

VẤN ĐỀ BỒI THƯỜNG THIỆT HẠI TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

*Tăng Văn Nghĩa**

I. Tinh bức xúc của vấn đề đòi bồi thường thiệt hại trong thương mại quốc tế

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp xuất khẩu (DNXX) hàng hoá phải đương đầu với một vấn đề nhức nhối trong thương mại quốc tế là việc đòi bồi thường thiệt hại không thoả đáng¹ từ phía người nhập khẩu nước ngoài, đặc biệt là khi xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

Là một trong những thị trường tiềm năng nhập khẩu hàng hoá lớn nhất thế giới, thị trường Mỹ không chỉ đặc biệt hấp dẫn các nhà xuất khẩu ở các nước công nghiệp phát triển mà cả đối với các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển. Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam đang hướng tới tiếp cận và liên tục đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Mỹ. Nhất là sau khi Hiệp định thương mại Việt-Mỹ (BTA) đã được Tổng thống Bush ký duyệt và Hạ nghị viện và Thượng nghị viện thông qua. Về phía Việt Nam, ngày 28/11 vừa qua Quốc hội cũng đã biểu quyết thông qua Hiệp định này. Sau khi hai nước trao đổi công hàm để chính thức triển khai BTA, hàng hoá

của các DNXX Việt Nam xuất sang Mỹ sẽ ngay lập tức nhận được ưu đãi thuế quan, với mức thuế trung bình chỉ còn trên dưới 3%, thay vì 40% như hiện nay. Mặt khác, BTA là cơ sở pháp lý căn bản cũng như đảm bảo quyền lợi của các DNXX Việt Nam trong buôn bán với phía Mỹ. Đây là cơ hội rất tốt, đồng thời cũng là thách thức rất lớn đối với các DNXX, khi họ muốn đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường tiềm năng nhất thế giới này. Mặc dù là thị trường đầy hứa hẹn, nhưng khi hướng tới nó, các DNXX Việt Nam non trẻ không thể không tính đến những rủi ro, trong đó có việc đòi bồi thường quá mức hay xảy ra khi kinh doanh ở thị trường này. Nhiều vụ việc đòi bồi thường thiệt hại không thoả đáng trong buôn bán mà các luật sư Mỹ đã tiến hành đối với các bị đơn nước ngoài làm cho họ hết sức điêu đứng, thậm chí phá sản. Dưới đây là một vài trường hợp ví dụ:

Một công ty con của một tập đoàn Đức² tại Mỹ đã bị một công ty (Mỹ) kiện trước toà án tại Mỹ đòi bồi thường thiệt hại với lí do công ty này sắp bị phá sản do lỗi trong cạnh tranh của công ty Đức

*Thạc sỹ Luật học, Trường Đại học Ngoại thương Hà Nội - Nghiên cứu sinh tại CHLB Đức

¹ Cụm từ *không thoả đáng* dưới đây xin dùng để chỉ những trường hợp đòi bồi thường thiệt hại quá cao, không phụ thuộc vào trị giá hợp đồng hoặc không dựa vào chính bản thân hợp đồng.

² Trong khuôn khổ của bài viết này, vì lý do uy tín kinh doanh cho nên tên thật của các công ty không được nêu.

(unfair competition). Các luật sư Mỹ theo đuổi vụ kiện với sự kết luận không xác đáng (trên thực tế là không đủ bằng chứng) rằng sự cạnh tranh không lành mạnh của công ty Đức đã dẫn đến sự phá sản công ty Mỹ. Như thường lệ họ đòi được những bồi thường thiệt hại với số tiền khổng lồ. Trong quá trình giải quyết vụ kiện cơ quan chức năng đã áp dụng lệnh cấm nhập khẩu một cách tạm thời đối với những mặt hàng của công ty nêu trên do công ty mẹ sản xuất từ Đức. Mặt khác, công ty này đã phải chịu một sự kiểm tra chặt chẽ trong kinh doanh của phía các cơ quan hữu quan ở Mỹ. Qua đó, công ty Đức bị thiệt hại nặng nề, ngoài ra còn mất uy tín với khách hàng tại Mỹ. Để kết thúc vụ kiện và tiếp tục kinh doanh trở lại, công ty Đức đã trả chi phí bồi thường thiệt hại lên tới 6 triệu USD cho nguyên đơn. Ngoài ra, công ty Đức còn phải gánh chịu các thiệt hại vô hình và chi phí khác phát sinh từ vụ kiện. Trong tổng số tiền bồi thường cho nguyên đơn trên thì họ phải trả trên một nửa cho các luật sư tư vấn và biện hộ.

Vấn đề Luật trách nhiệm sản phẩm (product-liability law) - Quyền đòi bồi thường thiệt hại không thoả đáng đặc biệt có thể xảy ra đối với các DNXX xuất phát từ những quy định của Luật trách nhiệm sản phẩm³ (TNSP) Mỹ. Luật TNSP xuất hiện cách đây không lâu, lần đầu tiên được ban hành ở Mỹ vào năm 1979 sau đó phát triển ở các nước châu Âu và đến nay

³ Xin được sử dụng thuật ngữ này vì trong khoa học pháp lý nước ta chưa có khái niệm chính thức về vấn đề TNSP.

đã được nhiều quốc gia chú trọng soạn thảo và ban hành⁴. Luật TNSP quy định về trách nhiệm của nhà sản xuất (Producer) hoặc người bán (Seller, Exporter) đối với hàng hoá do mình sản xuất hoặc bán ra. Nếu sản phẩm có khuyết tật hoặc gây nguy hiểm nhất định làm cho người tiêu dùng, người sử dụng hoặc người thứ 3 có liên quan bị tổn hại đến cơ thể hoặc tài sản thì nhà sản xuất hoặc người bán sản phẩm ấy phải có trách nhiệm bồi thường thiệt hại nói trên. Trong các vụ kiện về TNSP, số tiền đòi bồi thường lớn hơn rất nhiều so với vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại trong tranh chấp hợp đồng. Nếu đòi bồi thường trong tranh chấp hợp đồng với số tiền bồi thường tối đa là tương đương với trị giá hợp đồng, thì đối với vụ kiện TNSP số tiền bồi thường không phụ thuộc vào trị giá hợp đồng mà căn cứ vào những tính toán trên cơ sở Luật TNSP quy định. Nó không chỉ bao gồm thiệt hại trong quá khứ, thu nhập trong tương lai và chi phí phát sinh thực tế (như tiền thuốc men, trị liệu...) mà còn bao gồm cái giá phải trả cho sự đau khổ của người bị thiệt hại. Mặt khác, trong tranh tụng về TNSP, không đòi hỏi giữa nguyên đơn và bị đơn có quan hệ hợp đồng hay không. Bất kỳ ai bị sản phẩm ấy gây thiệt hại hoặc có liên quan đều có thể trở thành nguyên đơn tiến

⁴ Tháng 1.1979 Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra: Dự luật về thống nhất trách nhiệm sản phẩm (Draft of Uniform Product Liability Law) để các bang tham khảo áp dụng. Trước đó, ở châu Âu cũng đã thông qua thoả ước: Dự thảo hướng dẫn về trách nhiệm sản phẩm (A Draft of Directive on Liability of Product) của các nước thành viên EEC ban hành năm 1976.

hành khởi kiện trước toà để đòi bồi thường thiệt hại từ phía trước hết là người bán, hoặc sau đó là đến người sản xuất. Tóm lại, nếu trong buôn bán quốc tế nếu xảy ra “vi phạm” Luật TNSP thì người xuất khẩu phải chịu một hậu quả nặng nề hơn rất nhiều so với vụ kiện về bồi thường thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ hợp đồng⁵.

Một vài ví dụ sau đây sẽ minh chứng cho điều này: Một công ty Đức cung cấp máy cho một khách hàng ở Tây Ban Nha. Sau 10 năm khai thác không có bất kỳ sự khiếu nại nào về phẩm chất, chiếc máy được chuyển nhượng tiếp cho một công ty Mỹ. Tại Mỹ, trong khi vận hành 1 công nhân đã bị thương và mất một ngón tay. Vì lẽ đó, công ty Mỹ khởi kiện trước toà đòi công ty Đức với tư cách là người sản xuất (Producer) bồi thường thiệt hại vì lý do TNSP. Họ đòi đền bù thiệt hại cho công nhân Mỹ một khoản tiền 400.000 DM với lý do nhà sản xuất làm thiếu thiết bị bảo vệ tại máy đáng lẽ phải có để tránh tai nạn như vậy. Trong một trường hợp khác, công ty Hồng Kông và công ty Mỹ đã ký hợp đồng xuất khẩu 1000 máy ghi âm với giá 30 USD/cái; tổng trị giá hợp đồng là 30.000 USD. Sau khi hàng được đưa vào thị trường Mỹ 3 tháng thì công ty Hồng Kông nhận được thông báo của toà án Hoa kỳ rằng một nguyên đơn người Mỹ đã khởi kiện công ty này vì lý do có sự cố trong việc lắp ráp mạch điện bên trong máy, dẫn đến điện rò rỉ làm chong bà ta bị thương nặng do bị điện giật khi sử dụng máy. Vì lẽ

đó, bà ta căn cứ vào Luật TNSP Mỹ yêu cầu bồi thường 5 triệu USD.

Những vụ kiện đòi bồi thường không thoả đáng về TNSP gây thiệt hại rất lớn cho người xuất khẩu hoặc người sản xuất. Ngay cả khi chưa có bằng chứng rõ ràng về sự vi phạm nhưng vụ việc vẫn cứ được đưa lên báo chí, cho nên trước hết và dù sao thì họ cũng bị thiệt hại về uy tín kinh doanh. Ngoài thiệt hại do phải trả tiền bồi thường trong trường hợp có vi phạm nhất định dưới giác độ của Luật TNSP, các đối thủ cạnh tranh thường khuếch trương vụ việc cũng như số tiền đòi bồi thường thiệt hại rồi đưa lên các phương tiện thông tin đại chúng. Qua đó, dù ít hoặc nhiều họ cũng sẽ bị mất uy tín trước khách hàng vì sự bê bối đó và trong “cuộc chiến” trên thương trường những người xuất khẩu hoặc sản xuất đã bị thua thiệt một cách không thoả đáng. Đây là một sự biểu hiện của cạnh tranh không lành mạnh.

Ảnh hưởng của pháp luật tố tụng Mỹ - Nguyên nhân nữa của những vụ đòi bồi thường không thoả đáng là sự lạm dụng pháp luật tố tụng Mỹ của nguyên đơn hiện nay. Theo đó, các luật sư của nguyên đơn không được nhận tiền thù lao từ việc khởi kiện. Mà ở đây, tiền thù lao đã được thoả thuận giữa nguyên đơn với luật sư được uỷ nhiệm theo một tỷ lệ phần trăm nhất định trong tổng số tiền đòi bồi thường thiệt hại, nếu như luật sư thực hiện công việc có kết quả. Trong trường hợp cá biệt, tỷ lệ này có thể lên tới 60%. Ngược lại, bên bị đơn là các nhà xuất khẩu cũng phải trả thù lao cho luật sư của mình, thù lao này tăng tương ứng theo giá trị đòi bồi thường của

⁵ Trong phạm vi có hạn, bài viết này sẽ không đưa ra sự phân biệt giữa TNSP trong luật và nội dung phẩm chất được quy định trong hợp đồng.

nguyên đơn. Trong các vụ tranh chấp ở Mỹ mỗi bên tự gánh chịu chi phí của họ. Điều này dẫn đến nguy cơ là nhà *xuất khẩu bị thiệt hại ngay cả khi chính bản thân họ thắng kiện*, vì họ vẫn phải chịu chi phí luật sư tùy theo trị giá vụ kiện đã được thoả thuận. Ngược lại, bản thân nguyên đơn không phải chịu chi phí luật sư, vì họ thoả thuận với luật sư là thù lao luật sư chỉ được hưởng khi việc đòi bồi thường có kết quả.

Xuất khẩu theo hợp đồng mẫu - Nếu hợp đồng xuất khẩu hàng hoá được ký kết với các khách hàng lớn từ các nước công nghiệp phát triển thì các hãng này thường có sẵn *hợp đồng mẫu mua và hợp đồng mẫu bán* dùng cho hai mục đích song song⁶. Tại sao họ lại có hai loại hợp đồng mẫu như vậy? Vấn đề là ở chỗ: khi họ xuất khẩu thì họ có loại hợp đồng mẫu phục vụ cho việc xuất khẩu và nếu họ nhập khẩu thì có hợp đồng mẫu riêng cho nhập khẩu. Trong hai loại hợp đồng trên thì hợp đồng nào cũng bảo vệ chỉ riêng quyền lợi của hãng phát hành một cách tối đa. Đó cũng là lý do tại sao mà các hãng này lại phân chia thành hai loại hợp đồng mẫu riêng biệt nhập và xuất. Nếu họ chỉ có một loại hợp đồng mẫu dùng cho cả xuất khẩu lẫn nhập khẩu thì rõ ràng đối tác (chẳng hạn là các doanh nghiệp nước ta) cũng được hưởng quyền lợi và gánh vác nghĩa vụ tương ứng như họ. Ví dụ, tập

đoàn S của Nhật (hiện đang có mặt tại nước ta) có hai loại hợp đồng mẫu là nhập khẩu (Purchase Contract) và xuất khẩu (Sales Contract). Trong Điều 6 của Sales Contract có quy định vấn đề khiếu nại như sau: *mọi khiếu nại của người mua liên quan đến hợp đồng phải được viết và gửi bằng thư máy bay trong vòng 30 ngày kể từ ngày hàng đến cảng đích và trong vòng 60 ngày đối với các khuyết tật ẩn của hàng hoá và mọi khiếu nại phải có đầy đủ bằng chứng do một cơ quan giám định có thẩm quyền cấp*. Ngược lại, cũng vấn đề khiếu nại trong Purchase Contract của họ quy định: *người mua có quyền khiếu nại (ngoại trừ khuyết tật ẩn) liên quan đến hàng hoá dưới hình thức văn bản trong khoảng thời gian hợp lý kể từ ngày hàng đến cảng đích thông qua bằng chứng giám định không kể là của người mua hoặc khách hàng của người mua*. Ngoài ra, hợp đồng mẫu này còn quy định: *người bán phải chịu trách nhiệm về khuyết tật ẩn của hàng hoá tại bất kỳ thời điểm nào sau khi giao hàng bất kể việc giám định và chấp nhận hàng hoá của người mua hoặc khách hàng của người mua, với điều kiện là văn bản khiếu nại được làm trong khoảng thời gian hợp lý sau khi phát hiện hàng có khuyết tật*.

Thông qua những quy định trên trong hợp đồng mẫu, có thể nói rằng những quyền yêu cầu đòi bồi thường của họ xuất phát từ những quy định không thoả đáng. Rõ ràng, bất kỳ khách hàng của họ là người mua hay bán đều bị đặt trước những điều kiện bất lợi, ngược lại họ luôn luôn dành ưu thế cao hơn khách hàng. Khi họ

⁶ Xét dưới giác độ pháp lý của một thoả thuận thương mại thì hai tên gọi khác nhau của hai hình thức hợp đồng trên có cùng bản chất. Trong thực tế chúng còn có những tên gọi khác như: hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu; hợp đồng mua bán quốc tế hàng hoá, hợp đồng ngoại thương, hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài.

là người bán thì họ chỉ đưa ra một thời gian khiếu nại đòi bồi thường giới hạn trong một thời gian cụ thể, còn khi họ là người mua thì họ có quyền khiếu nại không bị giới hạn trong thời gian cụ thể và đối với các khuyết tật ẩn thì vô thời hạn. Bởi vậy, khi ký hợp đồng xuất nhập khẩu với những tập đoàn lớn như trên thì phải hết sức thận trọng và phải tìm hiểu tất cả các quy định trong hợp đồng mẫu đó, loại bỏ ngay những điều kiện không lợi cho mình.

II. Một số giải pháp nhằm hạn chế yêu cầu bồi thường không thoả đáng từ phía người nhập khẩu nước ngoài đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam

1. Lựa chọn nguồn luật thích hợp áp dụng cho hợp đồng

Khi ký kết và thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu thường là ít nhất có hai hệ thống pháp luật hiện hành, đó là luật của nước xuất khẩu và luật của nước nhập khẩu có thể được đem áp dụng. Nếu các bên trong hợp đồng không thoả thuận thì trong các trường hợp có tranh chấp phát sinh sẽ rất khó khăn để xác định luật áp dụng. Về mặt nguyên tắc, toà án hoặc trọng tài giải quyết tranh chấp (nếu được lựa chọn) sẽ kiểm tra dựa trên các quy phạm luật xung đột của nước họ để xem hệ thống pháp luật nước nào có thể đem áp dụng, tuy nhiên, thường quyết định theo luật của nước toà án hoặc trọng tài đó. Chỉ riêng việc xác định nguồn luật áp dụng trong các vụ tranh chấp đã có thể làm mất rất nhiều thời gian và phải bỏ ra nhiều chi phí. Tốt nhất là trong mọi hợp đồng xuất nhập khẩu nên thoả thuận ngay một nguồn luật áp dụng cho nó. Pháp luật

của nước người xuất khẩu trong nhiều trường hợp không được chấp nhận do nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó có yếu tố tương quan quyền lợi giữa các bên. Việc xác định luật nước ngoài là khó khăn đối với các nhà xuất khẩu chúng ta dưới giác độ ngôn ngữ. Điều này cần thiết không chỉ trong vụ tranh chấp mà cả trong việc xác định các loại thời hạn, thời hiệu và các biện pháp bảo đảm cần thiết. Khi toà án của một quốc gia có thẩm quyền giải quyết tranh chấp, thường họ sẽ áp dụng luật quốc gia của họ đối với các trường hợp các bên không thoả thuận luật áp dụng từ trước. Tuy nhiên, luật nước ngoài có thể được dẫn chiếu tới trong một số trường hợp khác như xác định tư cách pháp lý của các chủ thể hợp đồng. Trước toà án giải quyết tranh chấp, ngôn ngữ chỉ có thể là của nước toà án đó được sử dụng. Giả sử ngôn ngữ hợp đồng thông dụng hiện nay là tiếng Anh (một bản khác là tiếng Việt), nguyên đơn kiện ra toà án Pháp, như vậy toàn bộ hợp đồng với các điểm chi tiết về kỹ thuật sẽ phải được dịch sang tiếng Pháp, điều đó rất khó khăn và gây ra chi phí tốn kém.

Để khắc phục tình trạng trên, một trong những vấn đề trước hết được đặt ra là lựa chọn luật thích hợp áp dụng cho hợp đồng. Nguồn luật nào được áp dụng cho hợp đồng xuất nhập khẩu trong các trường hợp cụ thể, điều này có một ý nghĩa rất quan trọng, vì luật của mỗi quốc gia có thể theo thiên hướng hoặc là bảo vệ người mua, hoặc là bảo vệ người bán. Nếu các bên trong hợp đồng không thoả thuận luật áp dụng thì, như đã chỉ ra, có ít nhất hai

nguồn luật (luật của nước người bán hoặc người mua) có thể được áp dụng cho hợp đồng. Luật áp dụng cho hợp đồng không chỉ có vai trò trong những trường hợp giải quyết tranh chấp mà còn có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định quyền và nghĩa vụ, trách nhiệm pháp lý của các bên trong hợp đồng.

Đối với các DNKK Việt Nam khi ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu tốt hơn cả là nên thoả thuận luật áp dụng là luật Việt Nam (chẳng hạn Luật Thương mại) vì nó dễ hiểu đối với doanh nghiệp Việt Nam. Do có sự am hiểu nhất định về pháp luật các doanh nghiệp Việt Nam có thể bảo vệ quyền lợi của mình tốt hơn trước khách hàng nước ngoài. Ít nhất việc đòi bồi thường thiệt hại không thoả đáng dưới góc độ của Luật TNSP sẽ được loại trừ. Tuy nhiên, điều này khó thực hiện trong thực tiễn, vì pháp luật thương mại Việt Nam đang còn phải tiếp tục hoàn thiện cho nên khó thuyết phục được những khách hàng từ các nước có hệ thống pháp luật phát triển. Mặt khác, nhiều quy định của pháp luật chưa hẳn đã bảo vệ quyền lợi của người bán Việt Nam⁷. Chúng ta cũng có thể thoả thuận luật áp dụng cho hợp đồng là của nước thứ ba với điều kiện là luật này không trái với những nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam và trong từng trường hợp cụ thể có lợi cho bên người bán Việt Nam. Người xuất khẩu

Việt Nam cũng có thể thoả thuận lựa chọn Công ước Liên hợp quốc về mua bán quốc tế hàng hoá để điều chỉnh hợp đồng, mặc dù cho đến nay Việt Nam vẫn chưa tham gia công ước này và nhiều nhà xuất khẩu còn chưa nhận thức rõ giá trị pháp lý của nó. Công ước này đã có hiệu lực từ 1988 và chứa đựng những quy tắc thống nhất điều chỉnh hợp đồng mua bán quốc tế hàng hoá được phổ biến rộng rãi trên toàn thế giới.

Ủy ban của LHQ về Luật Thương mại quốc tế⁸ đã dựa trên cơ sở hoàn thiện Luật mua bán thống nhất Haager để ban hành công ước LHQ về mua bán quốc tế hàng hoá từ 11/4/1980⁹. Cho đến nay đã có khoảng hơn 50 quốc gia tham gia Công ước này. Qua đó, thương mại giữa các nước đã trở nên dễ dàng hơn vì trên toàn thế giới có một nguồn luật áp dụng thống nhất để điều chỉnh hợp đồng xuất nhập khẩu. Tuy nhiên, việc áp dụng Công ước này trước hết, và chủ yếu là các nhà xuất khẩu của các nước thành viên Công ước do Công ước xác định nó là một bộ phận của luật quốc gia và phải được ưu tiên áp dụng. Còn các doanh nghiệp của các nước chưa phải là thành viên thì có thể áp dụng tùy ý thông qua việc thoả thuận trong hợp đồng. Bởi vậy, trong các hợp đồng ký với những người nhập khẩu ở nước thành viên Công ước, nếu chúng ta thoả thuận luật quốc gia của nước người mua sẽ áp dụng

⁷ Tuy chưa có công trình đánh giá một cách đầy đủ, nhưng theo ý kiến của một số Trọng tài viên có uy tín cao của Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam thì riêng một số quy định của Luật Thương mại hiện hành chưa đảm bảo yêu cầu bảo vệ quyền lợi cho bên Việt Nam.

⁸ United Nations Commission on the International Trade Law-UNCITRAL

⁹ Thường được gọi là Công ước Viên 1980 (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - CISG).

thì đương nhiên Công ước áp dụng cho hợp đồng chứ không phải là luật mua bán của quốc gia đó. Mặc dầu vậy, vẫn cần phải thoả thuận thêm một nguồn luật bổ sung khác để áp dụng vì luật này sẽ điều chỉnh nhiều vấn đề khác mà Công ước không điều chỉnh hết (chẳng hạn Incoterms 2000, UCP 500...). Bởi vậy, trong các trường hợp hợp đồng được ký với khách hàng thuộc các quốc gia thành viên Công ước, nhà xuất khẩu thoả thuận luật Pháp, Đức, Hoa Kỳ, hoặc Trung Quốc thì không phải là luật các quốc gia đó mà là Công ước được đem áp dụng. Do đó, nếu chúng ta muốn thoả thuận chỉ luật quốc gia áp dụng cho hợp đồng thì phải thể hiện một cách rõ ràng rằng *ngoại trừ Công ước*. Áp dụng Công ước có ưu điểm là mỗi một đối tác của nước thành viên đều có thể xác định điều luật thông qua ngôn ngữ nước mình. Người xuất khẩu của các nước thành viên Công ước trong thương mại quốc tế không còn phải đương đầu với hơn 50 nguồn luật khác nhau nữa mà chỉ là một và có thể đọc bằng một ngôn ngữ riêng của họ. Đây cũng là câu hỏi đặt ra đối với chúng ta trong tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới có nên tham Công ước này hay không?

2. Vấn đề thoả thuận trọng tài thương mại quốc tế (TTTMQT)

Việc giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi cơ quan giải quyết tranh chấp không được thoả thuận, thậm chí ngay cả khi các bên đã thoả thuận toà án thì việc giải quyết tranh chấp vẫn không thuận lợi, vì toà án

quốc gia chỉ áp dụng luật của nước đó và xét xử theo một ngôn ngữ riêng. Khi tranh chấp được đưa ra giải quyết tại toà án thì nó phải tuân thủ nguyên tắc "xét xử công khai", có nghĩa là báo chí hoặc các phương tiện thông tin được phép tham gia. Trong giai đoạn xét xử sơ thẩm (tuỳ theo luật tố tụng quy định) mà có thể kéo dài khoảng 1-2 năm, thậm chí có thể kéo dài lâu hơn nữa nếu như phải thông qua thủ tục phúc thẩm hoặc các thẩm cấp khác nếu có. Để khắc phục vấn đề trên, các bên có thể thoả thuận thẩm quyền giải quyết tranh chấp thông qua một TTTMQT.

Ưu điểm của thoả thuận TTTMQT là thoả thuận trọng tài để giải quyết tranh chấp nhìn chung dễ được các bên chấp nhận khi ký kết hợp đồng. Trong phương pháp giải quyết tranh chấp bằng trọng tài mỗi bên đều chịu phí tổn luật sư riêng¹⁰.

Ở Mỹ, nếu việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thì thủ tục tố tụng cũng như nội dung vụ việc luôn được giữ kín. Khách hàng muốn phát đơn kiện đối với nhà xuất khẩu phải giữ bí mật việc này nếu không anh ta bị quy kết là vi phạm nguyên tắc này. Ngay cả khi vụ việc đã được giải quyết xong các bên đương sự vẫn phải có nghĩa vụ giữ bí mật vụ việc. Nếu như một trong các bên đương sự không tuân thủ nguyên tắc này thì có thể bị phía bên kia đòi bồi thường thiệt hại phát sinh từ việc không giữ bí mật đó. Như vậy, giải quyết tranh chấp hợp đồng

¹⁰ Tuy nhiên, ở CHLB Đức nhà xuất khẩu, dù là nguyên đơn hay bị đơn, nếu thắng kiện thì người nhập khẩu phải chịu không những chi phí toàn bộ cho trọng tài mà còn cả chi phí cho luật sư của họ.

bằng TTTMQT các bên tranh chấp phải luôn có nghĩa vụ giữ bí mật. Trong một số vụ việc do bị công khai hoá bởi báo chí đã làm tổn hại đáng kể cho người xuất khẩu trước các đối thủ cạnh tranh của họ ở trong và ngoài nước. Thoả thuận trọng tài trong hợp đồng cũng tạo ra khả năng bảo vệ tốt đối với người xuất khẩu từ những vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại không thoả đáng liên quan đến TNSP. Mặt khác, cũng theo phương pháp này, người nhập khẩu khởi kiện phải tự chịu chi phí luật sư. Người xuất khẩu khởi kiện cũng có thể đòi chi phí luật sư khi theo con đường bồi thường thiệt hại nếu họ thắng kiện tại trọng tài.

Mặt khác, thời gian giải quyết tranh chấp tại trọng tài thường ngắn hơn phương pháp giải quyết tranh chấp tại toà án quốc gia vì nó chỉ thông qua một cấp xét xử. Điều này cũng phù hợp với mục đích của các bên thường đặt ra như là một nguyên tắc là làm sao cho quá trình giải quyết tranh chấp được nhanh hơn. Một ưu thế khác nữa là các phán quyết của trọng tài nhìn chung dễ dàng được công nhận và thi hành ở nước ngoài vì có nhiều điều ước quốc tế về công nhận và thi hành các phán quyết của trọng tài ở nước ngoài. Công ước quốc tế được đa số các nước tham gia về công nhận và thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài là công ước New York 1958¹¹. Tiếp đến là Công ước châu Âu 1961 về TTTMQT với phạm vi áp dụng hẹp hơn. Bởi vậy, các phán quyết

của trọng tài là có thể được thi hành ở hầu hết các nước, trong khi đó thì các bản án của toà án nước ngoài lại thiếu các điều ước quốc tế về công nhận và thi hành.

3. Việc soạn thảo hợp đồng phải thận trọng, đảm bảo nội dung đúng đắn, chính xác

Bên cạnh những vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại từ hợp đồng, việc giảm thiểu nguy cơ đòi bồi thường liên quan đến TNSP đóng vai trò rất quan trọng trong TMQT hiện nay. Những DNXX sang thị trường Mỹ hoặc Tây Âu phải tính đến một nguy cơ là mặc dù là những thị trường tiềm năng lớn, nhưng những vụ đòi bồi thường không thoả đáng về trách nhiệm sản phẩm thường xảy ra. Để giải quyết vấn đề này, vấn đề soạn thảo hợp đồng xuất nhập khẩu phải rất thận trọng, đảm bảo nội dung đúng đắn, chính xác. Việc soạn thảo hợp đồng trong mỗi trường hợp cụ thể là rất phức tạp. Ngay cả những tập đoàn, công ty lớn vẫn có thể mắc phải các sai sót khi soạn thảo hợp đồng này. Xét dưới giác độ giá trị pháp lý, hợp đồng xuất nhập khẩu được coi là "luật cao nhất" đối với các bên nhập khẩu và xuất khẩu, do vậy sau khi ký kết hợp đồng sẽ có giá trị pháp lý ràng buộc các bên liên quan. Khi có tranh chấp phát sinh thì hợp đồng là cơ sở pháp lý đầu tiên và quan trọng nhất để xác định quyền và nghĩa vụ cũng như trách nhiệm pháp lý của các bên. Do vậy, việc soạn thảo hợp đồng có nội dung đầy đủ chặt chẽ, kín kẽ cả về khía cạnh pháp lý và khía cạnh kỹ thuật đóng vai trò hết sức quan trọng, thậm chí nó quyết định sự thành bại của thương vụ. Trong đó

¹¹ Hiện nay đã có hơn 80 quốc gia là thành viên của Công ước New York 1958, Việt Nam đã ký tham gia Công ước này ngày 28.7.1995

điều khoản xác định phẩm chất của hàng hoá mà người bán sẽ cung cấp phải đảm bảo vừa có tính khái quát cao, vừa chính xác, cụ thể và tốt nhất là phải thể hiện loại trừ tối đa hiệu lực trong các quy định của luật TNSP. Việc quy định thời hạn khiếu nại đối với các khuyết tật của hàng hoá cũng phải rõ ràng, nhất thiết trong mọi trường hợp phải có giới hạn về mặt thời gian.

Trong trường hợp chúng ta ký hợp đồng xuất nhập khẩu với hãng lớn mà các hãng này luôn mua bán theo hợp đồng mẫu thì phải thận trọng và tìm hiểu tất cả các quy định trong hợp đồng mẫu đó. Do các hãng này có địa vị cao hoặc độc quyền trên thị trường, cho nên thường đưa ra những điều kiện chỉ có lợi cho mình, ngược lại bất lợi cho khách hàng. Khi có những điều kiện bất lợi hoặc không rõ ràng ràng quyền lợi của mình được bảo đảm thì phải loại trừ hoặc đàm phán lại ngay. Nếu các tranh chấp phát sinh sau này vì lý do người bán chúng ta chưa đọc hết hoặc chưa kỹ thì không ai có thể bảo vệ quyền lợi cho mình được.

Tuy nhiên, chúng ta cũng không nên cho rằng soạn thảo hợp đồng đúng là giải pháp tối ưu, vì người sử dụng hoặc tiêu dùng về nguyên tắc không có mối liên hệ hợp đồng với người sản xuất hoặc người xuất khẩu. Các vụ kiện về TNSP không

thoả đáng do họ tiến hành vẫn có thể gây thiệt hại rất lớn cho người xuất khẩu như đã trình bày tại phần trên. Bởi vậy, một trong những vấn đề đặc biệt quan trọng tiếp theo là người xuất khẩu phải luôn tìm hiểu pháp luật nước người nhập khẩu, đặc biệt là Luật TNSP như đã đề cập ở trên để hạn chế sự lạm dụng luật của đối tác. Rất nhiều vụ kiện đòi bồi thường do TNSP mà trong đó số tiền đòi bồi thường quá cao là do lạm dụng luật. Nếu nhà xuất khẩu có kiến thức tốt về pháp luật nói chung và TNSP nói riêng của nước người nhập khẩu thì có thể bác hoặc không thoả mãn toàn bộ quyền đòi bồi thường của nguyên đơn khi có dấu hiệu nguyên đơn lạm dụng luật. Đối với các vụ việc đã rõ ràng, công khai cần phải được giải quyết thông qua thương lượng, hoà giải hoặc phán quyết thoả đáng của TTMMQT. Trên thực tế hiện nay, giải quyết tranh chấp trong TMQT bằng con đường thương lượng, hoà giải được đánh giá là có thể mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất nếu hai bên chấp thuận. Việc thu thập, nghiên cứu và tổng hợp những vụ đã xảy ra để tránh những sai sót khi ký hợp đồng cũng như rút kinh nghiệm, đưa ra những giải pháp thích hợp là rất cần thiết. Công việc nghiên cứu nên được giao cho các viện khoa học pháp lý và khoa học kinh tế đảm nhiệm.

THÔNG BÁO: Tạp chí Nhà nước và Pháp luật cho ra mắt bạn đọc cuốn: "Tổng mục lục 30 năm (1972-2001) Tạp chí Nhà nước và Pháp luật" để phục vụ cho việc tra cứu và tìm hiểu những đóng góp khoa học của giới luật học nước nhà. Những ai có nhu cầu mua có thể liên hệ với Ban biên tập Tạp chí. Địa chỉ: 27 Trần Xuân Soạn, Hà Nội; Điện thoại: 9713333; E-mail: tcnnpl@hn.vnn.vn.

- *Giấy phép hoạt động báo chí: số 236-BVHTT, ngày 8/5/2001*
- *In tại nhà in Bộ Lao động-Thương binh và Xã hội*

Giá: 10.000^d