

bị tốt nhất cho quá trình Việt Nam gia nhập WTO.

Chính phủ cần khẩn trương giao cho các bộ, ngành tổ chức lại hệ thống phân phối những mặt hàng trọng yếu như: sắt thép, phân bón, xi măng... Đây là quá trình hết sức khó khăn đòi hỏi phải thực hiện rất kiên trì, quyết liệt. Chúng ta nên chọn những ngành hàng, lĩnh vực trọng điểm, có ảnh hưởng đến sản xuất, đời sống để tiến hành trước, sau khi đã thành công sẽ tổ chức triển khai ra toàn bộ. Đồng thời cần tập trung đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng của hệ thống phân phối hiện đại nói riêng và toàn bộ thị trường nói chung một cách đồng bộ, bao gồm: quy hoạch mạng lưới, đầu tư xây dựng các khu thương mại mới, các cửa hàng siêu thị hiện đại... Cũng cần chú ý tới vai trò của hiệp hội sản xuất, theo đó Chính phủ cần khuyến khích hình thành hiệp hội để liên kết các doanh nghiệp nhằm mục tiêu hỗ trợ cho bình ổn giá.

Bên cạnh đó, nên tham khảo kinh nghiệm về mở cửa thị trường của các nước xung quanh như Thái Lan (trước đây 80% lĩnh vực phân phối hiện đại của Thái Lan do các tập đoàn nước ngoài nắm giữ, nay Chính phủ Thái Lan chỉ cho các tập đoàn nước ngoài được mở từng siêu thị riêng lẻ, không cho hình thành chuỗi siêu thị để chi phối thị trường), Malaysia (nước này cũng đã tạm ngưng cho phép nước

ngoài đầu tư đại siêu thị ở những bang, thành phố lớn mà hướng vào các bang kém phát triển và vùng nông thôn).

Cần nhấn mạnh rằng, yêu cầu xây dựng và phát triển hệ thống phân phối hàng hóa hiện đại là cấp bách nhưng tuyệt đối không được xây dựng một mô hình quản lý cứng nhắc, theo mệnh lệnh hành chính mà phải tuân thủ quy luật kinh tế thị trường. Chúng ta phải chấp nhận giá cả theo cơ chế thị trường, nghĩa là giá thế giới lên thì giá ở Việt Nam cũng lên và ngược lại. Vấn đề ở đây là phải tổ chức lại hệ thống phân phối sao cho giá này phản ánh đúng quan hệ thị trường chứ không phải là phản ánh mối quan hệ qua nhiều tầng nấc trung gian như hiện nay - như là sự đầu cơ để kiếm lời. Không ai làm tốt và làm thay các nhà sản xuất và nhập khẩu lớn bởi hơn ai hết chính họ là người hiểu rõ nhất khách hàng cần gì, lượng bao nhiêu, mức giá nào, ở thời điểm nào... là hợp lý? Dĩ nhiên không thể có một mô hình về hệ thống phân phối giống nhau cho tất cả các mặt hàng. Vì vậy, cơ quan quản lý nên để cho mỗi nhà sản xuất (hoặc mỗi ngành) tự xây dựng hệ thống phân phối của mình sao cho hiệu quả, vừa duy trì được thị trường ổn định, vừa có lợi cho các thành phần tham gia vào hệ thống này, song dứt khoát phải đảm bảo lợi ích lâu dài của người tiêu dùng. (1)

• Tiếp theo tr. 25

(với các tổ chức tài chính, nhà đầu tư...). Điều này đặc biệt quan trọng đối với các công ty cổ phần đại chúng - xu thế tất yếu của kinh tế thị trường phát triển.

Trong nền kinh tế thị trường hội nhập, việc ngày càng nhiều doanh nghiệp sở hữu các thương hiệu nổi tiếng có giá trị lớn dẫn tới việc xuất hiện hàng loạt các giao dịch liên quan đến quyền sử dụng thương hiệu như: nhượng bán một phần hay toàn bộ quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng thương hiệu, cấp quyền sử dụng thương hiệu có điều kiện (licence -

lixăng), cho thuê có thời hạn... Điều đó đòi hỏi phải có sự quản lý, hướng dẫn về khía cạnh pháp lý cũng như các quy định về tài chính của các cơ quan chức năng.

Tóm lại, với nhận thức và sự chủ động nỗ lực của bản thân doanh nghiệp, sự hỗ trợ của Nhà nước, chúng ta có thể tin tưởng rằng trong thời gian tới đây thương hiệu doanh nghiệp Việt Nam sẽ được đầu tư đúng mức, giá trị và vị thế của thương hiệu Việt sẽ được nâng lên. Từ đó, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam, hàng hoá Việt Nam cũng sẽ dần được cải thiện, tự tin bước vào "sân chơi chung toàn cầu hoá". (2)

TÔ NGUYỄN CẨM ANH

Vụ Pháp chế, Bộ Tài chính



ngày 15/6/2004, Quốc hội khóa X kỳ họp thứ 10 nước CHXHCN Việt Nam đã thông qua Luật Phá sản thay thế Luật Phá sản DN năm 1993. Một trong những vấn đề gây nhiều lúng túng khi áp dụng Luật Phá sản DN năm 1993 đồng thời cũng là nội dung gây tranh cãi nhiều nhất trong quá trình soạn thảo dự án Luật Phá sản năm 2004 là căn cứ mở thủ tục phá sản- tiêu chí xác định DN, hợp tác xã lâm vào tình trạng phá sản. So với quy định được coi là "đánh đố" của Luật Phá sản DN năm 1993 (để xác định một DN bị lâm vào tình trạng phá sản phải có đủ ba điều kiện: gặp khó khăn hoặc thua lỗ trong hoạt động kinh doanh; mất khả năng thanh toán nợ đến hạn; đã áp dụng các biện pháp tài chính), Luật Phá sản DN năm 2004 chỉ quy định một điều kiện duy nhất: mất khả năng thanh toán nợ đến hạn (Điều 3). Khái niệm DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản của Luật Phá sản năm 2004 đã đi vào bản chất vấn đề, đơn giản hoá và dễ áp dụng hơn. Tuy nhiên, ngày 15/10 tới đây, khi Luật Phá sản năm 2004 bắt đầu có hiệu lực thi hành, một số nội dung của khái niệm này cũng cần phải được làm rõ. Trong phạm vi bài viết này, xin trao đổi một số ý kiến xung quanh khái niệm DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản theo quy định tại Luật Phá sản năm 2004.

Theo quy định tại Điều 3 Luật Phá sản năm 2004, DN, HTX được coi là lâm vào tình trạng phá sản nếu khi không thanh toán được (Phần III) các khoản nợ đến hạn (Phần I) khi chủ nợ có yêu cầu (Phần II).

Nợ đến hạn

Về khái niệm nợ:

Hiện nay, ở Việt Nam chưa có văn bản quy phạm pháp luật nào đưa ra định nghĩa pháp lý về nợ. Theo Đại từ điển Tiếng Việt, Nhà xuất bản VHTT năm 1999, nợ là "cái vay mượn người

Thế nào là

"lâm vào tình trạng phá sản"?

Trao đổi về khái niệm DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản theo quy định tại Luật Phá sản

Khai niệm DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản của Luật Phá sản năm 2004 đã đi vào bản chất vấn đề, đơn giản hoá và dễ áp dụng hơn. Tuy nhiên, từ ngày 15/10/2004, khi Luật Phá sản bắt đầu có hiệu lực thi hành, một số nội dung của khai niệm này cũng cần phải được làm rõ.

khác mà chưa trả được; cái phải báo đáp ơn nghĩa mà chưa thực hiện được". Nợ theo cách hiểu này, có thể là một khoản tiền hoặc cũng có thể là bất kỳ một nghĩa vụ nào khác (chuyển giao vật, thực hiện một dịch vụ hoặc một công việc...). Còn trong lĩnh vực kinh tế, nợ được định nghĩa là một số tiền do một cá nhân, xí nghiệp hoặc chính phủ (bên mượn) nợ người cho vay.

Câu hỏi đặt ra là "nợ" nêu trong khái niệm về DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản (Điều 3 Luật Phá sản năm 2004) bắt buộc phải là một khoản tiền hoặc có thể là một dạng nghĩa vụ khác như chuyển giao vật hoặc cung cấp dịch vụ hay không? Ví dụ trường hợp công ty xuất, nhập khẩu nhận tiền đặt trước để nhập hàng theo yêu cầu của đối tác nhưng do rủi ro về tỷ giá, biến động thị trường, giá cả leo thang hoặc chiến tranh nên không thể thực hiện được việc nhập khẩu lô hàng và cũng không thể trả lại khoản tiền đã nhận; hoặc trường hợp công ty xây dựng nhận tiền ứng trước của khách hàng để tiến hành xây dựng và bán nhà chung cư theo thỏa thuận, đến hạn công ty không thể thực hiện giao nhà cho khách hàng đúng như cam kết mặc dù khách hàng đã gửi đơn yêu cầu giao nhà thì liệu các công ty đó có bị coi là lâm vào tình trạng phá sản theo quy định tại Điều 3 Luật Phá sản năm 2004 hay không? Quá trình áp dụng Luật đòi hỏi phải có sự giải thích, hướng dẫn cụ thể về nội dung này.

Một số nước trên thế giới cho phép mở thủ tục phá sản đối với cả các con nợ không có khả năng thực hiện nghĩa vụ có thể được định giá bằng tiền. Có nghĩa là theo pháp luật phá sản của các nước này, khái niệm "nợ" không chỉ là thanh toán một khoản tiền mà còn bao gồm việc thực hiện bất kỳ một dạng nghĩa vụ nào khác, với điều kiện là nghĩa vụ đó có thể quy đổi được thành tiền. Tuy nhiên, trong quá trình áp dụng các thẩm phán cũng gặp phải rất nhiều khó khăn vì việc xác định giá trị của các dạng nghĩa vụ khác với việc thanh toán một khoản tiền không phải bao giờ cũng có thể thực hiện được. Còn nếu chỉ giới hạn "nợ" là một khoản tiền thì việc áp dụng tiêu chí DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản sẽ đơn giản hơn rất nhiều, nhưng lại có hạn chế là làm chậm trễ sự can thiệp của tòa án đối với các DN, HTX đang gặp khó khăn.

Về tính chất của khoản nợ:

Pháp luật Việt Nam không phân định giữa nợ thương mại và nợ dân sự, do vậy không đặt vấn đề cân nhắc tính chất của khoản nợ khi quyết định DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản. Ngoài ra, tuy pháp luật không đề cập nhưng có lẽ cũng không thừa khi xác định các khoản nợ đến hạn chỉ được tính đến khi chúng là các khoản nợ phát sinh trong quá trình hoạt động của DN, với danh nghĩa của DN, để phân biệt với các khoản nợ giao kết vì mục đích sinh hoạt cá nhân của

những người điều hành DN. Việc này tưởng chừng như đơn giản, nhưng trên thực tế lại khá phức tạp, nhất là trong trường hợp công ty hợp danh và DN tư nhân.

Khác với quy định của một số nước trên thế giới, tòa án chỉ can thiệp khi những DN không còn khả năng thanh toán nợ ở một mức tối thiểu nhất định, Luật Phá sản năm 2004 của Việt Nam không coi giá trị của khoản nợ chưa thanh toán là một điều kiện để xác định DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản. Mọi chủ nợ có bảo đảm một phần và không có bảo đảm đều có quyền nộp đơn đề nghị tòa án can thiệp sau khi đã yêu cầu mà DN, HTX không thanh toán nợ đến hạn, không tính đến giá trị của khoản nợ. Để có thể được coi là khoản nợ không thể thanh toán được, khoản nợ đó phải đang không bị tranh chấp hoặc tranh chấp đã được giải quyết xong. DN, HTX không có nghĩa vụ thanh toán nợ đang tranh chấp liên quan đến sự tồn tại của khoản nợ hoặc giá trị của khoản nợ đó.

Về thời hạn của khoản nợ:

Về nguyên tắc, DN chỉ có nghĩa vụ thanh toán nợ khi đến hạn. Khi giao kết các bên thường thoả thuận về thời hạn và phương thức thanh toán nợ, những nội dung này được ghi trong hợp đồng. Thời hạn theo quy định của pháp luật có thể là đến cuối kỳ hạn, bên vay mới phải thanh toán toàn bộ cả gốc và lãi, hoặc có thể bên vay phải thanh toán dần tiền gốc và lãi theo định kỳ (Điều 297 Bộ luật Dân sự năm 1995). Nếu các bên không thoả thuận và pháp luật không quy định về thời hạn thanh toán thì bên cho vay có thể yêu cầu bên vay thực hiện nghĩa vụ vào bất kỳ lúc nào, nhưng phải thông báo trước trong một

thời gian hợp lý. Việc không thực hiện nghĩa vụ thanh toán nợ như đã thoả thuận mà bên cho vay đã yêu cầu là vi phạm hợp đồng, lúc này bên cho vay có thể kiện bên vay theo trình tự đòi nợ thông thường hoặc theo trình tự phá sản.

Ngoài ra, có một số loại nghĩa vụ được gọi là có điều kiện (Điều 299 Bộ luật Dân sự năm 1995). Đối với loại nghĩa vụ này, người có nghĩa vụ chỉ phải thực hiện khi điều kiện phát sinh. Do vậy, để được coi là nợ đến hạn theo quy định tại Điều 3 Luật Phá sản, khoản nợ đó không phải là nợ có điều kiện hoặc điều kiện do các bên thoả thuận đã xảy ra. Ví dụ, trong hợp đồng bảo hiểm, các DN bảo hiểm chỉ có nghĩa vụ trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

Yêu cầu của chủ nợ

Về nguyên tắc, các chủ thể kinh doanh có nghĩa vụ thực hiện các cam kết của mình. Tuy nhiên, trong một số trường hợp do DN không tự nguyện thực hiện nghĩa vụ, bên có quyền sẽ phải yêu cầu bên có nghĩa vụ thanh toán nợ. Trong kinh doanh, yêu cầu thanh toán nợ có thể bằng lời nói, có thể bằng văn bản. Theo quy định của Luật Phá sản, yêu cầu thanh toán của chủ nợ phải được lập thành văn bản. Quy định này không chỉ phù hợp với các quy định tố tụng (Luật Dân sự chỉ công nhận chứng cứ bằng văn bản, hoặc lời khai) mà có lẽ còn xuất phát từ thực tiễn hoạt động kinh doanh. Các đối tác có thể cho nhau hoãn thực hiện nghĩa vụ thanh toán nợ, thông qua hình thức văn bản, hoặc bằng lời nói, hoặc cũng có thể chỉ đơn giản là thoả thuận ngầm bằng việc không đòi nợ khi đến hạn. Do vậy, để bảo đảm cho việc mở thủ tục phá sản đúng căn cứ, Luật Phá sản quy định chỉ khi DN, HTX không thanh toán được các khoản nợ đến hạn nếu chủ nợ có yêu cầu mới bị coi là lâm vào tình trạng phá sản. Tuy nhiên, Luật lại không quy định cụ thể sau khi chủ nợ có yêu cầu bao lâu mà DN vẫn không

trả được nợ thì chủ nợ có quyền nộp đơn đến tòa án.

Không có khả năng thanh toán

Mục đích của thủ tục phá sản là để phục hồi hoặc tuyên bố phá sản các DN, HTX mất khả năng thanh toán nợ, không phải là thủ tục giải quyết tranh chấp nợ giữa các bên, do vậy sẽ không áp dụng đối với DN, HTX tuy vẫn có khả năng thanh toán nhưng cố tình dây dưa, chây ì, không muốn trả nợ. Những DN, hợp tác xã kiểu này sẽ được xử lý theo một trình tự pháp lý khác.

"Không có khả năng thanh toán" ở đây được hiểu là lượng tiền mặt hiện có, số dư trên tài khoản và những tài sản có thể chuyển hoá nhanh thành tiền của DN, HTX không đủ để trang trải khoản nợ đến hạn. Tài sản có thể chuyển hoá nhanh thành tiền trong từng trường hợp rất khác nhau vì còn phụ thuộc vào thị trường, nhìn chung tài sản là bất động sản thường được coi là chậm chuyển hoá thành tiền, trong khi chứng khoán trong đa số trường hợp đều được coi là có tính lỏng cao hay có khả năng chuyển hoá nhanh thành tiền.

"Không có khả năng thanh toán" đồng thời cũng có nghĩa DN, hợp tác xã tuy đã tìm kiếm các biện pháp cần thiết như đi vay ngân hàng, vay đối tác (gọi là tín dụng dương vì khoản tín dụng này làm tăng lượng tiền mặt của DN tại một thời điểm nhất định, với điều kiện khoản tín dụng này không đến hạn ngay lập tức); hoặc thương lượng với chủ nợ để hoãn nợ (gọi là tín dụng âm vì mặc dù không làm tăng lượng tiền mặt của DN nhưng xét trên một khía cạnh nào đó làm tăng khả năng thanh toán của DN) nhưng vẫn không thể khôi phục khả năng thanh toán, khó khăn của DN đã không còn mang tính chất tạm thời mà đã trở nên dai dẳng, khó cải thiện. Khi đó, DN, HTX không thể tự cứu mình và sự can thiệp của tòa án, đại diện cho quyền lực công lúc này là không thể thiếu được.

"Không có khả năng thanh toán" có thể được biểu hiện ra bên ngoài

qua một số dấu hiệu: không thanh toán nợ, bỏ trốn, đóng cửa DN, HTX mà không báo trước hoặc không có lý do... phức tạp hơn, DN, HTX còn có thể sử dụng các biện pháp bất hợp pháp để thanh toán nợ.

Liên quan đến phương thức thanh toán nợ của DN, HTX, một câu hỏi có thể được đặt ra là tuy DN, HTX vẫn trả được nợ cho chủ nợ đúng theo thời hạn nhưng bằng các thủ đoạn không hợp pháp thì liệu tòa án có quyết định mở thủ tục phá sản hay không? Hoặc thậm chí thanh toán nợ bằng phương thức hợp pháp nhưng không hợp lý, ví dụ thoả thuận thanh toán bằng tiền mặt nhưng lại trả bằng hiện vật hoặc đổi lại bằng việc thực hiện một loại dịch vụ nào đó (Điều 301 Bộ luật Dân sự năm 1995); hoặc thực hiện nghĩa vụ dân sự thông qua người thứ ba (Điều 298 Bộ luật Dân sự năm 1995)... Thực tế đã xảy ra trường hợp, để tránh bị đại diện người lao động đệ đơn yêu cầu tòa án tuyên bố phá sản, DN có thể sử dụng hình thức trả lương cho người lao động bằng hiện vật, thực chất là bằng hàng hóa tồn kho không xử lý được. Tất cả những dạng phương thức thanh toán nêu trên mặc dù có thể được chấp nhận trong kinh doanh nhưng lại đang che dấu tình trạng khó khăn của DN, HTX. Với mục đích là cứu các DN, HTX đang lâm vào tình trạng khó khăn, liệu thủ tục phá sản có nên áp dụng đối với những trường hợp nêu trên hay không?

Tóm lại, không thể phủ nhận rằng khái niệm DN, HTX lâm vào tình trạng phá sản nêu trong Luật Phá sản năm 2004 là một trong những điểm tiến bộ của Luật mới, phù hợp với thông lệ quốc tế, tạo điều kiện cho việc sớm mở thủ tục phá sản. Tuy nhiên, để quy định có thể đi vào cuộc sống phải chờ thời gian, vì bản thân quy định mới chỉ quyết định được một phần khiếm tốn. Vấn đề còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như: các văn bản hướng dẫn thi hành, tính đồng bộ với các văn bản quy phạm pháp luật khác có liên quan, trình độ của thẩm phán, trình độ dân trí và một yếu tố vô cùng quan trọng nữa là văn hóa pháp lý phương Đông. 