao-thuc-tap/>

Lời cảm ơn

<https://baocaothuctap.net/loi-cam-on-cao-thuc-tap-tot-nghiep/>

PHẦN MỞ ĐẦU

XEM THÊM CÁC LỜI MỞ ĐẦU TẠI:

<https://baocaothuctap.net/loi-mo-dau-bao-cao-thuc-tap-nganh-luat/>

1. Tính cấp thiết của đề tài

Các hoạt động kinh tế luôn có vai trò hết sức quan trọng, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của xã hội. Trong thời gian qua, Việt Nam đã chính thức gia nhập nhiều tổ chức thương mại thế giới và khu vực; các hiệp định hợp tác kinh tế thương mại song phương, đa phương liên tục được ký kết⁽¹⁾. Từ đó, sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam có những bước chuyển biến rõ rệt, hợp tác và giao lưu thương mại ngày càng phát triển. Các tổ chức, cá nhân cũng đẩy mạnh hoạt động thương mại trong và ngoài nước, đưa nền kinh tế nước nhà phát triển ngày một năng động hơn⁽²⁾. Tuy nhiên, nền kinh tế phát triển cũng đi đôi với những hạn chế nhất định, số lượng tranh chấp kinh doanh thương mại ngày càng gia tăng với mức độ phức tạp, đa dạng. Do đó, việc giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại là việc làm cấp thiết nhằm hướng đến một môi trường kinh doanh lành mạnh và đảm bảo được quyền lợi cho các chủ thể tham gia vào hoạt động thương mại.

Để hạn chế phát sinh các tranh chấp kinh doanh thương mại, Luật Thương mại năm 2005 đã quy định các phương thức giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, những quy định về trình tự, thủ tục cũng như cách thức thực hiện các phương thức giải quyết tranh chấp này chưa được điều chỉnh cụ thể trong Luật Thương mại mà phải viện dẫn đến nhiều văn bản khác như Luật Trọng tài thương mại năm 2010, Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 và các văn bản liên quan. Điều này gây khó khăn không hề nhỏ cho các chủ thể tham gia hoạt động thương mại cũng như các cơ quan chuyên ngành trong việc giải quyết tranh chấp. Do đó, để giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại một cách hiệu quả thì hệ thống pháp luật phải được hoàn thiện, tránh gây những mâu thuẫn, bất cập trong các văn bản. Để hỗ trợ cho các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động thương mại phòng ngừa và giải quyết tranh chấp thì vai trò của các công ty luật, văn phòng luật sư rất là quan trọng. Tuy nhiên, trong hoạt động thương mại, các chủ thể kinh doanh cũng như luật sư chưa tạo được mối quan hệ mật thiết. Các chủ thể kinh doanh chưa có ý thức sử dụng dịch vụ pháp lý thường xuyên. Hơn nữa, đội ngũ luật sư hiện nay số lượng còn ít, trình độ tư vấn

¹. Lâm Quỳnh Anh, *Những thành tựu trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam*, <http://www.mofahcm.gov.vn/vi/mofa/nr091019080134/ns120222162217>, ngày truy cập 15.3.2020.

². Trần Minh Tích, *Đà Nẵng: Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại*, <http://baocongthuong.com.vn/da-nang-day-manh-hoat-dong-xuc-tien-thuong-mai.html>, ngày truy cập 15.3.2020.

và giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại còn hạn chế, đặc biệt là đối với các tranh chấp thương mại quốc tế.

Từ thực tiễn nêu trên, trong quá trình thực tập tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh, tôi quyết định lựa chọn đề tài **“Pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại và thực tiễn tư vấn tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh”**, để có một cái nhìn toàn diện về vấn đề giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại, có thể phân tích, đánh giá và đưa ra những kiến nghị nhằm hạn chế những bất cập trong việc giải quyết vấn đề này.

2. Phạm vi nghiên cứu

Tranh chấp kinh doanh, thương mại và giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại là vấn đề đa dạng, phức tạp, được nhìn nhận và đánh giá từ nhiều góc độ khác nhau. Vì vậy, trong chuyên đề thực tập tốt nghiệp này, tác giả chỉ làm rõ những khái niệm cơ bản về tranh chấp kinh doanh, thương mại và giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại. Bên cạnh đó, tác giả cũng chỉ ra thực tiễn quá trình tư vấn giải quyết tranh chấp và phân tích những thuận lợi, khó khăn khi tư vấn giải quyết tranh chấp tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh. Qua đó đưa ra những kiến nghị hoàn thiện pháp luật và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật.

3. Mục đích nghiên cứu

Chuyên đề được thực hiện nhằm làm rõ pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại; thực trạng áp dụng pháp luật trong việc tư vấn giải quyết các tranh chấp kinh doanh, thương mại. Kết quả nghiên cứu giúp đánh giá những thiếu sót của các văn bản quy phạm pháp luật dựa trên thực tiễn. Từ những nghiên cứu đó, tôi muốn đề xuất các giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại.

4. Phương pháp nghiên cứu

a/. Phương pháp luận

Phương pháp luận triết học của chủ nghĩa Mác -Lê nin, tư tưởng Hồ Chí Minh, lý luận chung về nhà nước và pháp luật là phương pháp luận chỉ đạo hoạt động nghiên cứu.

b/. Các phương pháp nghiên cứu cụ thể

Trong nghiên cứu đề tài, tùy theo yêu cầu đặt ra của từng vấn đề nghiên cứu, các phương pháp nghiên cứu được sử dụng cụ thể như sau:

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Nghiên cứu các văn bản pháp luật, các công trình nghiên cứu, các tài liệu về tranh chấp kinh doanh, thương mại và giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, các tài liệu khác liên quan đến hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại.
- Phương pháp so sánh: So sánh những điểm mới của Bộ luật tố tụng dân sự 2015 với Bộ luật tố tụng dân sự 2004.
- Phương pháp thống kê: Thu thập số liệu thống kê của công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh, thu thập tài liệu có liên quan đến giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại.
- Phương pháp tổng hợp, quy nạp, diễn dịch và điều tra xã hội khoa học khác.

5. Kết cấu của đề tài

Nội dung chuyên đề gồm có 3 chương:

Chương 1: Pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại;

Chương 2: Thực tiễn hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh;

Chương 3: Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh.

DOWNLOAD CÁC ĐỀ CƯƠNG TẠI

<https://baocaothuctap.net/de-cuong-bao-cao-thuc-tap-khoa-luat/>

PHẦN NỘI DUNG

CHƯƠNG 1. PHÁP LUẬT VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

KINH DOANH, THƯƠNG MẠI

1.1. Khái quát về tranh chấp kinh doanh, thương mại

1.1.1. Khái niệm tranh chấp kinh doanh, thương mại

Thuật ngữ "tranh chấp" nói chung được hiểu là sự bất đồng, mâu thuẫn về quyền lợi và nghĩa vụ phát sinh giữa các bên liên quan⁽³⁾. Các quan hệ xã hội được điều chỉnh theo từng ngành luật riêng, tuy nhiên có những bất đồng, mâu thuẫn trong quan hệ xã hội phát sinh thuộc điều chỉnh của nhiều ngành luật như tranh chấp đất đai, tranh chấp dân sự... Những tranh chấp này thường là những tranh chấp liên quan đến lợi ích kinh tế của các chủ thể, do đó chúng được xem là những tranh chấp kinh tế theo nghĩa rộng.

Theo tiếp cận ở góc độ của khoa học pháp lý, tranh chấp kinh doanh, thương mại được hiểu là những tranh chấp trong lĩnh vực kinh doanh thương mại. Tuy nhiên, các văn bản quy phạm pháp luật không quy định khái niệm về “tranh chấp kinh doanh, thương mại”. Để trả lời cho câu hỏi tranh chấp thương mại hay tranh chấp kinh doanh, thương mại là gì thì chúng ta cần dựa vào nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác nhau, cụ thể:

Theo Khoản 16 Điều 4 Luật Doanh nghiệp 2014 (LDN 2014) được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014 thì “*Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình, đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.*”⁽⁴⁾

Luật Thương mại năm 2005 (LTM 2005) được Quốc hội thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005 đã đưa ra một khái niệm về hoạt động thương mại tại Khoản 1 Điều 3 như sau: “*Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.*”⁽⁵⁾

Như vậy, cả hai khái niệm hoạt động kinh doanh và hoạt động thương mại nêu trên đều hướng tới việc đầu tư, kinh doanh, cung ứng dịch vụ,... của các chủ thể kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi. Do đó hai hoạt động này được Bộ luật Tố tụng dân sự 2015 (BLTTDS 2015) gọi chung là hoạt động kinh doanh, thương mại và đưa vào cùng một quy trình giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại là hoàn toàn phù hợp.

³. Trần Đức Thắng, *Nhận diện tranh chấp kinh doanh, thương mại*, <http://tcdcppl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/phap-luat-kinh-te.aspx?ItemID=99>, ngày truy cập 3.3.2020.

⁴. Khoản 16 Điều 4 Luật Doanh nghiệp 2014.

⁵. Khoản 1 Điều 3 Luật Thương mại 2005.

Mặc dù BLDTTDS 2015 sử dụng thuật ngữ “tranh chấp kinh doanh, thương mại” thay vì sử dụng thuật ngữ “tranh chấp thương mại”, nhưng thực chất các tranh chấp quy định tại Điều 30 BLTTDS 2015 đều hướng đến các quy định về hoạt động thương mại tại LTM 2005. Nội dung của Điều 30 BLTTDS 2015 được cụ thể hóa tại mục 3 Phần 1 Nghị quyết số 03/2012/NQ-HĐTP ngày 03 tháng 12 năm 2012 Hướng dẫn thi hành một số quy định trong phần thứ nhất “những quy định chung” của Bộ luật tố tụng dân sự đã được sửa đổi, bổ sung theo luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Bộ luật tố tụng dân sự. Theo đó, *“Hoạt động kinh doanh, thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác quy định tại khoản 1 Điều 3 Luật Thương mại 2005”*. Như vậy, hoạt động kinh doanh, thương mại không đơn thuần chỉ là hoạt động đăng ký kinh doanh mà còn bao gồm tất cả các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác, xuyên suốt cả quá trình hoạt động thương mại của mỗi cá nhân, tổ chức. Điều này cho thấy, tuy những định nghĩa nêu trên có sự khác nhau trong cách diễn đạt về ngôn ngữ nhưng nhìn chung khái niệm về hoạt động kinh doanh, thương mại và tranh chấp kinh doanh, thương mại được quy định trong các văn bản quy phạm pháp luật khá tương đồng nhau.

Điều 2 Luật Trọng tài thương mại 2010 (LTTTM 2010) cũng xác định thẩm quyền giải quyết các tranh chấp của Trọng tài thương mại, bao gồm: (i) *Tranh chấp giữa các bên phát sinh từ hoạt động thương mại*; (ii) *Tranh chấp phát sinh giữa các bên trong đó ít nhất một bên có hoạt động thương mại*; (iii) *Tranh chấp khác giữa các bên mà pháp luật quy định được giải quyết bằng Trọng tài*⁽⁶⁾.

Từ những quy định trên, chúng ta có thể hiểu: “Tranh chấp kinh doanh, thương mại là những mâu thuẫn (bất đồng hay xung đột) về quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong quá trình thực hiện các hoạt động thương mại”⁽⁷⁾.

1.1.2. Đặc điểm pháp lý của tranh chấp kinh doanh, thương mại

Tranh chấp kinh doanh, thương mại là những quan hệ thương mại thuộc sự điều chỉnh của của Luật Thương mại, do đó nó có đặc điểm khác nhau cơ bản so với những tranh chấp dân sự, tranh chấp lao động thông thường. Để hiểu rõ hơn về sự khác biệt này, sau đây là ví dụ về tranh chấp giữa hai công ty về vi phạm nghĩa vụ thanh toán:

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Interflour Việt Nam ký hợp đồng kinh tế với Công ty Trách nhiệm hữu hạn Kinh doanh và chế biến lương thực Việt Tiến. Theo thỏa thuận, Công ty Interflour bán cho Công ty Việt Tiến 100 tấn hàng mỗi tháng. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, Công ty Interflour đã thực hiện giao đủ hàng theo đơn đặt hàng của Công ty Việt Tiến với số lượng là 30 tấn hàng. Hai bên không có tranh chấp gì về số

⁶. Điều 2 Luật Trọng tài thương mại 2010

⁷. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Luật Thương mại*, tập 2 (11, Tr 432).

lượng và chất lượng hàng hóa. Số tiền Công ty Việt Tiến phải thanh toán cho Công ty Interflour Công ty Interflour gửi cho Công ty Việt Tiến là 131.386.500 đồng. Do Công ty Việt Tiến không thực hiện nghĩa vụ thanh toán nên ngày 23 tháng 11 năm 2005 Công ty Interflour đã khởi kiện Công ty Việt Tiến yêu cầu thanh toán các khoản sau: Tiền nợ gốc là 131.386.500 đồng cùng lãi suất chậm trả và các chi phí khác⁽⁸⁾.

Ví dụ trên cho thấy chủ thể của hoạt động kinh doanh này bao gồm hai công ty, quan hệ kinh doanh thương mại được xác lập bằng hợp đồng. Trong vụ án này đã có hành vi vi phạm hợp đồng từ phía Công ty Trách nhiệm hữu hạn Kinh doanh và Chế biến lương thực Việt Tiến, cụ thể là không thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Việc vi phạm hợp đồng này đã dẫn đến tranh chấp vì các bên không thể thương lượng, thỏa thuận và giải quyết ổn thỏa. Như vậy, tranh chấp kinh doanh, thương mại có những đặc điểm cơ bản sau:

Thứ nhất, tranh chấp kinh doanh, thương mại là những mâu thuẫn (bất đồng hay xung đột) về quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong mối quan hệ cụ thể⁽⁹⁾.

Mâu thuẫn được hiểu là trạng thái xung đột, đối xứng nhau về quyền và nghĩa vụ giữa các bên tranh chấp. Điều kiện cần và đủ để phát sinh tranh chấp kinh doanh, thương mại là những xung đột, bất đồng trong hoạt động thương mại giữa các chủ thể kinh doanh. Các bên khi tham gia vào hoạt động thương mại sẽ thiết lập một mạng lưới các hành vi thương mại nhằm hợp tác và phát triển, bởi lẽ mục đích chính của các chủ thể khi tham gia vào hoạt động thương mại là vì lợi nhuận. Bên cạnh sự hợp tác, các bên vẫn có sự cạnh tranh nhằm đạt được nhiều lợi ích nhất. Vì vậy trong quá trình thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng, các bên khó tránh khỏi những mâu thuẫn dẫn đến tranh chấp kinh doanh, thương mại.

Vì bản chất của hoạt động thương mại là các quan hệ tài sản nên nội dung các tranh chấp kinh doanh, thương mại thường liên quan đến lợi ích kinh tế của các chủ thể. Các tranh chấp phát sinh từ những mâu thuẫn về quyền và nghĩa vụ giữa các chủ thể được quy định tại Điều 30 BLTTDS 2015 như sau:

(i) Tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại giữa cá nhân, tổ chức có đăng ký kinh doanh với nhau và đều có mục đích lợi nhuận.

(ii) Tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ giữa cá nhân, tổ chức với nhau và đều có mục đích lợi nhuận.

(iii) Tranh chấp giữa người chưa phải là thành viên công ty nhưng có giao dịch về chuyển nhượng phần vốn góp với công ty, thành viên công ty.

⁸. Công ty Luật Phạm Law, *Tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa*, <https://phamlaw.com/tranh-chap-hop-dong-mua-ban-hang-hoa.html>, ngày truy cập 3.3.2020.

⁹9. Hoàng Minh Chiến, *Tranh chấp trong kinh doanh và thẩm quyền giải quyết tranh chấp hợp đồng trong kinh doanh theo pháp luật Việt Nam hiện nay*, <http://tcdclp.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/thi-hanh-phap-luat.aspx?ItemID=159>, ngày truy cập 4.3.2020.

(iv) *Tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty; tranh chấp giữa công ty với người quản lý trong công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc thành viên Hội đồng quản trị, giám đốc, tổng giám đốc trong công ty cổ phần, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể, sáp nhập, hợp nhất, chia, tách, bàn giao tài sản của công ty, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty.*

(v) *Tranh chấp khác về kinh doanh, thương mại mà theo quy định của pháp luật.*⁽¹⁰⁾

Thứ hai, những mâu thuẫn (bất đồng hay xung đột) về quyền và nghĩa vụ giữa các bên phải phát sinh từ hoạt động thương mại⁽¹¹⁾.

Nội dung tranh chấp kinh doanh, thương mại phát sinh từ hành vi vi phạm hợp đồng hoặc vi phạm pháp luật. Nền kinh tế thị trường hiện nay có sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế khác nhau nên các quan hệ trong hoạt động thương mại dần trở nên phức tạp hơn. Hoạt động thương mại giữa các chủ thể kinh tế bao gồm quyền và nghĩa vụ được thể hiện qua các điều khoản trong hợp đồng, các chủ thể được hưởng quyền và phải có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận. Tuy nhiên, không phải lúc nào các chủ thể cũng thực hiện đúng và đầy đủ những nghĩa vụ đó, bởi lẽ mục đích chính của các chủ thể là đạt được lợi nhuận tối đa trong hoạt động kinh doanh của mình. Do đó, căn cứ phát sinh tranh chấp kinh doanh, thương mại thường là những mâu thuẫn về quyền và lợi ích cũng như nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. Bản chất của quan hệ thương mại là quan hệ tài sản nên nội dung các tranh chấp kinh doanh, thương mại thường liên quan đến lợi ích kinh tế của các bên. Đồng thời, tranh chấp kinh doanh, thương mại còn chịu ảnh hưởng của những yếu tố như sự thúc đẩy của lợi nhuận, sự hạn chế trong kiến thức pháp luật của các chủ thể kinh doanh, hệ thống pháp luật còn nhiều lỗ hổng nhất định không thể bao quát hết các quan hệ thương mại có thể xảy ra...

Thứ ba, các tranh chấp kinh doanh, thương mại chủ yếu là những tranh chấp phát sinh giữa các thương nhân (cá nhân kinh doanh, pháp nhân) với nhau⁽¹²⁾.

Có những mối quan hệ thương mại phải được giao kết giữa các thương nhân với nhau, tuy nhiên cũng có những mối quan hệ thương mại có thể được giao kết giữa thương nhân với các chủ thể không phải là thương nhân. Những tranh chấp của tổ chức, cá nhân không phải là thương nhân có liên quan đến hoạt động thương mại như: *tranh chấp trong giao dịch về chuyển nhượng phần vốn góp với công ty, thành viên công ty; tranh chấp liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể, sáp nhập, hợp nhất, chia, tách, bàn*

¹⁰. Điều 30 Bộ luật Tố tụng dân sự 2015.

¹¹. Hoàng Minh Chiến, *Tranh chấp trong kinh doanh và thẩm quyền giải quyết tranh chấp hợp đồng trong kinh doanh theo pháp luật Việt Nam hiện nay*, <http://tedcpl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/thi-hanh-phap-luat.aspx?ItemID=159>, ngày truy cập 4.3.2020.

¹². Hoàng Minh Chiến, *Tranh chấp trong kinh doanh và thẩm quyền giải quyết tranh chấp hợp đồng trong kinh doanh theo pháp luật Việt Nam hiện nay*, <http://tedcpl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/thi-hanh-phap-luat.aspx?ItemID=159>, ngày truy cập 4.3.2020.

giao tài sản của công ty, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty⁽¹³⁾. Những tranh chấp có một hoặc các bên không đăng ký kinh doanh nhưng đều có mục đích sinh lợi vẫn được xem là tranh chấp kinh doanh, thương mại. Cụ thể tại Khoản 1 Điều 3 Nghị định 39/2007/NĐ-CP của Chính phủ quy định về cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh đã liệt kê một số đối tượng không phải là thương nhân và không phải đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật về đăng ký kinh doanh. Việc xác định loại tranh chấp có sự tham gia của những đối tượng này là tranh chấp kinh doanh, thương mại phù hợp với hướng dẫn tại Điểm b Khoản 1 Điều 2 Nghị quyết số 03/2012/NQ-HĐTP của Hội đồng thẩm phán: *“Toà kinh tế có nhiệm vụ, quyền hạn giải quyết các tranh chấp và các yêu cầu về kinh doanh, thương mại quy định tại Điều 29 và Điều 30 của BLTTDS; các tranh chấp về kinh doanh, thương mại mà một hoặc các bên không có đăng ký kinh doanh, nhưng đều có mục đích lợi nhuận”*.

Ngoài thương nhân là chủ thể chủ yếu của tranh chấp kinh doanh, thương mại, trong những trường hợp nhất định, các cá nhân, tổ chức khác (không phải là thương nhân) khi thực hiện giao dịch mà một bên không nhằm mục đích sinh lợi cũng có thể chọn áp dụng luật thương mại⁽¹⁴⁾. Tuy nhiên, Khoản 4 Điều 6 Nghị quyết số 03/2012/NQ-HĐTP Hướng dẫn thi hành một số quy định trong phần thứ nhất “Những quy định chung” của Bộ luật Tố tụng dân sự đã được sửa đổi, bổ sung theo Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Bộ luật Tố tụng dân sự quy định như sau: *“Đối với các tranh chấp quy định tại khoản 2 Điều 29 của BLTTDS thì không nhất thiết đòi hỏi cá nhân, tổ chức phải có đăng ký kinh doanh mà chỉ đòi hỏi cá nhân, tổ chức đều có mục đích lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, thương mại; nếu chỉ có một bên có mục đích lợi nhuận, còn bên kia không có mục đích lợi nhuận, thì tranh chấp đó là tranh chấp về dân sự quy định tại khoản 4 Điều 25 của BLTTDS”*. Như vậy, theo quy định tại Nghị quyết 03/2012/NQ-HĐTP nêu trên khi bên không nhằm mục đích sinh lợi chọn áp dụng Luật Thương mại thì quan hệ này không được xem là quan hệ thương mại và nếu có tranh chấp phát sinh thì tranh chấp này vẫn là tranh chấp về dân sự.

1.2.Khái niệm, đặc điểm và nguyên tắc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

1.2.1.Khái niệm giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

Trong hoạt động kinh doanh thương mại, mối quan hệ giữa các chủ thể vừa có tính cạnh tranh vừa có tính hợp tác. Biểu hiện của tính cạnh tranh là chủ thể tham gia hoạt động thương mại phải dựa vào chính bản thân mình để tiếp thu hoàn cảnh của thị trường,

¹³. Điều 30 Bộ luật Tố tụng dân sự 2015.

¹⁴. Khoản 3 Điều 1 Luật Thương mại 2005.

thấu hiểu những thay đổi về chính sách quản lý kinh tế, pháp luật của Nhà nước hoặc những lợi thế của đối thủ cạnh tranh để từ đó loại trừ rủi ro, khắc phục nhưng khó khăn trong hoạt động kinh doanh. Các chủ thể đồng thời cũng luôn tiến hành đẩy mạnh đầu tư, hợp tác, ký kết hợp đồng với các đối tác nhằm khắc phục những điểm yếu và nâng cao năng lực sản xuất của mình. Để có được hợp đồng thỏa mãn lợi ích của các bên, các chủ thể cần rất nhiều thời gian để thỏa thuận, đàm phán. Khi ký kết hợp đồng, các chủ thể không thể lường trước hết mọi tình huống sẽ xảy ra trong tương lai, việc không hoàn thành hay không thực hiện những thỏa thuận trong hợp đồng có thể là nguyên nhân khách quan nhưng cũng có thể là nguyên nhân chủ quan dẫn đến tranh chấp. Do đó, khi xảy ra tranh chấp, các chủ thể luôn mong muốn giải quyết mâu thuẫn một cách nhanh chóng và toàn diện nhằm hướng đến sự ổn định trong hoạt động kinh doanh thương mại của mình. Để giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, các cá nhân, tổ chức và cơ quan chuyên ngành đòi hỏi phải thực hiện nhanh chóng và dứt khoát, hạn chế tối đa sự gián đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh; bảo vệ uy tín của các bên trên thương trường; đảm bảo các yếu tố bí mật trong kinh doanh và sự hợp tác trong hoạt động kinh doanh thương mại.

Như đã phân tích, tranh chấp kinh doanh, thương mại là việc phát sinh các mâu thuẫn, bất đồng trong hoạt động kinh doanh thương mại. Dựa trên quyền tự do hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, bao gồm quyền tự do lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp, các chủ thể tham gia hoạt động thương mại có quyền lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp nhất cho mình trước hoặc sau khi tranh chấp xảy ra. Trước khi quyết định phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, các bên cần cân nhắc các yếu tố như bản chất tranh chấp, mức độ nghiêm trọng của tranh chấp, mục tiêu cần đạt được, mối quan hệ hợp tác giữa các bên cũng như thời gian, chi phí các bên bỏ ra trong quá trình giải quyết tranh chấp... Vì vậy, các chủ thể cần nắm rõ bản chất, ưu điểm, nhược điểm của từng phương thức để đưa ra quyết định hợp lý và đạt được mục đích một cách nhanh gọn, hiệu quả nhất.

Tóm lại, việc giải quyết các tranh chấp kinh doanh, thương mại là việc các chủ thể trong tranh chấp thông qua hình thức, hoạt động hay thủ tục thích hợp tiến hành các giải pháp nhằm điều chỉnh, giải quyết những mâu thuẫn, tranh chấp phát sinh liên quan đến lợi ích kinh tế, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình, bảo vệ trật tự kỷ cương của xã hội. Pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại được hiểu là các quy định của pháp luật điều chỉnh quy trình tiến hành giải quyết các tranh chấp kinh doanh, thương mại, bao gồm các quy trình từ khi tranh chấp phát sinh đến khi tranh chấp được giải quyết hoàn thiện.

1.2.2.Đặc điểm của giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

Khi xảy ra tranh chấp các bên có quyền tự lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp của mình bằng các con đường khác nhau. Trên thực tế tranh chấp kinh doanh, thương mại có thể được giải quyết bằng Tòa án hoặc các phương thức khác không phải Tòa án như thương lượng, hòa giải, Trọng tài. Pháp luật giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại quy định các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại nói trên về trình tự, thủ tục và các nội dung khác đảm bảo quá trình giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại theo quy trình, đảm bảo tính pháp lý.

Đối với các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại như hòa giải, thương lượng chỉ cần các bên có thiện chí giải quyết, pháp luật luôn khuyến khích các bên tiến hành thương lượng hoặc hòa giải trước khi buộc phải tiến hành các thủ tục khác nhằm thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh giữa các bên được diễn ra thuận lợi.

Trong trường hợp các bên lựa chọn Trọng tài hoặc Tòa án để giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại thì các bên phải tuân thủ nghiêm ngặt, chặt chẽ các quy định của pháp luật về trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp được quy định tại LTTTM 2010, BLTTDS 2015 và các văn bản hướng dẫn khác.

1.1.1. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

Từ những phân tích các khái niệm về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại nêu trên, việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại phải đảm bảo các nguyên tắc sau:

(i) Nguyên tắc tự định đoạt: Việc tự do định đoạt thể hiện khi các chủ thể có quyền lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại theo hướng có lợi và đảm bảo mục đích kinh doanh của mình như thương lượng, hòa giải hay thông qua hình thức tài phán. Ngoài ra các bên có thể ủy quyền cho chủ thể khác tham gia tố tụng, có quyền thuê luật sư hoặc cá nhân khác bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Cuối cùng, khi tranh chấp được đưa ra Trọng tài hay Tòa án thì các chủ thể vẫn có quyền thỏa thuận hòa giải, thay đổi nội dung hoặc rút đơn khởi kiện.

(ii) Nguyên tắc bình đẳng trước pháp luật: Các bên có quyền bình đẳng trước pháp luật, được pháp luật bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của mình mà không phân biệt thành phần kinh tế, vốn điều lệ hay tình hình tài chính.

(iii) Nguyên tắc hòa giải: Để giải quyết tranh chấp, trước hết các bên cần tiến hành hòa giải. Khi phương thức hòa giải không giải quyết được mâu thuẫn mới áp dụng các phương thức khác. Tuy nhiên, khi thụ lý giải quyết tranh chấp, các cơ quan tài phán cũng thực hiện hòa giải giữa các bên và công nhận hòa giải thành trước khi đưa ra xét xử.

(iv) Nguyên tắc giải quyết tranh chấp nhanh chóng và kịp thời, đảm bảo hạn chế gián đoạn quá trình sản xuất kinh doanh. Hoạt động kinh doanh thương mại của mỗi cá nhân, tổ chức đều là hoạt động bí mật, khép kín. Vì vậy họ không muốn bí mật kinh doanh của mình bị tiết lộ. Ở bất kì giai đoạn nào nếu có phát sinh rủi ro sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động kinh doanh. Do đó, việc giải quyết tranh chấp trong kinh doanh, thương mại phải đảm bảo được tiến hành nhanh chóng, kịp thời nhằm giảm thiểu rủi ro, chi phí về thời gian và tiền bạc không đáng có. Đồng thời cũng bảo vệ được quyền và lợi ích chính đáng, giữ được bí mật kinh doanh của các chủ thể¹⁵.

1.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

Tùy thuộc vào trình độ phát triển của các quan hệ kinh tế xã hội và do những ảnh hưởng của những đặc điểm về phong tục, tập quán, cơ chế giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại được pháp luật của mỗi quốc gia được quy định không giống nhau. Tuy nhiên xuất phát từ đặc trưng riêng của hoạt động kinh doanh thương mại và nhu cầu điều chỉnh của pháp luật, Điều 317 Luật Thương mại 2015 đã quy định về các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại là thương lượng, hòa giải, Trọng tài và Tòa án.

1.2.1. Giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng thương lượng

Theo Từ điển Luật học của Viện Khoa học Pháp lý, Bộ Tư pháp, thương lượng là phương thức giải quyết tranh chấp kinh tế, theo đó, các bên tự bàn bạc để thống nhất cách thức loại trừ tranh chấp mà không cần đến sự tác động hay giúp đỡ của người thứ ba. Phương thức thương lượng rất được các chủ thể ưu tiên lựa chọn ngay khi xảy ra tranh chấp, bởi phương thức này không chịu sự điều chỉnh của pháp luật, không bị gò bó bởi các quy định chặt chẽ về quy trình tổ chức thương lượng, thành phần tham gia, thời gian thực hiện, cũng như không tốn kém tiền bạc.

Trong thực tiễn, khi có tranh chấp phát sinh thì các chủ thể thường chủ động liên hệ, gặp gỡ nhau để thương lượng, tìm cách giải quyết những bất đồng, xung đột trên cơ sở tự nguyện nhằm mục đích giữ vững mối quan hệ kinh doanh tốt đẹp, lâu dài và đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn. Có thể nói phương thức thương lượng là phương thức các bên dựa trên những thỏa thuận chung về mâu thuẫn phát sinh, đồng thời cũng là phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại. Pháp luật của các quốc gia trên thế giới trong đó có Luật Thương mại Việt Nam khuyến khích các bên giải quyết tranh chấp thông qua thương lượng giữa chủ thể, sau đó mới sử dụng

¹⁵. Dân Kinh tế, *Các nguyên tắc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại*, <http://www.dankinhhte.vn/cac-nguyen-tac-giai-quyet-tranh-chap-thuong-mai/>, ngày truy cập 6.3.2020.

phương thức khác. Tuy nhiên, pháp luật không bắt buộc các bên phải thương lượng trước khi giải quyết bằng các phương thức tài phán như trọng tài hoặc Tòa án (thương lượng không phải là thủ tục bắt buộc trước khi khởi kiện đến trọng tài hoặc Tòa án).

Do các bên tự bàn bạc giải quyết mâu thuẫn nên tranh chấp phát sinh không lớn, không làm ảnh hưởng đến uy tín của các chủ thể. Đồng thời, phương thức thương lượng không đòi hỏi thủ tục phức tạp, các bên cũng không bị ràng buộc bởi các thủ tục pháp lý. Tuy nhiên, cũng có thể xảy ra trường hợp các bên không những không đạt được thỏa thuận nào nhằm giải quyết tranh chấp mà còn có thể làm cho chúng trở nên trầm trọng hơn hoặc làm phát sinh nhiều tranh chấp khác. Trong những trường hợp thương lượng không thành công như vậy, các bên có thể tiếp tục lựa chọn hình thức giải quyết tranh chấp khác phù hợp để giải quyết tranh chấp phát sinh giữa họ.

Trong thương lượng, các bên tự nguyện thi hành phương án giải quyết bất đồng đã lựa chọn. Phương thức thương lượng không chịu sự điều chỉnh của pháp luật nên không có sự cưỡng chế thi hành đối với kết quả thương lượng. Đây vừa là ưu điểm vừa là hạn chế của phương thức giải quyết tranh chấp này. Ưu điểm là ở chỗ các bên tự nguyện và tự mình đạt được thỏa thuận về phương án giải quyết tranh chấp nên cũng dễ dàng tự mình thực hiện những thỏa thuận về phương án đó. Điều này giúp các chủ thể hạn chế những chi phí không cần thiết, giúp các bên giữ được mối quan hệ hợp tác tốt đẹp cũng như bí mật kinh doanh của mình. Tuy nhiên, việc thực hiện kết quả thương lượng hoàn toàn phụ thuộc vào sự tự nguyện, hợp tác và thiện chí của các bên. Mặc dù kết quả thương lượng thường được ghi nhận bằng văn bản với tính chất như một thỏa thuận hợp pháp về giải quyết tranh chấp đã phát sinh nhưng thỏa thuận đó không có giá trị bắt buộc thi hành trong trường hợp một bên không tự nguyện thực hiện những điều khoản đã cam kết trong thỏa thuận. Khi đó tính tự nguyện thi hành của phương án giải quyết tranh chấp mà không có sự hỗ trợ của bên thứ ba có quyền lực pháp định sẽ trở thành hạn chế của phương thức giải quyết tranh chấp này.

1.2.2. Giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng hòa giải

Khoản 1 Điều 3 Nghị định 22/2017/NĐ-CP về hòa giải thương mại định nghĩa *“Hòa giải thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại do các bên thỏa thuận và được hòa giải viên thương mại làm trung gian hòa giải hỗ trợ giải quyết tranh chấp”*.

Khác với phương thức thương lượng, giải quyết tranh chấp bằng hòa giải có sự tham gia của bên thứ ba là hòa giải viên. Vai trò của các hòa giải viên là khuyến khích và trợ giúp các bên tìm ra một giải pháp mang tính thực tế mà tất cả các bên liên quan đều có thể chấp nhận sau khi xem xét, nghiên cứu những lợi ích và nhu cầu của họ. Dù vậy, thương lượng và hòa giải vẫn có sự tương đồng trong cách thức giải quyết tranh chấp, đó

là các bên giải quyết tranh chấp dựa trên ý chí tự nguyện. Trong quá trình thương lượng, hòa giải, các bên trong tranh chấp cũng không chịu sự chi phối của các quy định có tính khuôn mẫu, bắt buộc thủ tục về pháp lý. Đồng thời, kết quả cuối cùng của thương lượng, hòa giải cũng phụ thuộc vào thỏa thuận giữa các bên mà không có bất kỳ cơ chế nào đảm bảo thi hành những cam kết của các bên trong quá trình thực thi.

Trong hòa giải, sự xuất hiện của bên thứ ba đóng vai trò giải thích, hỗ trợ và áp dụng các biện pháp mang tính kỹ thuật nhằm giúp cho các bên hiểu rõ về tranh chấp. Bên thứ ba làm trung gian hòa giải không có quyền đưa ra quyết định mà chỉ được sử dụng kiến thức, kỹ năng giúp các bên tìm ra được giải pháp. Tuy nhiên, giải pháp đó có đạt được mục đích tháo gỡ mâu thuẫn hay không vẫn phụ thuộc vào quyết định của các bên.

Ưu điểm của phương thức hòa giải là thủ tục được tiến hành nhanh gọn, góp phần giảm chi phí và thời gian của các bên. Đồng thời, không như các thủ tục tố tụng gò bó trong Tòa án, các bên có quyền lựa chọn hòa giải viên cũng như địa điểm tiến hành hòa giải. Ngoài ra, hòa giải có thể giữ gìn mối quan hệ trung hòa giữa các bên, giúp họ tiếp tục phát triển hoạt động kinh doanh vì lợi ích của mình. Thông qua hòa giải, các bên luôn mong muốn giải quyết mâu thuẫn sao cho hợp lý nhất, không ảnh hưởng nhiều đến lợi ích của mình, không dẫn đến tình trạng thắng thua như phương thức giải quyết tại Tòa án. Các bên trong tranh chấp tuy có quyền chủ động tìm kiếm hòa giải viên để tham gia giải quyết tranh chấp, nhưng các hòa giải viên này phải có đủ tiêu chuẩn tại Điều 7 Nghị định 22/2017/NĐ-CP. Một ưu điểm nữa là các chủ thể có thể giữ được bí mật kinh doanh của mình bằng phương thức này bởi thông qua hòa giải, các bên có thể giải quyết được mâu thuẫn nhưng vẫn kiểm soát được những tài liệu, chứng cứ có liên quan đến tranh chấp. Trong khi Tòa án không thể bảo đảm được những bí mật kinh doanh này do Tòa án thực hiện xét xử theo nguyên tắc công khai.

Bên cạnh những ưu điểm trên, giải quyết tranh chấp bằng phương thức hòa giải vẫn có những nhược điểm nhất định, cụ thể: phương thức hòa giải dựa trên thỏa thuận lựa chọn của các bên nên phương thức hòa giải chưa chắc có được áp dụng hay không. Hòa giải viên chỉ đóng vai trò làm trung gian hòa giải chứ không có quyền đưa ra một quyết định ràng buộc nào cho các bên, do đó tranh chấp khó có thể giải quyết được. Ngoài ra, không như phán quyết của Trọng tài hay Tòa án, thỏa thuận hòa giải không có tính bắt buộc thi hành nên không có căn cứ đảm bảo thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận giữa các bên. Phương thức giải quyết tranh chấp bằng hòa giải cũng ít được các chủ thể áp dụng do các bên thiếu sự tin tưởng lẫn nhau.

1.2.3. Giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng Trọng tài

Giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài là một phương thức phổ biến ngày càng được nhiều doanh nghiệp áp dụng. Phương thức giải quyết tranh chấp này được pháp luật điều

chính cụ thể tại Luật Trọng tài thương mại 2010 (Luật TTTM 2010). Theo đó, *“Các bên giải quyết tranh chấp thông qua hoạt động của Hội đồng Trọng tài hoặc Trọng tài viên với tư cách là bên thứ ba độc lập nhằm giải quyết mâu thuẫn tranh chấp bằng việc đưa ra phán quyết có giá trị bắt buộc các bên phải thi hành”*.

Giống với thương lượng, hòa giải, phương thức giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài được hình thành trên cơ sở tự nguyện thỏa thuận lựa chọn của các bên. Các bên có quyền lựa chọn Hội đồng Trọng tài hoặc Trọng tài viên, lựa chọn quy tắc tổ tụng để giải quyết tranh chấp. Khác với thương lượng, hòa giải, Trọng tài là một hình thức tài phán. Điều đó thể hiện Trọng tài có quyền đưa ra quyết định giải quyết vụ việc và quyết định này có giá trị cưỡng chế thi hành đối với các bên.

Có hai hình thức Trọng tài là trọng tài quy chế và Trọng tài vụ việc. *“Trọng tài quy chế là hình thức giải quyết tranh chấp tại một Trung tâm Trọng tài và thực hiện theo quy tắc tổ tụng của Trung tâm Trọng tài đó”⁽¹⁶⁾*. Trọng tài quy chế có bộ máy, có bộ phận nhân sự, tồn tại liên tục để giải quyết tranh chấp, có danh sách Trọng tài viên riêng và quy tắc tổ tụng riêng. *“Trọng tài vụ việc là hình thức giải quyết tranh chấp và trình tự, thủ tục do các bên thỏa thuận”⁽¹⁷⁾*. Trọng tài vụ việc được thành lập tạm thời để giải quyết một tranh chấp cụ thể khi có yêu cầu của các bên và tự giải thể sau khi giải quyết xong vụ việc.

Ưu điểm của phương thức giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài là thủ tục linh hoạt, nhanh chóng, tiết kiệm chi phí về thời gian, tiền bạc và có thể đảm bảo bí mật kinh doanh của các chủ thể; tạo sự chủ động cho các bên về thời gian, địa điểm. Phán quyết của Trọng tài có tính chung thẩm nên có tính ràng buộc các bên trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình. Hơn nữa, quyết định Trọng tài không được công bố công khai rộng rãi nên các bên có thể giữ được bí mật kinh doanh, danh dự cũng như uy tín của mình. Phương thức Trọng tài cũng không bị hạn chế về mặt lãnh thổ do các cá nhân, tổ chức có quyền tự do lựa chọn trung tâm. Đây được xem là những ưu điểm vượt trội của phương thức giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài so với các phương thức giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, hòa giải.

Tuy nhiên, phương thức giải quyết tranh chấp này cũng có nhược điểm nhất định, đó là giải quyết bằng phương thức Trọng tài đòi hỏi chi phí tương đối cao, đối với những vụ việc phức tạp cần nhiều thời gian giải quyết, chi phí sẽ càng cao hơn. Mặc dù quyết định của Trọng tài có tính chung thẩm nhưng việc thi hành những quyết định này không phải lúc nào cũng được đảm bảo thực hiện như việc thi hành các quyết định, bản án của Tòa án.

¹⁶. Khoản 6 Điều 3 Luật Trọng tài thương mại 2010.

¹⁷. Khoản 7 Điều 3 Luật Trọng tài thương mại 2010.

Thực tế cho thấy các doanh nghiệp trong nước ít sử dụng Trọng tài để giải quyết tranh chấp⁽¹⁸⁾. Các tranh chấp kinh doanh, thương mại hiện nay chủ yếu được giải quyết bằng con đường Tòa án. Các chủ thể khi giao kết hợp đồng vẫn chưa có thói quen lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài hoặc soạn thảo điều khoản Trọng tài trong hợp đồng chưa được rõ ràng, dẫn đến điều khoản Trọng tài bị vô hiệu, gây nhiều hậu quả không đáng có cho các bên.

Như vậy, thương lượng, hòa giải và Trọng tài thương mại là các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại không mang ý chí quyền lực nhà nước, mà chủ yếu được giải quyết dựa trên ý chí tự định đoạt của các bên hoặc phán quyết của bên thứ ba độc lập theo thủ tục linh hoạt, mềm dẻo, phù hợp.

1.2.4. Giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng Tòa án

Theo nguyên tắc, khi giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, Tòa án sẽ nhân danh quyền lực Nhà nước để ban hành quyết định, bản án trên cơ sở tuân thủ pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại. Quyết định của Tòa án có hiệu lực khiến các bên bắt buộc phải thực thi và có thể kèm theo các biện pháp cưỡng chế thi hành⁽¹⁹⁾.

Thông thường, phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng Tòa án được tiến hành khi mà việc giải quyết tranh chấp bằng các phương thức thương lượng, hòa giải, Trọng tài không có hiệu quả hoặc các bên tranh chấp không thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng phương thức Trọng tài.

Khác với Trọng tài, quyền lực của Trọng tài được tạo bởi các bên tranh chấp còn quyền lực của Tòa án là quyền lực của Nhà nước. Tòa án là hình thức tài phán nhân danh Nhà nước, có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp. Nếu như phương thức giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài mang đặc điểm tôn trọng thỏa thuận hay ý chí giữa các bên tham gia để đưa ra phán quyết thì đặc trưng cơ bản của thủ tục giải quyết tranh chấp bằng Tòa án là thông qua hoạt động của bộ máy tư pháp nhân danh quyền lực Nhà nước để ban hành bản án, quyết định buộc các bên có nghĩa vụ thi hành, hoặc áp dụng biện pháp cưỡng chế thi hành. Cơ quan thi hành án là một cơ quan chuyên trách và có đầy đủ bộ máy, phương tiện để thi hành các bản án đã có hiệu lực pháp luật. Nhờ đó, việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại thông qua Tòa án có thể góp phần nâng cao ý thức tôn trọng pháp luật cho các chủ thể kinh doanh. Đây được xem là ưu điểm lớn nhất của phương thức giải quyết tranh chấp bằng Tòa án. Ngoài ra, nguyên tắc giải quyết tranh

¹⁸. Báo mới, *Giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng Trọng tài: Thực tiễn tại Việt Nam*, <https://baomoi.com/giai-quyet-tranh-chap-thuong-mai-bang-trong-tai-thuc-tien-tai-viet-nam/c/13914296.epi>, ngày truy cập 21.3.2020.

¹⁹. Công ty tư vấn Việt Luật, *Tòa án trong giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại: bản chất, ưu điểm và hạn chế*, <https://phaply24h.net/bai-viet/toa-trong-giai-quyet-tranh-chap-thuong-mai-ban-chat-uu-diem-va-han-che>, ngày truy cập 08.03.2020.

chấp của Tòa án là nguyên tắc nhiều cấp xét xử, qua đó có thể đảm bảo sự chính xác, công tâm trong mọi quyết định, bản án của Tòa án.

Tuy Tòa án là cơ quan giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại bằng sức mạnh cưỡng chế, nhưng phương thức này vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế nhất định: Trước hết là khi cân nhắc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp bằng Tòa án, các bên phải nắm rõ được bản chất, thủ tục cần thiết khi tham gia, bởi lẽ việc giải quyết tranh chấp tại Tòa án phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật tố tụng. Do đó nhiều chủ thể cảm thấy e ngại khi áp dụng phương thức này vì họ luôn cần sự linh hoạt, mềm dẻo trong hoạt động kinh doanh, thương mại của mình. Ngoài ra, phương thức này tuy bảo đảm giải quyết tranh chấp một cách toàn diện, nhưng lại tiêu tốn nhiều thời gian và chi phí của các bên, đối với những vụ việc phức tạp có giá trị kinh tế lớn càng đòi hỏi tranh chấp phải giải quyết một cách nhanh chóng, dứt điểm. Bản án khi Tòa án xét xử xong chưa được thi hành ngay mà các bên có quyền kháng cáo khiếu nại nên thời gian có thể kéo dài. Một hạn chế nữa của phương thức Tòa án đó là nguyên tắc xét xử công khai. Các chủ thể tham gia hoạt động thương mại luôn mong muốn bí mật kinh doanh của mình được đảm bảo bởi nếu những rủi ro trong kinh doanh của họ bị công khai khi giải quyết tranh chấp tại Tòa án thì ít nhiều có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của họ.

Tóm lại, mỗi phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại đều có những ưu điểm và nhược điểm riêng với những đặc điểm và sự đa dạng trong hoạt động giải quyết tranh chấp, sự đa dạng này thực chất là những đặc trưng về tính đa dạng của các quan hệ thương mại trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

BÀI LÀM DÙNG ĐỂ THAM KHẢO, CÁC BẠN CÓ NHU CẦU VIẾT BÀI TRỌN GÓI HOÀN TOÀN LIÊN HỆ ZALO: <https://zalo.me/0909232620>

XEM QUA VỀ DỊCH VỤ TẠI: <https://baocaothuctap.net/>

CHƯƠNG 2. THỰC TIỄN HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH DOANH, THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY LUẬT TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN KHỞI MINH

2.1. Giới thiệu chung về công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh

2.1.1. Một số nét khái quát về công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh

Công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh được chuyển đổi từ tiền thân là Công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn hai thành viên Chân Việt Luật được thành lập năm 2013 theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động hành nghề luật sư được cấp bởi Sở Tư pháp thành phố Đà Nẵng, Việt Nam. Công ty được hình thành, phát triển dựa trên cơ sở quan điểm chính thống về hành nghề luật sư, tâm huyết của những luật sư sáng lập. Công ty Luật Khởi Minh luôn đề cao chuyên môn về tư vấn pháp luật doanh nghiệp, thương mại quốc tế, tuân thủ các quy định của pháp luật về luật sư và các quy định pháp luật có liên quan về hành nghề luật sư.

Trải qua nhiều giai đoạn đổi mới, tự hoàn thiện, hiện nay Công ty Luật Khởi Minh với đội ngũ luật sư, luật gia, chuyên gia cố vấn, đại diện thương mại, cộng tác viên có trình độ, năng lực chuyên môn cao, có kinh nghiệm, kiến thức hiểu biết rộng, kỹ năng tư vấn chuyên nghiệp, đặc biệt rất có trách nhiệm nghề nghiệp trong lĩnh vực tư vấn và tranh tụng trước Tòa án. Công ty Luật Khởi Minh đang quan hệ, hợp tác với khá nhiều công ty luật, văn phòng luật sư khác trong nước với mục đích mang lại cho khách hàng của mình những dịch vụ tư vấn hoàn hảo nhất về các lĩnh vực như: tư vấn lập dự án đầu tư; tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại; tư vấn lao động cho người nước ngoài; tư vấn hợp đồng thương mại quốc tế; tư vấn về bất động sản; bảo chữa, bảo vệ quyền pháp lý; tư vấn về hôn nhân gia đình, về Trọng tài...

Nhìn lại chặng đường phát triển, Công ty Luật Khởi Minh đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ, đáp ứng kịp thời nhu cầu thực tiễn và những mục tiêu hoạt động đề ra ban đầu. Điển hình là trong những năm qua các luật sư của Công ty đã tham gia tư vấn pháp luật, bảo vệ các chủ thể trong những vụ việc trọng điểm có liên quan đến vấn đề hoạt động, kinh doanh, thương mại của nhiều tổ chức, doanh nghiệp như: Ban quản lý Dự án Năng lượng Miền Trung, Công ty Cổ phần Đầu tư Tài chính và Bất động sản Vincon, Công ty TNHH XITO, Công ty xuất khẩu gỗ Khải Thiện, Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Hoàng Gia, Công ty TNHH Thaco-Kia Đà Nẵng, Công ty Quảng cáo Nghệ Thuật

Việt, Công ty cổ phần Quang Châu, Công ty cổ phần An Biên Sài Gòn, Công ty cổ phần Nga Tuấn, Khách sạn Vạn Lợi,...

Hiện nay, Công ty Luật Khởi Minh đang là tổ chức tiên hành tư vấn pháp luật, là đối tác đáng tin cậy của nhiều doanh nghiệp, cơ quan trên cả nước như Công ty cổ phần Cao Su Đà Nẵng, Tập đoàn Lighthouse, Công ty Gas SCT Sài Gòn, TAXI Tiên Sa Đà Nẵng, Công ty cổ phần Thủy điện A Vương, Trường Đại học Đà Nẵng, Khách sạn Trendy, Khách sạn Golden Sea, Công ty TNHH NIC MEDIA, Công ty TNHH Bảo Gia Trân, Công ty Thương mại và xuất nhập khẩu mỹ nghệ Hoàng Bảo, Công ty Cao su ChuPah...; hợp tác đào tạo, giảng dạy với VCCI, các ngân hàng thương mại, các trung tâm đào tạo CEO tại miền Trung...; cộng tác viên của Đài Truyền hình Việt Nam tại Miền Trung trong Chuyên ban “Trả lời thư” ở lĩnh vực pháp luật...

2.1.2. Quy trình thực hiện hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh

Nguyên tắc thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý của công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh là phải dựa trên sự thỏa thuận và thống nhất của các bên trước khi dẫn đến việc ký kết hợp đồng. Trình tự tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh được thực hiện như sau:

2.1.2.1. Đăng ký tư vấn

Khi yêu cầu tư vấn pháp lý, khách hàng trình bày rõ yêu cầu cần tư vấn trong Phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ pháp lý và cung cấp tài liệu kèm theo để làm cơ sở cho Luật sư, chuyên viên tư vấn của công ty nghiên cứu, tiến hành tư vấn. Đồng thời, khách hàng phải thực hiện thủ tục, đóng phí thù lao tư vấn theo Bảng giá dịch vụ trước khi trực tiếp làm việc với Luật sư, chuyên gia.

2.1.2.2. Chuẩn bị tư vấn

Luật sư, chuyên viên pháp lý được phân nhiệm vụ có nghĩa vụ xác định đúng yêu cầu của khách hàng và lĩnh vực cần được tư vấn; nghiên cứu yêu cầu tư vấn và tài liệu do khách hàng cung cấp; có trách nhiệm liên hệ, trao đổi, ấn định thời điểm, giải quyết yêu cầu tư vấn của khách hàng.

2.1.2.3. Tiến hành tư vấn

- Khách hàng trình bày về yêu cầu tư vấn, nội dung vụ việc, thông tin, dữ liệu có liên quan đã nêu trong Phiếu yêu cầu.

- Luật sư, chuyên viên pháp lý trao đổi với khách hàng những thông tin cần thiết để tiến hành tư vấn. Trao đổi và hướng dẫn khách hàng thu thập tài liệu chứng cứ, cung cấp thông tin; Trực tiếp tiến hành thu thập tài liệu chứng cứ thông qua việc tiếp xúc với

các cá nhân, tổ chức, cơ quan có liên quan. Khách hàng có quyền liên hệ luật sư, chuyên viên pháp lý giải đáp về những quy định pháp luật có liên quan đến yêu cầu tư vấn, hướng dẫn khách hàng thực hiện công việc. Thống nhất với khách hàng về phương án giải quyết tranh chấp và lên kế hoạch phối hợp thực hiện.

- Những yêu cầu tư vấn cần phải có thời gian nghiên cứu chuyên sâu, xác minh, kiểm tra, bổ sung tài liệu...hoặc giải đáp bằng văn bản khách hàng sẽ được ấn định thời gian, thông báo, giải quyết trong thời gian đến.

2.2. Thực tiễn hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh

Trong thời gian qua, công ty Luật TNHH Khởi Minh đã thực hiện nhiều hoạt động tư vấn pháp luật cho cá nhân, tổ chức thành công bằng cách đưa ra những giải pháp cụ thể, hữu ích giúp họ bảo vệ được quyền, lợi ích hợp pháp của mình. Ngoài ra, với nỗ lực của mỗi thành viên trong công ty, các mâu thuẫn, xung đột được giải quyết theo một trình tự phù hợp, góp phần giảm thiểu các tranh chấp, giảm bớt tình trạng khiếu kiện tràn lan, kéo dài do hạn chế về hiểu biết pháp luật.

Sau một thời gian thực tập tại công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh, từ những số liệu và thông tin thu thập được qua các báo cáo tình hình hoạt động hàng năm và hồ sơ mà công ty đã tư vấn, tôi có thể phân tích các khía cạnh về tranh chấp kinh doanh, thương mại của các công ty cũng như hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại một cách khoa học, rõ ràng hơn. Cụ thể, thông tin về hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty được thể hiện như sau:

Bảng 1. Báo cáo tình hình hoạt động của công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh giai đoạn 2014 – 2017

Năm	Số vụ việc thực hiện							
	Tổng số vụ việc	Số vụ án tham gia tố tụng					Số vụ việc tư vấn pháp luật (TVPL)	Dịch vụ pháp lý khác
		Tổng số vụ án tham gia tố tụng						
			Hình sự	Dân sự, đất đai	Kinh doanh thương mại	Hành Chính		

2013	55	9	2	4	2	1	26	20
2014	75	20	05	08	05	02	30	25
2015	80	23	04	12	07	00	25	32
2016	95	27	05	13	09	00	31	37
2017	121	33	06	15	11	01	48	40

Trong khoảng từ năm 2013 đến năm 2017, công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh đã tư vấn giải quyết 56 vụ việc tranh chấp kinh doanh, thương mại. Trong đó, tranh chấp về Hợp đồng kinh tế có 45 vụ việc, bao gồm:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa có 28 vụ việc, chiếm 62,22% trên tổng số 45. Tranh chấp này tăng mạnh từ năm 2013 đến năm 2017, từ 2 tranh chấp tăng lên 8 tranh chấp.
- Hợp đồng cung ứng dịch vụ có 9 vụ việc, chiếm 20%. Tranh chấp về hợp đồng cung ứng dịch vụ cũng tăng từ năm 2013 đến nay.
- Hợp đồng bảo hiểm có 3 vụ việc, chiếm 6,67%, ít nhất trong các loại tranh chấp về hợp đồng.
- Hợp đồng hợp tác kinh doanh có 5 vụ việc, chiếm 15,56%. Mặc dù tranh chấp này có tăng nhưng chỉ chiếm phần nhỏ trong tổng số các vụ việc tranh chấp liên quan đến hợp đồng.

Ngoài ra, còn có các tranh chấp khác như tranh chấp nội bộ thành viên công ty (5 vụ việc), tranh chấp liên quan đến thành lập, hoạt động, giải thể công ty (4 vụ việc) và tranh chấp liên quan đến cổ phiếu, trái phiếu (2 vụ việc).

Nhìn chung, đa số các vụ việc mà công ty thực hiện cung cấp dịch vụ tư vấn liên quan đến lĩnh vực kinh doanh thương mại. Nguyên nhân là do các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động thương mại đã dần ý thức được tầm quan trọng của dịch vụ pháp lý, công ty Luật Khởi Minh cũng nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm thu hút các khách hàng tiềm năng trong lĩnh vực này. Phần lớn các tranh chấp kinh doanh, thương mại là về hợp đồng. Các chủ thể tham gia hoạt động thương mại thường gặp nhiều rủi ro do hợp đồng quy định chưa rõ trách nhiệm của các bên. Hoặc cũng có trường hợp một bên tham gia do không đủ năng lực tài chính nên dẫn đến tranh chấp không đáng có.

Qua quá trình tìm hiểu các vụ án mà công ty cung cấp dịch vụ tư vấn, có thể thấy tranh chấp kinh doanh, thương mại xảy ra nhiều và phức tạp, nguyên nhân phát sinh lại rất đa dạng, luật pháp điều chỉnh vẫn còn nhiều bất cập. Để có thể thấy điều đó rõ hơn,

dưới đây là một số vụ tranh chấp tiêu biểu mà công ty Luật Khởi Minh đã tư vấn thành công cho khách hàng:

2.2.1. Vụ tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa giữa công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng và công ty Trách nhiệm hữu hạn Sản xuất – Thương mại – Dịch vụ -Xuất nhập khẩu Kim Huỳnh

Trong vụ án này, công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh thực hiện tư vấn cho công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng. Nội dung vụ việc được tóm tắt như sau:

Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng (Bên mua) và công ty Trách nhiệm hữu hạn Sản xuất – Thương mại – Dịch vụ -Xuất nhập khẩu Kim Huỳnh (Bên bán) đã ký kết hai hợp đồng mua bán hàng hóa số 155B/2014/HĐ-KH vào ngày 28 tháng 10 năm 2014 số lượng 200 tấn cao su SVR 10L và hợp đồng số 162B/2014/HĐ-KH vào ngày 10 tháng 11 năm 2014 số lượng 200 tấn cao su SVR 10L và 120 tấn cao su RSS; thời gian giao hàng được thỏa thuận trong hai hợp đồng lần lượt là ngày 25 tháng 11 năm 2014 và ngày 30 tháng 11 năm 2014. Hai bên thỏa thuận địa điểm giao hàng là tại kho của Bên bán. Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng đã nhận được 155 tấn cao su SVR 10L của hợp đồng thứ nhất, khi số lượng 45 tấn cao su SVR 10L còn lại đang trên đường vận chuyển thì bị bốc cháy vào 3h sáng ngày 16 tháng 11 năm 2014. Được biết, chuyến xe vận chuyển bị bốc cháy bao gồm 45 tấn cao su SVR 10L nói trên và 320 tấn cao su của hợp đồng thứ hai. Bên bán không chịu trách nhiệm cho lô hàng bị cháy trên với lý do số lượng cao su được vận chuyển vào sáng ngày 16 tháng 11 đã được giao cho Bên mua. Do đó, Bên bán cho rằng công ty Cao su Đà Nẵng phải chịu mọi rủi ro về số cao su bị cháy. Tuy nhiên, vào ngày giao hàng cho bên vận chuyển, Bên bán không hề thông báo cho Bên mua, cũng không có mặt của đại diện Bên mua tại kho của Bên bán nên hai bên không ký biên bản giao nhận. Với mâu thuẫn này, công ty Cao su Đà Nẵng đã khởi kiện công ty Kim Huỳnh đòi bồi thường số lượng cao su đã cháy vào ngày 16 tháng 11.

Sau khi nhận được thông tin và yêu cầu tư vấn của công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng, luật sư, chuyên viên pháp lý đã trực tiếp tiếp xúc với các cá nhân, tổ chức, cơ quan có liên quan để tiến hành thu thập thông tin, tài liệu chứng cứ liên quan đến tranh chấp. Luật sư cũng trao đổi riêng với công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng để cung cấp thông tin và hướng dẫn công ty thực hiện những bước đầu nhằm hạn chế rủi ro. Để giải quyết tranh chấp này, luật sư đã phân nhiệm vụ cho các chuyên viên tư vấn nghiên cứu và phân tích các sự kiện và tập trung khai thác các thế mạnh của công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng bằng cách đặt ra các câu hỏi cho công ty như: Ngày Bên bán giao hàng cho người vận chuyển có mặt của Bên mua tại kho của Bên bán không? Lô hàng bị cháy vào thời gian nào, địa điểm nào, lý do bị cháy là gì? Công ty Cao su Đà Nẵng có quan hệ kinh doanh gì với bên vận chuyển không?...

Từ những dữ liệu thu thập được, sau khi công ty Luật Khởi Minh phân tích sự việc đã thống nhất với công ty Cao su Đà Nẵng về phương án giải quyết tranh chấp và lên kế hoạch thực hiện. Cụ thể, luật sư đã đưa ra một vài lập luận bảo vệ công ty Cao su Đà Nẵng như sau: Thời điểm Bên bán giao hàng là vào ngày 16 tháng 11 năm 2014, sớm hơn so với thời điểm thỏa thuận trong hợp đồng. Công ty Cao su Đà Nẵng chỉ nhận hàng sớm khi có hành vi thể hiện ý chí mong muốn nhận hàng sớm (ký biên bản giao nhận tại những thời điểm nhất định trước ngày 30 tháng 11). Tuy nhiên công ty Cao su Đà Nẵng không nhận được bất kỳ thông báo nào và cũng không có đại diện ký biên bản giao nhận tại kho của Bên bán tại thời điểm giao hàng cho bên vận chuyển. Lô hàng bị cháy vào ngày 16 tháng 11, nhưng thời điểm giao hàng theo hợp đồng là sau đó 14 ngày, quá sớm so với ý chí của Bên mua thể hiện trong hợp đồng. Về nguyên tắc, việc giao nhận hàng hóa theo hợp đồng mua bán phải có mặt người đại diện của các bên. Người vận chuyển trong thực tế trong tình huống này không phải là người đại diện hay là người nhận sự ủy nhiệm của Bên mua (vì không có một sự kiện pháp lý nào thể hiện giao dịch thương mại giữa Bên mua và người vận chuyển). Trừ trường hợp Bên mua ký vào biên bản giao nhận hàng đối với một số lượng hàng nhất định thì những lô hàng khác không được xem là nằm trong quyền định đoạt của Bên mua. Khoản 2 Điều 61 LTM 2005 quy định “*rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá không được chuyển cho Bên mua, nếu hàng hoá không được xác định rõ ràng bằng ký mã hiệu, chứng từ vận tải, không được thông báo cho Bên mua hoặc không được xác định bằng bất kỳ cách thức nào khác*”.

Vì vậy, rủi ro mất hàng, hỏng hàng do bị cháy thì Bên bán phải gánh chịu, vì hàng đang dưới quyền sở hữu của Bên bán, đồng thời Bên bán phải giao số lượng cao su còn lại cho Bên mua theo đúng hợp đồng để Bên mua kịp thời sử dụng cho mục đích sản xuất.

Sau khi nghiên cứu hồ sơ vụ việc, có thể thấy rằng vụ án tranh chấp kinh doanh, thương mại này tương đối phức tạp. Bởi lẽ các quy định trong hợp đồng mua bán hàng hóa giữa hai bên chưa được cụ thể, các bên không thỏa thuận rõ ràng trách nhiệm, không giải thích rõ về quyền và nghĩa vụ cũng như thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình. Trách nhiệm nói trên là nghĩa vụ phải thông báo khi giao hàng của Bên bán và kí biên bản xác nhận của Bên mua khi nhận hàng. Đồng thời, tranh chấp còn có sự tham gia của Bên thứ ba là bên vận chuyển. Do đó dẫn đến nhiều cách hiểu khác nhau về trách nhiệm của mỗi bên, gây khó khăn trong việc phân tích, xác định trách nhiệm của các bên để từ đó áp dụng pháp luật một cách triệt để.

Thông qua vụ án, các doanh nghiệp rút ra được nhiều kinh nghiệm trong việc giao kết hợp đồng và sự cần thiết trong việc nhanh chóng giải quyết các tranh chấp phát sinh tránh trường hợp làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Để hạn chế

mâu thuẫn khi thực hiện hợp đồng, các bên nên tìm hiểu, phân tích các rủi ro, xác định rõ quyền và nghĩa vụ. Vụ án cũng khẳng định vai trò của luật sư trong việc tư vấn đàm phán ký kết và thực hiện hợp đồng để tránh những tranh chấp do các bên không thể lường hết được các tình huống phát sinh trên thực tế, cũng như trung gian giải quyết tranh chấp cho các bên đương sự.

2.2.2. Vụ tranh chấp giữa công ty Trách nhiệm hữu hạn KCC Việt Nam và công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Tôn Liên Chiêu

Trong vụ án này, công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh thực hiện tư vấn cho công ty TNHH KCC Việt Nam. Nội dung vụ việc được tóm tắt như sau:

Trong quá trình hoạt động kinh doanh công ty TNHH KCC Việt Nam đã nhiều lần bán hàng (các loại sơn) cho công ty TNHH MTV Tôn Liên Chiêu. Từ ngày 15 tháng 4 năm 2013 đến ngày 26 tháng 6 năm 2013, theo đề nghị của công ty TNHH MTV Tôn Liên Chiêu, thì công ty TNHH KCC Việt Nam đã bán cho công ty TNHH MTV Tôn Liên Chiêu nhiều lô hàng với tổng giá trị 1.949.929.560 đồng. Tuy nhiên, công ty Tôn Liên Chiêu đã không thanh toán số tiền trên cho công ty KCC Việt Nam, vi phạm nghĩa vụ thanh toán của hợp đồng mua bán. Do đó, công ty KCC Việt Nam đã nộp đơn khởi kiện đến Tòa án nhân dân quận Liên Chiêu yêu cầu công ty Tôn Liên Chiêu thanh toán số tiền gốc là 1.949.929.560 đồng và nợ lãi do chậm thanh toán 15 tháng tính từ 30 tháng 6 năm 2014 đến ngày 30 tháng 9 năm 2015 là $1.949.929.560 \text{ đồng} \times 1,5\% \times 15 \text{ tháng} = 438.734.151 \text{ đồng}$. Tổng số tiền yêu cầu là 2.388.663.711 đồng.

Sau khi nhận được yêu cầu cung cấp dịch vụ pháp lý của công ty KCC Việt Nam, luật sư đã tiến hành trao đổi với công ty những thông tin cần thiết để tiến hành tư vấn. Những tài liệu chứng cứ mà luật sư thu thập được trong vụ án này bao gồm hợp đồng được ký kết giữa hai công ty, các hóa đơn giá trị gia tăng trong các lần giao hàng của công ty KCC, thư đề nghị thanh toán, thư đề nghị trả hàng mà công ty KCC Việt Nam gửi tới công ty Tôn Liên Chiêu... Bên cạnh đó, luật sư còn thu thập, xác nhận giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của hai công ty và các giấy tờ nội bộ khác. Qua những tài liệu, chứng cứ thu thập được, luật sư thực hiện tư vấn một số quy định pháp luật có liên quan đến yêu cầu tư vấn và hướng dẫn công ty KCC Việt Nam thực hiện những công việc nhằm giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng và nhẹ nhàng nhất. Cuối cùng, luật sư và công ty KCC Việt Nam đã thống nhất với nhau rằng cần khởi kiện ra Tòa án để yêu cầu công ty Tôn Liên Chiêu thanh toán số tiền gốc và lãi nêu trên.

Tại phiên hòa giải được thụ lý bởi Tòa án nhân dân quận Liên Chiêu, luật sư và các bên đã tiến hành thỏa thuận thành công để giải quyết khoản nợ và thời hạn thanh toán nợ. Trong biên bản hòa giải thành ngày 10 tháng 01 năm 2016, các đương sự đã thỏa

thuận được với nhau về việc giải quyết toàn bộ vụ án, cụ thể: công ty Tôn Liên Chiêu sẽ thanh toán công ty KCC Việt Nam toàn bộ số nợ gốc, không yêu cầu tính lãi. Tuy nhiên, công ty Tôn Liên Chiêu vẫn không cung cấp được tài liệu thể hiện việc đang tiến hành giải quyết khoản nợ phải thanh toán, không đưa ra phương án thanh toán nợ một cách chi tiết. Phải đến lần hòa giải thứ hai sau đó, công ty Tôn Liên Chiêu mới cam kết sẽ trả toàn bộ số tiền nợ gốc nêu trên và không phải thanh toán số tiền lãi suất.

Tranh chấp giữa hai công ty KCC Việt Nam và công ty Tôn Liên Chiêu được giải quyết chỉ trong các phiên hòa giải mà không cần Tòa án nhân dân quận Liên Chiêu mở ra phiên tòa nào. Thỏa thuận giữa các bên dựa trên ý chí tự nguyện, không trái pháp luật và đạo đức xã hội. Thành công trong việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại này đã giảm bớt phần nào thời gian cũng như chi phí của các đương sự và Tòa án, tăng khả năng tái hợp tác giữa hai công ty. Tuy nhiên, trong quá trình tham gia tư vấn, luật sư gặp không ít khó khăn trong việc thu thập các hóa đơn giá trị gia tăng, biên bản đối chiếu công nợ, thư đề nghị thanh toán,... bởi các bên giao nhận hàng hóa vào các khoảng thời gian khác nhau. Công ty Tôn Liên Chiêu đã có lần thanh toán cho công ty KCC Việt Nam nên việc tính tổng tiền nợ gốc và lãi đôi khi xảy ra nhầm lẫn, gây mất thời gian cho luật sư và công ty KCC Việt Nam. Mặc dù hòa giải thành công nhưng công ty Tôn Liên Chiêu không cung cấp tài liệu giải quyết khoản nợ đang thanh toán và phương án trả nợ kịp thời, làm kéo dài thời gian vào các lần hòa giải tiếp theo.

Vụ án trên cho thấy vai trò của luật sư trong việc tìm ra giải pháp tích cực và ôn hòa để giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại là rất quan trọng, nó đòi hỏi luật sư phải là những người giỏi về chuyên môn, vững vàng về nghiệp vụ. Bởi lẽ các doanh nghiệp với hiểu biết pháp luật hạn chế thì khó có thể tự giải quyết mâu thuẫn nhanh chóng, kịp thời và chính xác. Trong quá trình lên kế hoạch giải quyết tranh chấp, luật sư đã dự đoán đúng tình hình, kiểm tra chứng cứ do các bên cung cấp, sắp xếp thông tin và phân tích các thông tin đó. Để khuyến khích các bên hòa giải thành công, luật sư đã cân nhắc kỹ càng các vấn đề về nhận thức và phản ứng của các bên, sau đó phát triển các phương án và lập luận để giải quyết tranh chấp thuận lợi dựa trên các lợi ích của mình.

XEM 320 đề tài tốt nghiệp ngành Luật tại:

<https://baocaothuctap.net/de-tai-bao-cao-thuc-tap-nganh-luat-dan-su-kinh-te-hanh-chinh-hay/>

2.3. Một số nhận xét và đánh giá về thực tiễn hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh

2.3.1. Những thành tựu mà công ty Luật TNHH MTV Khởi Minh đạt được trong hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

Hiện nay, nhu cầu được cung cấp dịch vụ pháp lý của các chủ thể kinh doanh ngày càng tăng lên do các họ đang dần ý thức được tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh sản xuất của mình. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, đòi hỏi các chủ thể kinh doanh phải luôn chú trọng các vấn đề pháp lý trong từng hoạt động phát triển của mình. Nắm bắt được nhu cầu thiết yếu đó, đội ngũ luật sư, các công ty, văn phòng luật sư được thành lập ngày càng gia tăng, sự cạnh tranh giữa các công ty, văn phòng luật sư này cũng diễn ra ngày càng phức tạp. Do đó, với phương châm “Nhiều phẩm chất, một danh dự”, công ty Luật Khởi Minh luôn đặt vấn đề chất lượng phục vụ lên hàng đầu, áp dụng từng loại mức phí phù hợp nhằm thu hút các khách hàng. Công ty Luật Khởi Minh luôn đặc biệt quan tâm đến các khía cạnh mà khách hàng cần ở mình, từ đó các luật sư, chuyên viên tư vấn luôn đầu tư nâng cao kiến thức, kỹ năng nhằm chứng minh chất lượng và uy tín của công ty. Ngoài ra, sự đoàn kết thống nhất trong nội bộ công ty, sự nhiệt tình của các nhân viên đã tạo ra một bầu không khí làm việc hiệu quả cao.

Để hạn chế phát sinh tranh chấp kinh doanh, thương mại, công ty Luật Khởi Minh luôn chú trọng tư vấn cho các doanh nghiệp trong suốt quá trình thành lập, hoạt động và phát triển, cho tới lúc chấm dứt. Luật sư cung cấp dịch vụ pháp lý thông qua tư vấn thường xuyên hoặc theo vụ việc dưới nhiều hình thức. Chẳng hạn, công ty Luật Khởi Minh thực hiện hoạt động tư vấn thành lập doanh nghiệp theo từng mô hình doanh nghiệp phù hợp với khả năng và quy định của pháp luật; tư vấn về Điều lệ công ty, Nội quy lao động và hỗ trợ doanh nghiệp về con dấu và mã số thuế. Riêng về hợp đồng, công ty Luật Khởi Minh tự soạn thảo các hợp đồng mẫu hoặc cùng thương thảo với các khách hàng, tùy theo nhu cầu và khả năng của họ. Điển hình là những lần xem xét và đóng góp ý kiến về các điều khoản của hợp đồng kinh tế cho công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng trước khi công ty này ký kết với các chủ thể khác nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh và hạn chế phát sinh tranh chấp giữa các bên.

Khi có mâu thuẫn trong kinh doanh thương mại, công ty Luật Khởi Minh đã tìm ra những nhưng điểm yếu, thiếu sót của khách hàng và kịp thời tư vấn để khách hàng chỉnh sửa, bổ sung. Các luật sư, chuyên viên tư vấn đã hoàn thành nhiệm vụ thương lượng hòa giải tránh tình trạng mâu thuẫn, tranh chấp đi đến xung đột phải khởi kiện ra Tòa án, gây ra những lãng phí mọi mặt của khách hàng. Trong trường hợp các khách hàng khởi kiện tại Tòa án, luật sư có thể đại diện cho khách hàng tham gia tố tụng bảo vệ quyền, lợi ích

hợp pháp của khách hàng một cách trọn vẹn. Đồng thời, công ty Luật Khởi Minh đã và đang thực hiện nhiều hoạt động tư vấn miễn phí cho khách hàng nhằm nâng cao chất lượng, hình ảnh và thương hiệu của mình đến các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động kinh doanh thương mại.

Cùng với địa điểm đặt trụ sở thuận lợi, dễ tìm kiếm ngay tại quận nội thành Thanh Khê, cơ sở vật chất của công ty Luật Khởi Minh cũng rất hiện đại, đầy đủ. Các thiết bị làm việc như máy vi tính, máy in, bàn ghế, tủ đựng hồ sơ, tài liệu và bảng hiệu được công ty quan tâm đầu tư, mua sắm đầy đủ, góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho công việc của từng nhân viên trong công ty.

2.3.2. Một số bất cập trong quá trình tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

2.3.2.1. Bất cập trong thực tiễn áp dụng pháp luật

Bên cạnh một số hạn chế của các doanh nghiệp và hạn chế của công ty Luật Khởi Minh, quá trình giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại còn tồn tại nhiều bất cập trong pháp luật về kinh doanh thương mại. Một số quy định của LTM 2005, BLDS 2015, BLTTDS 2015 và các văn bản hướng dẫn còn khó hiểu, không rõ ràng, đôi khi chồng chéo nhau dễ nhầm lẫn... gây khó khăn cho các cá nhân, doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thương mại và cả cơ quan quản lý Nhà nước trong quá trình áp dụng, thậm chí cản trở quyền kinh doanh của thương nhân. Đó là:

Khoản 1 Điều 3 Luật Thương mại 2005 quy định tương đối cặn kẽ khái niệm về hoạt động thương mại: *“Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác”*. Tuy nhiên, việc giải thích thuật ngữ hoạt động thương mại trong Luật Thương mại 2005 không tương thích với quy định về tranh chấp kinh doanh, thương mại được quy định tại Điều 30 BLTTDS 2015. Mặc dù hai khái niệm trong hai văn bản này đều hướng đến hành vi kinh doanh thương mại, nhưng chính sự khác biệt trong cách gọi này đã gây không ít khó khăn trong cách hiểu và xác định hoạt động kinh doanh thương mại cũng như xác định thẩm quyền giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại.

Ngoài ra, việc phân biệt đâu là hành vi dân sự, đâu là hành vi kinh doanh thương mại cũng gặp nhiều bất cập. Khoản 3 Điều 1 LTM 2005 quy định *“Hoạt động không nhằm mục đích sinh lợi của một bên trong giao dịch với thương nhân thực hiện trên lãnh thổ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam trong trường hợp bên thực hiện hoạt động không nhằm mục đích sinh lợi đó chọn áp dụng Luật này”*. Trong trường hợp này, LTM 2005 cho phép bên không phải là thương nhân và thực hiện hành vi không nhằm mục

đích sinh lợi lựa chọn áp dụng LTM hay BLDS. Như vậy, nếu bên không phải là thương nhân và không nhằm mục đích sinh lợi lựa chọn áp dụng LTM 2005 thì liệu tranh chấp này là tranh chấp dân sự hay tranh chấp kinh doanh, thương mại? Đồng thời, phạm vi áp dụng của Luật Thương mại 2005 cũng chưa hợp lý, còn chưa “quét” hết các chủ thể hoạt động kinh doanh thương mại trong những trường hợp như cá nhân hoạt động thương mại với bên không phải là thương nhân hoặc hợp đồng giữa cá nhân hoạt động thương mại với nhau hay cá nhân hoạt động thương mại với người tiêu dùng...⁽²⁰⁾. Bất cập này sẽ dẫn đến hậu quả là làm những chủ thể tham gia hoạt động kinh doanh thương mại cũng như các bên có liên quan có một cách hiểu sai lệch khi xác định hành vi kinh doanh thương mại, đồng thời cũng xác định sai thẩm quyền của cơ quan tài phán.

Thêm nữa, việc áp dụng quy định của Bộ luật dân sự và các luật chuyên ngành còn gây nhiều lúng túng khi giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại. Điều 30 Bộ luật Tố tụng dân sự 2015 quy định về các tranh chấp về kinh doanh thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án rất đa dạng, phức tạp, liên quan đến nhiều lĩnh vực kinh tế, trong đó có những hoạt động được điều chỉnh bởi Bộ luật dân sự 2015, vừa được điều chỉnh bởi Luật chuyên ngành. Chính vì lý do này mà việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại còn gặp nhiều vướng mắc khi áp dụng quy định của Bộ luật dân sự và quy định của Luật chuyên ngành như Luật Thương mại (thường xảy ra khi giải quyết các tranh chấp về hợp đồng mua bán tài sản đã được quy định trong Bộ luật Dân sự), hợp đồng mua bán hàng hóa (được quy định trong Luật Thương mại), về hợp đồng dịch vụ (quy định trong Bộ luật Dân sự), hợp đồng cung ứng dịch vụ (được quy định trong Luật Thương mại), hợp đồng liên kết, liên doanh hợp đồng hợp tác kinh doanh... theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Luật Đầu tư, hợp đồng bảo hiểm (được quy định trong Bộ luật Dân sự), hợp đồng bảo hiểm (quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm)... Vướng mắc ở đây là trường hợp nào thì áp dụng quy định của Bộ luật Dân sự, trường hợp nào thì áp dụng quy định của Luật chuyên ngành? Sự chồng chéo và thiếu tính nhất quán đó ắt phải dẫn đến một hậu quả, đó là đưa ra những phán quyết thiếu khách quan, ảnh hưởng đến quyền lợi của những người tham gia tố tụng⁽²¹⁾.

2.3.2.2. Về phía doanh nghiệp:

Trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp chắc chắn sẽ gặp nhiều khó khăn, vướng mắc liên quan đến pháp luật về doanh nghiệp, cạnh tranh, hải quan, thuế, phí, lệ

²⁰. Phan Thu, *Cần sửa đổi Luật Thương mại*,

<http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/can-sua-doi-luat-thuong-mai-20151016230509203.chn>, ngày truy cập 4.4.2020.

²¹. Dân Kinh tế, *Thực tiễn hoạt động giải quyết tranh chấp ở Việt Nam trong thời gian qua*,

<http://www.dankinhhte.vn/thuc-tien-hoat-dong-giai-quyet-tranh-chap-o-viet-nam-trong-thoi-gian-qua/>, ngày truy cập 9.4.2020.

phí; pháp luật về môi trường, đất đai, kinh doanh bất động sản; pháp luật về bảo hiểm, lao động;... Hiện nay các doanh nghiệp đã chú trọng đến vấn đề pháp lý hơn trong hoạt động kinh doanh thương mại của mình. Tuy nhiên không phải chủ doanh nghiệp nào cũng ý thức được điều đó:

Thứ nhất, số lượng doanh nghiệp mới thành lập tăng nhanh đồng nghĩa với việc nhu cầu tư vấn về pháp luật của các doanh nghiệp cũng tăng theo. Theo số liệu thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hiện Việt Nam có từ 97 - 99% là doanh nghiệp vừa và nhỏ, đây là các doanh nghiệp gặp khó khăn khi tiếp cận pháp luật. Trong số này, mới có khoảng 40% doanh nghiệp sử dụng dịch vụ pháp lý, kết quả cho thấy các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ pháp lý sản xuất kinh doanh ngày càng có hiệu quả hơn⁽²²⁾. Thực tiễn cho thấy, sự hiểu biết về pháp luật kinh doanh thương mại và nhận thức về những rủi ro pháp lý trong hoạt động kinh doanh thương mại của các doanh nghiệp còn chưa cao. Bởi lẽ các doanh nghiệp vẫn luôn thờ ơ trước pháp luật, do đó không nắm được các quy định về pháp luật liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Kể cả các doanh nghiệp có bộ phận pháp chế nhưng cũng chưa ý thức được hết những rủi ro pháp lý trong hoạt động kinh doanh thương mại. Hơn nữa, trong hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam chưa tiếp xúc thường xuyên nên chưa có nhiều kinh nghiệm, năng lực tài chính thấp, đồng thời vẫn chưa sử dụng hiệu quả dịch vụ pháp lý nên chưa có khả năng thương lượng để giải quyết các tranh chấp với các đối tác nước ngoài.

Thứ hai, thời gian gần đây, các doanh nghiệp Việt Nam thường xuyên gặp nhiều khó khăn, thiệt thòi trong các vụ tranh chấp kinh doanh, thương mại có tính chất phức tạp, đặc biệt là những tranh chấp có yếu tố nước ngoài. Nguyên nhân là do phần lớn các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ nên họ chưa đủ điều kiện để tiếp cận với một hệ thống pháp luật còn nhiều bất cập, chưa được hoàn thiện như hiện nay. Đồng thời những doanh nghiệp này không am hiểu pháp luật trong nước, pháp luật nước ngoài cũng như các điều ước quốc tế, không chú trọng vào công tác pháp chế trong nội bộ doanh nghiệp. Ngoài ra chỉ khi nào hoạt động kinh doanh xảy ra tranh chấp thì doanh nghiệp mới tìm hiểu nên chưa có thói quen sử dụng dịch vụ pháp lý như một công cụ hữu hiệu. Do không lường trước được hậu quả, các doanh nghiệp thường không dự trù kinh phí cho dịch vụ tư vấn pháp luật, thuê luật sư hoặc nhân viên pháp chế. Vì vậy khi có tranh chấp kinh doanh, thương mại xảy ra, thiệt hại của các doanh nghiệp thường rất lớn và phải tốn nhiều thời gian, chi phí hơn để giải quyết.

²². Vũ Lê, *Nâng cao hiệu quả hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp*, <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2017-09-08/nang-cao-hieu-qua-ho-tro-phap-ly-cho-doanh-nghiep-47555.aspx>, ngày truy cập 08/3/2020.

Thứ ba, ngoài nguyên nhân từ những hạn chế của các doanh nghiệp thì còn có những nguyên nhân do sự thay đổi, biến động của các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh thương mại. Những quy định trong các văn bản này thường có sự trùng lặp, chồng chéo hoặc mâu thuẫn nhau nên các doanh nghiệp không thể nắm vững được khi thực hiện hoạt động kinh doanh thương mại của mình. Do đó nhu cầu cần được hỗ trợ pháp lý của các doanh nghiệp ngày càng tăng lên, đồng thời họ cũng cần có sự hỗ trợ, quan tâm từ phía Nhà nước thông qua hoạt động hỗ trợ pháp lý.

Từ thực tiễn hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại nêu trên, có thể thấy được để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thương mại của doanh nghiệp Việt Nam thì vấn đề cấp thiết là nâng cao năng lực phòng tránh và giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần nâng cao nhận thức của mình về các rủi ro trong hoạt động kinh doanh, hạn chế phát sinh tranh chấp hoặc bổ sung những biện pháp để giải quyết nếu có tranh chấp phát sinh.

2.3.2.3. Về phía công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh

Mặc dù công ty Luật Khởi Minh gặt hái được nhiều thành công trong hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, nhưng hiện nay vẫn còn nhiều hạn chế mà công ty vẫn đang cố gắng hoàn thiện. Cụ thể:

Thứ nhất, đội ngũ luật sư, chuyên viên tư vấn luôn năng động, nhiệt huyết trong các hoạt động của công ty. Tuy nhiên, một số cá nhân còn khá non trẻ trong nghề, kiến thức chuyên môn về kinh doanh thương mại cũng như kinh nghiệm giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại là chưa nhiều. Đặc biệt là trong giai đoạn hội nhập hiện nay, nhiều cá nhân, doanh nghiệp trong nước đã đẩy mạnh đầu tư hợp tác kinh doanh với nhiều đối tác nước ngoài nên nhu cầu hỗ trợ pháp lý của họ rất lớn. Trong khi đó, đội ngũ nhân viên của công ty vẫn còn hạn chế về trình độ ngoại ngữ, thiếu những kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực đầu tư, kinh doanh, thương mại sở hữu trí tuệ, tài chính ngân hàng, thương mại quốc tế, giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại quốc tế cũng như kỹ năng tư vấn, giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại quốc tế. Nguyên nhân là do các luật sư, chuyên viên pháp lý của công ty chỉ được tập sự, học việc ở các công ty luật, văn phòng luật sư cung cấp dịch vụ chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh thương mại trong nước. Ít có cơ hội tiếp xúc, thực hành nghề nghiệp trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Do đó, trong thời gian qua, công ty vẫn chưa thực sự tự tin cung cấp dịch vụ tư vấn đối với đối với phần lớn các vụ tranh chấp kinh doanh, thương mại quốc tế.

Thứ hai, nhiều tranh chấp kinh doanh, thương mại mặc dù đã được các luật sư, chuyên viên tư vấn thực hiện hết những công việc cần thiết, vận dụng hết khả năng và kiến thức của mình nhưng kết quả lại không như mong muốn của khách hàng. Ngoài ra

còn có những trường hợp xuất hiện những nhân tố mới phát sinh trong vụ việc và luật sư, chuyên viên tư vấn không thể lường trước được. Nguyên nhân là do các chủ thể trong tranh chấp chưa cung cấp thực sự đầy đủ và trung thực những thông tin mà luật sư cần, đồng thời những hậu quả của tranh chấp xảy ra quá lớn, không có khả năng khắc phục một cách triệt để và toàn diện.

Thứ ba, bên cạnh những hạn chế về kiến thức pháp luật, trình độ ngoại ngữ cũng như những kỹ năng tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, công ty Luật Khởi Minh vẫn chưa đi sâu vào phát triển hình ảnh, thương hiệu trên trang web trực tuyến và các trang mạng xã hội. Hiện nay, công ty Luật Khởi Minh đang đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng cao do nhu cầu ngày càng phức tạp của con người và xã hội cùng với sự gia tăng của các công ty luật, văn phòng luật sư. Do đó, việc quảng bá hình ảnh đối với công ty đóng vai trò quan trọng và thiết yếu giúp công ty phát triển thương hiệu và nâng cao doanh thu của mình. Bởi lẽ, quảng bá hình ảnh tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận công ty dễ dàng hơn, nâng cao khả năng sử dụng dịch vụ của công ty, đồng thời giúp công ty tìm kiếm được các khách hàng mục tiêu. Tuy vậy, việc đầu tư vào quảng bá hình ảnh tại công ty Luật Khởi Minh vẫn chưa được chú trọng, số lượng khách hàng hiện có chủ yếu dựa trên các mối quan hệ quen biết và thông tin truyền nhau từ các khách hàng mà công ty đã tư vấn thành công.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH DOANH, THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY LUẬT TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN KHỞI MINH

Tranh chấp kinh doanh, thương mại phát sinh từ nhiều nguyên nhân khác nhau, bao gồm nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan. Từ tính đa dạng của các nguyên nhân này mà các tranh chấp xảy ra khá thường xuyên giữa các cá nhân, tổ chức hoạt động kinh doanh thương mại. Vì vậy, việc nghiên cứu, đưa ra những kiến nghị nhằm hạn chế phát sinh tranh chấp và nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp là điều cấp thiết. Để khắc phục những hạn chế và bất cập nêu trên, tôi xin đưa ra một số kiến nghị như sau:

3.1. Kiến nghị hoàn thiện pháp luật

Hiện nay, trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, tranh chấp kinh doanh, thương mại giữa các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động thương mại xảy ra khá thường xuyên. Do vậy, để hạn chế phát sinh các tranh chấp, tạo điều kiện cho hoạt động thương mại được phát triển bền vững thì phải không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp luật nói chung và pháp luật thương mại nói riêng cho phù hợp với xu thế phát triển của quốc gia.

Thứ nhất, nên sửa đổi thuật ngữ “tranh chấp kinh doanh, thương mại” được quy định tại Bộ luật tố tụng dân sự 2015 sao cho bao quát và tương thích với thuật ngữ “kinh doanh” trong Luật Doanh nghiệp 2014 và thuật ngữ “tranh chấp trong thương mại” được sử dụng trong Luật Thương mại 2005. Từ ngữ về khái niệm đồng nhất như vậy sẽ góp phần giúp các chủ thể tham gia hoạt động thương mại áp dụng pháp luật về thương mại dễ dàng hơn.

Thứ hai, khi các tranh chấp kinh doanh, thương mại thuộc sự điều chỉnh của nhiều văn bản quy phạm khác nhau, theo Điều 4 Luật Thương mại 2005 về áp dụng Luật Thương mại và pháp luật có liên quan thì sẽ áp dụng Luật Thương mại và pháp luật có liên quan trong việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại:

“1. Hoạt động thương mại phải tuân theo Luật thương mại và pháp luật có liên quan.

2. Hoạt động thương mại đặc thù được quy định trong luật khác thì áp dụng quy định của luật đó.

3. Hoạt động thương mại không được quy định trong Luật thương mại và trong các luật khác thì áp dụng quy định của Bộ luật dân sự.”

Vì Luật Thương mại 2005 là luật riêng áp dụng cho hoạt động thương mại nên hoạt động trong lĩnh vực thương mại phải tuân theo Luật Thương mại. Đối với những hoạt động thương mại thuộc ngành riêng biệt được quy định trong các văn bản quy phạm pháp luật khác thì áp dụng quy định của luật đó. Ví dụ, đối với các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng đại lý bảo hiểm thì trước tiên phải áp dụng các quy định điều chỉnh quan hệ hợp đồng đại lý bảo hiểm được quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 (sửa đổi, bổ sung năm 2010). Trường hợp Luật Thương mại 2005 hoặc các văn bản quy phạm pháp luật khác không điều chỉnh đến hoạt động thương mại nào thì áp dụng quy định chung của Bộ luật dân sự. Như vậy, những vấn đề mà Luật Kinh doanh bảo hiểm không điều chỉnh thì áp dụng Luật Thương mại, những vấn đề gì mà Luật Thương mại không điều chỉnh thì tiếp tục áp dụng Bộ luật dân sự⁽²³⁾.

Thứ ba, pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại ở Việt Nam hiện nay nằm rải rác trong rất nhiều văn bản pháp luật khác nhau với hiệu lực pháp lý cao thấp cũng khác nhau nhưng chưa tạo ra được sự thống nhất và tính hệ thống. Sự khác nhau này gây không ít khó khăn trong việc xác định loại tranh chấp là tranh chấp kinh doanh, thương mại hay tranh chấp dân sự, do đó việc xác định thẩm quyền giải quyết tranh chấp rất dễ nhầm lẫn. Trên thực tế, nếu không quy định một cách rạch ròi giữa Luật Thương mại và Bộ luật Tố tụng dân sự, ngay cả các cơ quan chức năng cũng gặp rắc rối khi phán quyết các vụ kiện liên quan đến tranh chấp kinh doanh, thương mại. Vì vậy, cần hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh thương mại của doanh nghiệp, tổ chức và hoạt động của các tổ chức tư pháp và hỗ trợ tư pháp.

Thứ tư, việc nội luật hóa các quy định pháp lý quốc tế về tranh chấp kinh doanh, thương mại là điều không thể thiếu trong giai đoạn hệ thống pháp luật quốc gia đang dần hoàn thiện. Các xung đột pháp luật cần được sửa đổi, bổ sung phù hợp nhằm tạo sự cân bằng, hài hòa giữa pháp luật quốc gia và pháp luật quốc tế, góp phần đưa lợi ích quốc gia nói chung và tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động thương mại nói riêng ngày càng phát triển.

Điều quan trọng hơn là phải điều chỉnh các quy định phù hợp để thực hiện pháp luật nói chung và pháp luật về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại nói riêng. Có như vậy mới góp phần làm cho các doanh nghiệp tự tin và linh hoạt hơn trong hoạt động kinh doanh thương mại.

Đối với hệ thống tư pháp và hỗ trợ tư pháp, cần nâng cao năng lực của các Tòa án trong việc giải quyết các tranh chấp kinh doanh, thương mại, đặc biệt là thương mại quốc

²³. Phạm Thị Hồng Đào, *Áp dụng pháp luật trong việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại tòa án và kiến nghị*, <http://moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/nguyen-cuu-trao-doi.aspx?ItemID=1905>, ngày truy cập 9.4.2020.

tế; tăng cường các thiết chế giải quyết tranh chấp bổ sung, nâng cao năng lực của các Trọng tài viên, hòa giải viên; tăng cường đội ngũ luật sư và nâng cao năng lực tư vấn, tranh tụng trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

3.2. Kiến nghị hạn chế tranh chấp kinh doanh, thương mại giữa các doanh nghiệp

Trong hoạt động kinh doanh thương mại, các chủ thể tham gia phải luôn cẩn trọng ngay từ những bước đi đầu tiên, tránh tình trạng xảy ra tranh chấp mới bắt đầu áp dụng dịch vụ tư vấn pháp lý. Để làm được điều đó, các doanh nghiệp phải thận trọng khi đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng. Hợp đồng được xem là cơ sở tiên quyết để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên. Đồng thời, khi có tranh chấp xảy ra thì Trọng tài, Tòa án hay bất kì cơ quan giải quyết tranh chấp nào khác cũng dựa trên hợp đồng để giải quyết. Vì vậy, hợp đồng nên chứa đựng những điều khoản cụ thể, chặt chẽ, rõ ràng mới có thể hạn chế được tranh chấp. Trong quá trình đàm phán ký kết hợp đồng, các bên tham gia nên xác định lợi ích hợp tác, thống nhất ý chí giữa các bên nhằm tránh những mâu thuẫn, buộc các bên luôn có trách nhiệm trong việc thực hiện hợp đồng.

Trước khi tiến hành ký kết hợp đồng, việc tìm hiểu kỹ càng những thông tin về đối tác là việc làm cần thiết. Bởi lẽ, không ít các trường hợp doanh nghiệp gặp phải đối tác đang gặp khó khăn về tài chính, hoặc không có trách nhiệm thực hiện đúng hợp đồng, dẫn đến nhiều rủi ro không đáng có. Do đó, các doanh nghiệp nên tìm hiểu tình hình tài chính, uy tín hợp tác và lịch sử giao dịch trên thị trường của đối tác. Từ đó có thể xác định thiện chí hợp tác cũng như khả năng thực hiện nghĩa vụ của đối tác so với những thỏa thuận trong hợp đồng.

Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng cần phải nghiên cứu, nâng cao trình độ pháp lý của mình trong hoạt động kinh doanh thương mại. Các doanh nghiệp nếu biết sử dụng dịch vụ pháp lý hoặc áp dụng công tác pháp chế ngay từ khi bắt đầu hoạt động có thể giảm thiểu những rủi ro trong phạm vi hoạt động của mình, sẵn sàng đối mặt với những sự cố phát sinh, hạn chế được những tổn thất về mọi mặt. Do đó trong các văn bản giao dịch cũng như từng bước đi hoạt động kinh doanh thương mại của mình, doanh nghiệp nên tạo thói quen sử dụng các dịch vụ pháp lý kể từ khi thành lập để tránh những tranh chấp không cần thiết có thể xảy ra.

3.3. Kiến nghị nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh

Nghiên cứu về hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh cho thấy thời gian vừa qua công ty đã đạt được một số thành tựu đáng kể, nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số hạn chế nhất định. Là

một sinh viên thực tập tại công ty, bài báo cáo này tuy chỉ mới xem xét tình hình hoạt động của công ty ở một khía cạnh nhỏ trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, nhưng từ những thành tựu và hạn chế nêu trên, tôi xin đưa ra một số kiến nghị nhằm khắc phục những hạn chế trong hoạt động giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh như sau:

3.3.1. Kiến nghị nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh

Để nâng cao hiệu quả hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại thì chất lượng đội ngũ nhân viên là vấn đề được ưu tiên hàng đầu. Công ty nên thực hiện công tác bồi dưỡng thường xuyên nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cũng như kỹ năng hành nghề luật sư. Về trình độ chuyên môn, luật sư, chuyên viên pháp lý cần nắm vững pháp luật điều chỉnh hoạt động thương mại, không chỉ nắm vững Luật Doanh nghiệp, Luật Thương mại mà còn phải áp dụng, vận dụng rất nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác như Bộ luật Dân sự, Bộ luật Lao động, Luật đất đai, Luật phá sản, các văn bản pháp luật về thuế, các văn bản pháp luật chuyên ngành (Luật Kinh doanh bất động sản, Luật chứng khoán,...), ngoài ra còn phải áp dụng các Điều ước quốc tế (các cam kết gia nhập WTO, Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, Hiệp định thương mại song phương,...), tập quán quốc tế (Incoterms 2000, 2010; UCP 600,...). Về kỹ năng tư vấn, đặc biệt là kỹ năng tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, đội ngũ nhân viên cần đáp ứng các kỹ năng cơ bản như kỹ năng tiếp xúc khách hàng, tìm hiểu nhu cầu tư vấn; kỹ năng thỏa thuận hợp đồng dịch vụ pháp lý; kỹ năng xác định vấn đề pháp lý và xác định luật áp dụng, kỹ năng trả lời tư vấn,....

Trong giai đoạn hoạt động thương mại Việt Nam được đẩy mạnh cả trong và ngoài nước, nhu cầu về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế là rất cao. Về lâu dài, công ty nên phối hợp với các luật sư, công ty luật quốc tế để trao đổi kinh nghiệm và chuyên môn về pháp luật thương mại quốc tế. Đồng thời, luật sư, chuyên viên pháp lý của công ty cũng nên coi trọng việc nâng cao kỹ năng tiếng Anh, đặc biệt là tiếng Anh chuyên ngành luật để áp dụng văn bản pháp luật của những quốc gia khác cũng như Điều ước quốc tế, tập quán quốc tế một cách hiệu quả hơn.

Ngoài công tác bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng, đội ngũ nhân viên cần phải trau dồi ngoại ngữ chuyên ngành, luôn cập nhật kiến thức mới cũng như việc truyền đạt thông tin, trao đổi kinh nghiệm hành nghề thường xuyên. Đồng thời, khả năng sử dụng các công cụ trực tuyến qua mạng internet để tìm kiếm các văn bản pháp luật cũng cần được trau dồi. Bên cạnh những văn bản pháp luật, những nhìn nhận về các vụ án, quy định của pháp luật cũng như dự thảo luật được truyền tải trên mạng đều rất cần thiết cho luật sư nhằm nâng cao kiến thức pháp luật của mình. Việc sử dụng các văn bản pháp luật trực

tuyến giúp luật sư dễ dàng hệ thống hóa các văn bản pháp luật liên quan, tra cứu hiệu lực của văn bản,... đảm bảo tính nhanh chóng và chính xác khi cung cấp dịch vụ tư vấn.

Một luật sư nếu có trình độ chuyên môn cũng như kỹ năng hành nghề cao nhưng tư cách và thái độ ứng xử không tốt thì hiệu quả công việc sẽ bị ảnh hưởng. Thông thường, tính chuyên nghiệp của luật sư thường đi đôi với quy tắc ứng xử hàng ngày, thể hiện qua công việc cũng như trong cuộc sống. Do vậy, các thành viên trong công ty nên được bồi dưỡng đạo đức nghề nghiệp, học tập những quy tắc đạo đức và ứng xử nghề nghiệp của luật sư do Hội đồng Luật sư toàn quốc ban hành, không nên phân biệt trình độ, năng lực hay thâm niên nghề nghiệp. Một luật sư thường xuyên được bồi dưỡng đạo đức nhất định sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng, góp phần giảm thiểu những tranh chấp không đáng có.

Với đội ngũ nhân viên am hiểu pháp luật, kỹ năng, đạo đức và ứng xử nghề nghiệp toàn diện thì công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh sẽ hạn chế được những khó khăn, bất lợi nêu trên. Chất lượng nguồn nhân lực được nâng cao sẽ thu hút sự quan tâm của khách hàng, giúp cho các đối tác, khách hàng yên tâm hơn khi hợp tác làm việc với công ty. Ngoài ra, công ty cũng cần tăng cường hơn nữa trình độ chuyên môn hóa trong công việc, tạo sự linh hoạt, kết nối chặt chẽ giữa các thành viên. Mọi người cùng nhau hợp tác với tinh thần làm việc cao như vậy sẽ giúp hoạt động tư vấn thực hiện hiệu quả, hoàn thiện hơn.

3.3.2. Kiến nghị nâng cao thương hiệu của công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh

Trong giai đoạn phát triển với mục đích nâng cao chất lượng, công ty Luật Khởi Minh nên đa dạng hoá các loại hình dịch vụ tư vấn nhằm cung cấp đầy đủ hơn nữa nhu cầu từ phía các chủ thể kinh doanh. Để thực hiện được điều đó, thay vì chỉ cung cấp những dịch vụ đang có, công ty nên tìm hiểu nhu cầu thị trường và cân nhắc cung cấp những dịch vụ mà chủ thể kinh doanh cần. Mặc dù đã có nhiều hoạt động tư vấn miễn phí cho các cá nhân và tổ chức trong hoạt động kinh doanh, công ty cũng nên chủ động tiếp xúc với họ hơn nữa, nhằm đẩy mạnh nhu cầu và tạo thói quen sử dụng dịch vụ pháp lý cho các chủ thể.

Ngoài ra, chú trọng quảng bá hình ảnh công ty trên trang web trực tuyến cũng như các trang mạng xã hội là điều cần thiết nhằm nâng cao uy tín và thu hút một bộ phận khách hàng. Thông qua cách thức quảng bá này, khách hàng dựa trên nhu cầu thực tế của mình, chủ động tìm đến các công ty nhiều hơn. Đồng thời, luật sư và các chuyên viên tư vấn sẽ được toàn quyền chọn cho mình phương thức cũng như các luận cứ bào chữa hay

bảo vệ quyền lợi cho khách hàng gần như một cách tuyệt đối. Điều này sẽ đảm bảo quyền, lợi ích của khách hàng sẽ được bảo vệ một cách triệt để và công tâm nhất. Ngoài ra, quảng bá hình ảnh còn tạo môi trường hợp tác giữa các luật sư, các văn phòng luật và các công ty luật, hướng tới cung cấp những dịch vụ pháp lý tốt nhất cho khách hàng, đồng thời mở rộng nguồn khách hàng tiềm năng. Điều này đòi hỏi công ty cần có giải pháp hữu hiệu, phổ biến một cách rộng rãi, nhằm nâng cao sự năng động, sáng tạo của công ty đối với hoạt động quảng bá hình ảnh, dịch vụ của mình.

PHẦN KẾT LUẬN

Trong kinh doanh thương mại, tranh chấp tồn tại như một thứ tất yếu: có thể ở dạng tranh chấp hiện tại, cần phải giải quyết hoặc tranh chấp trong tương lai. Dù hệ thống pháp luật có hoàn chỉnh đến đâu thì tranh chấp vẫn có thể xảy ra, nhất là các tranh chấp có mối quan hệ phức tạp, bởi các bên không phải lúc nào cũng tuân thủ nghiêm chỉnh pháp luật. Trong hoạt động thương mại, tranh chấp giữa các chủ thể là điều khó tránh khỏi, có thể là những tranh chấp ở hiện tại cần phải giải quyết, cũng có thể là những tranh chấp trong tương lai. Do vậy, kỹ năng áp dụng pháp luật trong việc giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại cần được nâng cao hơn, triệt để hơn, đưa ra những giải pháp tích cực nhằm hạn chế tranh chấp xảy ra là điều cần thiết. Với nhận thức sâu sắc rằng tranh chấp kinh doanh, thương mại sẽ ảnh hưởng không tốt đến sự ổn định chính trị - xã hội, nhất là trong giai đoạn mở rộng nền kinh tế thị trường thì việc nghiên cứu tìm ra các nguyên nhân nảy sinh tranh chấp để trên cơ sở đó tìm ra các giải pháp ngăn ngừa hoặc hạn chế các nguyên nhân này có ý nghĩa rất quan trọng nhằm bảo vệ tính ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Trên cơ sở lý luận, qua thực tiễn nghiên cứu hoạt động tư vấn giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại tại công ty Luật Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Khởi Minh, tác giả đã chỉ ra những thành tựu, hạn chế cũng như nguyên nhân của hạn chế, từ đó mạnh dạn đưa ra các quan điểm cũng như các kiến nghị. Trước khi thực hiện bất kì hoạt động nào trong thương mại, các chủ thể chắc chắn không bao giờ muốn tranh chấp phát sinh. Tuy nhiên, nó vẫn có thể xảy ra do những nguyên nhân chủ quan và khách quan. Chính vì vậy, để hạn chế phát sinh tranh chấp kinh doanh, thương mại, các cá nhân, tổ chức nên thường xuyên sử dụng dịch vụ tư vấn pháp lý ngay từ khi từ khâu giao dịch, ký kết hợp đồng.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO XEM THÊM TẠI

<https://baocaothuctap.net/danh-muc-tai-lieu-tham-khao-bao-cai-thuc-tap/>

**XEM THÊM CÁC BÀI BÁO CÁO TỐT NGHIỆP TẠI CÔNG TY
LUẬT, VĂN PHÒNG:**

<https://baocaothuctap.net/de-tai-bao-cai-thuc-tap-tai-cong-ty-luat/>

CÁC BẠN CÓ NHU CẦU VIẾT BÀI TRỌN GÓI HOÀN TOÀN LIÊN HỆ ZALO:

<https://zalo.me/0909232620>

XEM QUA VỀ DỊCH VỤ TẠI: <https://baocaothuctap.net/>