

# TĂNG CƯỜNG NHẬN THỨC CỦA CÁC CHỦ THỂ KINH DOANH TẠI VIỆT NAM VỀ THỎA THUẬN TRỌNG TÀI

Trần Việt Long\*, Trần Văn Nam\*\*

*Bài viết tập trung nêu ra những hạn chế thường gặp về thỏa thuận trọng tài để giải quyết tranh chấp phát sinh từ các giao dịch thương mại tại Việt Nam. Từ đó, bài viết đã đề xuất một số giải pháp dưới góc độ chủ thể lựa chọn trọng tài thương mại để giải quyết tranh chấp, và dưới góc độ quản lý nhà nước nhằm khắc phục những thỏa thuận trọng tài vô hiệu, nâng cao hiệu quả sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài ở nước ta. Điều này giúp doanh nghiệp nắm bắt được những quy định về thỏa thuận trọng tài, ngăn ngừa tổn thất vật chất, nắm bắt cơ hội kinh doanh và giảm tải cho hệ thống tòa án khi giải quyết bằng trọng tài trong tranh chấp thương mại.*

**Từ khóa:** Thỏa thuận, trọng tài, tranh chấp thương mại

## 1. Đặt vấn đề

Thỏa thuận trọng tài trong hợp đồng kinh doanh thương mại là sự xác lập bằng văn bản thể hiện sự tự nguyện của các bên trong việc giải quyết các tranh chấp kinh doanh – thương mại thông qua phương thức trọng tài. Khi tranh chấp xảy ra, mọi vấn đề phát sinh sẽ được giải quyết bằng phương thức trọng tài. Ở Việt Nam, với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, hoạt động thương mại ngày càng diễn ra phức tạp. Nhằm tìm kiếm lợi nhuận, các chủ thể trong quan hệ thương mại luôn tận dụng hết các cơ hội để phát triển doanh nghiệp, tăng nguồn thu, giảm chi phí. Vì vậy, các hợp đồng trong kinh doanh thương mại luôn tiềm ẩn những rủi ro, nguy cơ dẫn đến tranh chấp. Để giải quyết những bất đồng, những xung đột về quyền lợi của các bên bị xâm phạm, hiện nay, nhiều chủ thể kinh doanh đã lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại. Bài viết đề cập một số hạn chế thường gặp khi các chủ thể kinh doanh vận dụng các điều khoản về trọng tài, đồng thời, đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả của thỏa thuận trọng tài trong tranh chấp thương mại ở nước ta.

## 2. Một số hạn chế thường gặp về thỏa thuận trọng tài trong tranh chấp thương mại và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả thỏa thuận trọng tài ở Việt Nam

### 2.1. Một số hạn chế thường gặp về thỏa thuận trọng tài trong tranh chấp thương mại

Ở Việt Nam, phương thức giải quyết tranh chấp

bằng Tòa án được các bên áp dụng một cách phổ biến. Điều này được lý giải trên nền tảng văn hóa “tranh chấp” ở nước ta vẫn còn nặng quan điểm xét xử mang tính quyền lực nhà nước mới đảm bảo duy nhất cho các bên thực hiện triệt để. Với sự thay đổi của cơ cấu kinh tế, xu hướng phức tạp của các giao dịch mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ thương mại hiện nay, vấn đề áp dụng trọng tài vào giải quyết tranh chấp đang hình thành và có xu hướng được các bên tranh chấp lựa chọn ngày một nhiều. Những thay đổi này sẽ làm đa dạng hơn phương thức giải quyết tranh chấp về kinh doanh, thương mại. Tuy nhiên, thực tiễn áp dụng thỏa thuận trọng tài ở Việt Nam còn một số hạn chế dẫn đến thỏa thuận trọng tài trở nên khuyết tật hoặc không có hiệu lực:

*Một là, các bên có quy định về giải quyết tranh chấp nhưng nội dung thỏa thuận trọng tài chung chung, khiến các bên bất đồng ý kiến khi đưa tranh chấp ra xét xử tại một trung tâm trọng tài nhất định. Điều này gây tâm lý bất ổn cho các bên tranh chấp, đồng thời gây khó khăn cho cơ quan giải quyết trọng tài để xác định mình có thẩm quyền giải quyết vụ việc cụ thể đó hay không. Ví dụ như điều khoản trọng tài chỉ quy định “mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này được giải quyết bằng trọng tài thương mại”. Vậy, trọng tài này là tổ chức trọng tài cụ thể nào?, địa điểm của tổ chức trọng tài ở đâu?, trọng tài quy chế hay trọng tài vụ việc?...*

Một số thỏa thuận gây khó khăn cho quá trình

giải quyết của cơ quan trọng tài như còn tồn tại thỏa thuận trọng tài “trắng”, được hiểu là thỏa thuận trọng tài chỉ nhằm bày tỏ ý chí của các bên trong việc đưa tranh chấp ra trọng tài mà không chỉ rõ việc chỉ định số lượng trọng tài viên hoặc không dẫn chiếu tới một quy tắc trọng tài hoặc một tổ chức trọng tài nào. Thỏa thuận trọng tài lựa chọn một tổ chức trọng tài không tồn tại hay chỉ định sai lệch về tổ chức trọng tài. Một khuyết tật khác thường gặp là có sự thỏa thuận trọng tài lựa chọn đồng thời cả tòa án và trọng tài như: “*Tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này sẽ được giải quyết tại Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam và nếu vẫn không giải quyết được sẽ tiếp tục đưa ra Tòa án có thẩm quyền*”.

*Hai là, các bên thỏa thuận xác định một tổ chức trọng tài nhưng lựa chọn quy tắc tố tụng của một trung tâm trọng tài khác*

Có trường hợp các bên tranh chấp lựa chọn tổ chức trọng tài thường trực nhưng các bên không chọn quy tắc tố tụng của tổ chức này mà lại quy định sử dụng quy tắc tố tụng của tổ chức trọng tài khác. Khi quy tắc tố tụng được lựa chọn và quy tắc tố tụng của tổ chức trọng tài không tương đồng nhau hay tổ chức trọng tài được lựa chọn không chấp nhận áp dụng quy tắc tố tụng của tổ chức khác thì thỏa thuận có thể sẽ không có khả năng thực thi.

*Ba là, chủ thể tranh chấp chưa tìm hiểu và nắm rõ các quy định của pháp luật về thỏa thuận trọng tài*

Ví dụ như các bên chưa nắm rõ được đặc điểm của loại hình trọng tài trong quá trình lựa chọn giải quyết tranh chấp khi xảy ra sự vi phạm hợp đồng, nên còn có tâm lý chỉ coi trọng tài thương mại là bước đệm để đưa vụ tranh chấp ra tòa án. Ngoài ra, các bên còn khá chủ quan trong việc thỏa thuận lựa chọn trọng tài, vì quan niệm rằng tranh chấp sẽ không xảy ra, mà nếu xảy ra thì vẫn có thể thương lượng tiếp.

*Bốn là, các bên đã lựa chọn tổ chức trọng tài để xét xử nhưng lại thỏa thuận phán quyết trọng tài không phải là chung thẩm.* Đó là khi các bên đã thỏa thuận lựa chọn trọng tài để xét xử nhưng không thừa nhận tính chung thẩm của phán quyết trọng tài. Những điều khoản thỏa thuận này sẽ bị vô hiệu vì trái với quy định của Luật Trọng tài 2010. Dù rằng, việc thỏa thuận này dường như không nhiều trong thực tiễn kinh doanh thương mại nhưng vẫn còn xảy ra, chẳng hạn như điều khoản trọng tài trong một hợp đồng mua bán xăng JET A1 giữa bên bán Việt Nam và một doanh nghiệp kinh doanh vận tải hàng không quốc tịch Nga, theo đó quy định: “*Mọi tranh*

*chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết chung thẩm tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam theo Quy tắc tố tụng trọng tài của Trung tâm này. Nếu không giải quyết được, thì các bên có quyền đưa ra Trung tâm Trọng tài Quốc tế Liên bang Nga (RIAC) và phán quyết của RIAC sẽ có hiệu lực ràng buộc cuối cùng*”. Nếu các bên đã thỏa thuận như vậy, khi có tranh chấp xảy ra, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam sẽ không thụ lý vụ tranh chấp này do hợp đồng chứa đựng điều khoản trọng tài nước đôi.

*Năm là, chủ thể ký thỏa thuận trọng tài nhưng lại không có thẩm quyền giao kết.*

Trường hợp này thường xảy ra khi các bên có thỏa thuận trọng tài nhưng thông qua người ủy quyền, tuy vậy, người ký kết không được ủy quyền trực tiếp trong hợp đồng này; hoặc người ký kết chỉ được ủy quyền ký kết hợp đồng thương mại nhưng khi xảy ra tranh chấp liên quan đến hợp đồng đó, họ lại tiếp tục ký kết thỏa thuận trọng tài mặc dù không được ủy quyền. (Hội đồng phổ biến, giáo dục pháp luật trung ương, 2013. Tr.42). Trường hợp phó tổng giám đốc một công ty thương mại tại miền Tây Nam Bộ ký thỏa thuận trọng tài (nhưng không xuất trình giấy ủy quyền hợp lệ) trong vụ tranh chấp liên quan đến một lô bột mì nhập khẩu bị ướt là một ví dụ điển hình. Tòa án có thẩm quyền đã không công nhận hiệu lực của thỏa thuận trọng tài này, mặc dù nó đã được giao kết trên thực tế.

## **2.2. Một số đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả thỏa thuận trọng tài ở Việt Nam**

### **2.2.1. Kiến nghị từ góc độ của các chủ thể tham gia lựa chọn trọng tài thương mại để giải quyết tranh chấp**

*Thứ nhất,* về quan hệ giữa hiệu lực của điều khoản trọng tài với hiệu lực của hợp đồng liên quan

Thực tiễn xét xử và giải quyết tranh chấp trong kinh doanh bằng trọng tài đã cho thấy một số tranh chấp bị các bên hiểu nhầm do chưa nhận thức đúng đắn về tính độc lập giữa thỏa thuận trọng tài và hợp đồng chính. Xét dưới góc độ lý luận và thực tiễn thì điều khoản trọng tài có sự độc lập nhất định so với các điều khoản khác trong hợp đồng. Nếu các điều khoản khác trong hợp đồng quy định quyền và nghĩa vụ của các bên khi hợp đồng có hiệu lực thì điều khoản trọng tài quy định về thủ tục tố tụng giải quyết khi có tranh chấp phát sinh. Vì vậy, để tránh hiểu nhầm về sự độc lập các điều khoản này các bên tranh chấp cần nhận thức đúng hiệu lực của từng nội

dung mà mình giao kết, vừa hạn chế những xung đột phát sinh, vừa đẩy nhanh quá trình xử lý tranh chấp trong kinh doanh.

*Thứ hai*, đối với các bên tranh chấp khi đưa vụ việc ra giải quyết bằng trọng tài cần có sự lựa chọn loại hình trọng tài phù hợp. Đối với hầu hết các vụ tranh chấp, các bên thường sử dụng trọng tài quy chế, tuy nhiên các bên cũng có quyền sử dụng trọng tài vụ việc, lựa chọn một trọng tài viên duy nhất sẽ giúp các bên giảm bớt chi phí và thời gian tố tụng (Bùi Ngọc Cường, 2008. Tr. 156-157). Tuy nhiên, rất hiếm khi một trọng tài viên duy nhất lại được cả hai bên tranh chấp thống nhất lựa chọn, mặc dù trên thực tế có những trọng tài viên có thể đảm nhiệm tốt vai trò hòa giải, xét xử của cả hội đồng.

Một mặt, các bên cần cập nhật, nắm bắt quy định cụ thể của Luật trọng tài thương mại 2010. Mặt khác, cần tham khảo các khuyến nghị do Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) đề xuất- nhằm làm cho thỏa thuận trọng tài không bị vô hiệu, hạn chế những rủi ro, bất lợi trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng. Khi lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng trọng tài nên xây dựng điều khoản thỏa thuận trọng tài dưới dạng một quy định trong hợp đồng trước khi tranh chấp xảy ra (Nguyễn Quốc Bình, 2013. Tr 9). Điều này sẽ giúp các bên chủ động lường trước được những tình huống xấu có thể xảy ra, khi các bên khó đạt được quan điểm chung trong việc giải quyết tranh chấp.

*2.2.2. Kiến nghị từ góc độ quản lý nhà nước về thỏa thuận trọng tài thương mại*

*Thứ nhất*, cần bổ sung Luật Trọng tài 2010 theo hướng đa dạng hóa hình thức của thỏa thuận trọng tài.

Theo quy định của pháp luật hiện hành, thỏa thuận trọng tài phải được thiết lập bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị tương đương (Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, Luật Trọng tài thương mại (2010); khoản 2 Điều 16). Tuy nhiên, trên thực tế thỏa thuận bằng miệng để xác định hội đồng trọng tài có được xem là một hình thức của thỏa thuận để giải quyết tranh chấp hay không? Rõ ràng, đây là một điểm cần được pháp luật ghi nhận nhằm đa dạng hóa hình thức cũng như đảm bảo quyền tự lựa chọn của các bên. Vì vậy, Luật trọng tài nên quy định thỏa thuận trọng tài có thể được xác lập bằng các hình thức pháp lý khác không phải là văn bản, nếu có sự chứng kiến của hội đồng trọng tài để đảm bảo tính đa dạng trong việc lựa chọn điều khoản trọng tài của các bên làm căn cứ giải quyết các vấn đề pháp lý liên quan.

*Thứ hai*, Cần đẩy mạnh phổ biến, tuyên truyền cho cộng đồng doanh nghiệp về tác động tích cực của việc bổ sung quy định về luật điều chỉnh, cũng như về điều khoản mẫu về lựa chọn trọng tài trong các hợp đồng thương mại.

Đây là nội dung rất quan trọng đối với việc giải quyết các tranh chấp có liên quan đến thương mại quốc tế. Việc chọn luật áp dụng được đặt ở hai tình huống, đó là chọn luật nội dung để xét xử tranh chấp giữa các bên và chọn luật hình thức (quy tắc tố tụng trọng tài cụ thể) để áp dụng cho tố tụng trọng tài. Đối với hoạt động thương mại quốc tế ở Việt Nam, do nhiều chủ thể chưa có cách hiểu thống nhất và rộng rãi trong việc lựa chọn luật áp dụng, dẫn đến nguy cơ các bên tranh chấp buộc phải nhường lại quyền lựa chọn luật áp dụng cho chính hội đồng trọng tài, do trước đó các bên đã tự tước bỏ quyền này của mình khi giao kết hợp đồng. Điều này được hiểu, áp dụng trong từng trường hợp giải quyết tranh chấp, hội đồng trọng tài sẽ lựa chọn một cách áp dụng luật mà Hội đồng trọng tài cho là phù hợp. Chính cách lựa chọn này có nguy cơ luật được Hội đồng trọng tài lựa chọn sẽ bất lợi cho một hoặc cả hai bên tranh chấp.

Do vậy, cơ quan có chức năng tuyên truyền pháp luật, chẳng hạn như Vụ tuyên truyền pháp luật Bộ Tư pháp, cần chính thức phổ biến rộng rãi, nhằm giúp doanh nghiệp nhanh chóng khắc phục khiếm khuyết về lựa chọn luật áp dụng, và lựa chọn phương thức trọng tài để giải quyết tranh chấp, góp phần nâng vị trí của trọng tài thương mại Việt Nam ngang tầm với các nước trong khu vực và trên thế giới (Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) & Trung tâm thương mại quốc tế (ITC), 2013, Tr 127- 131).

*Thứ ba*, cần tiếp tục phổ cập rộng rãi các hướng dẫn Luật Trọng tài 2010 bằng văn bản và thông qua các kênh truyền thông khác cho các thương nhân hiểu rõ về các ưu điểm của phương thức trọng tài, từ đó dẫn đến chuyển biến về nhận thức khi họ soạn thảo và đưa điều khoản thỏa thuận về trọng tài vào trong các hợp đồng kinh doanh, thương mại.

Để hỗ trợ, tư vấn có hiệu quả các bên khi lựa chọn trọng tài làm căn cứ pháp lý giải quyết tranh chấp, Nhà nước cần có cơ chế khuyến khích thành lập Trung tâm hỗ trợ tư vấn pháp lý cho doanh nghiệp, trong đó có ki-ốt thông tin nhấn mạnh tuyên truyền về thỏa thuận trọng tài ở các tỉnh, thành trong cả nước. Một mặt, việc này giúp cho các bên hiểu sâu hơn về lợi ích của giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, mặt khác sẽ giúp giảm tải cho Tòa án trong

quá trình xử lý các vụ tranh chấp kinh tế đang phát sinh ngày một đa dạng và phức tạp trong nhiều lĩnh vực của hoạt động kinh doanh ở nước ta.

### 3. Kết luận

Việt Nam đang ngày càng khẳng định vai trò của mình sau khi gia nhập WTO qua các hoạt động kinh tế, ngoại giao, văn hóa, xã hội. Việc các chủ thể lựa chọn trọng tài giải quyết tranh chấp là một xu thế vận động phù hợp với sự phát triển nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, quá trình hội nhập quốc tế đòi hỏi

chúng ta phải hoàn thiện hơn nữa những chế định thỏa thuận trọng tài độc lập, tạo khả năng áp dụng thực tiễn cao, giúp doanh nghiệp định hướng tốt khi lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp. Vì vậy, để tránh những bất lợi có thể xảy ra trong quá trình giải quyết tranh chấp, các bên giao kết hợp đồng kinh doanh, thương mại cần quan tâm thỏa thuận kỹ lưỡng về điều khoản trọng tài, xác định rõ luật áp dụng để dự liệu và giải quyết hiệu quả các tranh chấp có thể phát sinh. □

#### Tài liệu tham khảo:

- Bùi Ngọc Cường (Chủ biên, 2008), *Giáo trình Luật Thương mại*, NXB Giáo dục, Hà Nội.
- Hội đồng phổ biến, giáo dục pháp luật trung ương (2013), *Đặc san tuyên truyền pháp luật*, Chủ đề Trọng tài thương mại và pháp luật trọng tài thương mại.
- Nông Quốc Bình (2013), “Về điều khoản thỏa thuận trọng tài trong hợp đồng thương mại quốc tế”, *Tạp chí Luật học*, số 7, Tr 3 – 10.
- Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (2013), *Điều khoản trọng tài mẫu của VIAC*, truy cập ngày 10 tháng 12 năm 2013, từ <http://www.viac.org.vn/vi-VN/Home/dieu-khoan-mau-101/154/Dieu-khoan-trong-tai-mau-cua-VIAC.aspx>.
- Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) & Trung tâm thương mại quốc tế (ITC), (2008), *Trọng tài và các phương thức giải quyết tranh chấp chọn lọc*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- Vũ Ánh Dương (2009), *Phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả* truy cập ngày 15 tháng 11 năm 2013, từ <http://www2.viac.org.vn/vi-VN/Home/baivietlienquan/2009/255>.
- Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2010), *Luật Trọng tài thương mại*, NXB Lao động, Hà Nội.

#### Enhancement of commercial disputing party's awareness on arbitration agreements in Vietnam

##### Abstract:

*The paper focuses on the limitations of arbitration agreements in trade disputes. From this situation, the paper proposes a number of solutions on the view points of the disputing parties who have chosen arbitration, in order to rectify the invalidity of arbitration agreement, to improve the effectiveness of arbitration approach in our country. Such agreement helps businesses to grasp the rules of arbitration agreements, prevent loss and damages, capture business opportunities and reduce the burden of the court system when addressing commercial disputes.*

#### Thông tin tác giả:

\***Trần Việt Long**, Học viên Cao học

- Nơi công tác: Khoa Luật – Đại học Huế

- Lĩnh vực nghiên cứu: Luật thương mại Việt Nam, Luật thương mại quốc tế

- Email: [vietlong1986@gmail.com](mailto:vietlong1986@gmail.com)

\*\***Trần Văn Nam**, Phó giáo sư, tiến sĩ

- Nơi công tác: Khoa Luật, Đại học Kinh tế quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu: Luật thương mại Việt Nam, Luật thương mại quốc tế; Luật sở hữu trí tuệ

- Tạp chí đã đăng bài: *Kinh tế và Phát triển; Phát triển Kinh tế; Luật và phát triển (Law and development); Indersciences (Hoa Kỳ); Tạp chí Luật và Diễn đàn pháp luật Việt Nam (Vietnam Law and Legal Forum).*

- Email: [namtv@neu.edu.vn](mailto:namtv@neu.edu.vn)