



“Đánh giá về thực trạng tranh chấp thương mại quốc tế hiện nay?”



Ông Lưu Tiến Dũng - Chánh văn phòng Hãng luật La Défense

Trong những năm gần đây, tranh chấp thương mại quốc tế đang trở thành vấn đề ngày càng phức tạp và có xu hướng gia tăng. Điều này chủ yếu xuất phát từ sự hội nhập ngày càng sâu rộng của Việt Nam vào nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là việc ký kết các hiệp định thương mại tự do (FTA) với nhiều đối tác lớn. Mặc dù sự mở rộng này mang lại nhiều cơ hội cho doanh nghiệp, nhưng cũng đồng thời kéo theo những thách thức lớn, nhất là trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh trong các giao dịch thương mại quốc tế.

Ông Lưu Tiến Dũng - Chánh văn phòng Hãng luật La Défense chia sẻ về thực trạng tranh chấp thương mại quốc tế hiện nay: Theo báo cáo của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), số lượng tranh chấp trong thương mại quốc tế liên quan đến Việt Nam đã tăng khoảng 15% trong 3 năm qua, đặc biệt là trong các lĩnh vực như M&A (Mua bán và Sáp nhập), xây dựng và sở hữu trí tuệ.

Các tranh chấp này không chỉ gây thiệt hại về tài chính mà còn làm giảm uy tín của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Trong lĩnh vực M&A, tranh chấp chủ yếu phát sinh từ các vấn đề đánh giá tài sản, sự thay đổi trong điều khoản hợp đồng hoặc việc không thực hiện cam kết của một bên.



Trong giai đoạn 2020–2023, khoảng 25% các vụ kiện trọng tài quốc tế liên quan đến M&A, với một số vụ việc tiêu biểu như Vingroup trong thương vụ M&A với các đối tác quốc tế, nơi các tranh chấp xuất phát từ sự không đồng thuận về điều khoản chia sẻ lợi nhuận và quyền kiểm soát sau khi sáp nhập. Vụ việc này phải được giải quyết tại trọng tài quốc tế, kéo dài gần một năm và tiêu tốn chi phí rất lớn cho cả hai bên.

Ngành xây dựng cũng là một lĩnh vực dễ phát sinh tranh chấp thương mại quốc tế. Theo báo cáo của **Liên đoàn Trọng tài Quốc tế (International Court of Arbitration)**, ngành xây dựng chiếm khoảng 18% tổng số vụ kiện quốc tế. Những tranh chấp này thường liên quan đến việc không tuân thủ tiến độ, vi phạm chất lượng công trình hoặc không thanh toán đúng hạn. Một trường hợp điển hình là tranh chấp giữa **Coteccons** và đối tác Hàn Quốc trong một dự án xây dựng tại Việt Nam. Tranh chấp phát sinh khi các điều khoản về tiến độ thi công và quy trình thanh toán không được thống nhất rõ ràng, dẫn đến việc hai bên phải giải quyết vụ kiện qua trọng tài quốc tế.

Tranh chấp về sở hữu trí tuệ cũng gia tăng mạnh mẽ trong giai đoạn vừa qua song hành với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ và thương mại điện tử, đặc biệt là trong các ngành công nghệ và dược phẩm. Theo báo cáo của **Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO)**, số lượng vụ kiện liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ tăng 20% từ năm 2020 đến 2023. Các tranh chấp này chủ yếu liên quan đến vi phạm bản quyền, nhãn hiệu hoặc sáng chế. Một ví dụ điển hình là tranh chấp giữa **Tập đoàn VinFast** và một đối tác châu Âu về quyền sở hữu thương hiệu và nhãn hiệu tại thị trường quốc tế. Mặc dù vụ việc được giải quyết thông qua thương lượng, nhưng những chi phí phát sinh đã khiến doanh nghiệp chịu ảnh hưởng nặng nề về tài chính và uy tín.



Theo ông Lưu Tiến Dũng, có một số nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng tranh chấp và lừa đảo trong thương mại quốc tế:

Trong quá trình hội nhập quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam không chỉ phải đối mặt với nhiều cơ hội mà còn phải đối diện với những rủi ro và thách thức lớn, trong đó có các vụ tranh chấp thương mại quốc tế và những vụ lừa đảo. Bằng kinh nghiệm giải quyết các tranh chấp quốc tế trong thời gian gần đây, tôi cho rằng nguyên nhân của những khó khăn này có thể được phân tích dưới một số yếu tố chính sau:



Thiếu hiểu biết về quy định pháp lý quốc tế:

Một trong những nguyên nhân lớn nhất là sự thiếu hiểu biết về các quy định pháp lý quốc tế và sự khác biệt trong các hệ thống pháp lý giữa các quốc gia. Mặc dù doanh nghiệp Việt Nam ngày càng có nhiều giao dịch và hợp tác quốc tế, nhưng hiểu biết về luật quốc tế, đặc biệt là các quy định liên quan đến bảo vệ quyền lợi, giải quyết tranh chấp, và các thủ tục pháp lý quốc tế vẫn còn hạn chế. Do đó, nhiều doanh nghiệp khi tham gia các giao dịch quốc tế đã không nhận thức đầy đủ về những rủi ro pháp lý có thể phát sinh, hoặc không chuẩn bị tốt các biện pháp bảo vệ quyền lợi của mình trong hợp đồng. Điều này khiến họ dễ dàng bị lừa đảo hoặc rơi vào các vụ tranh chấp mà không có sự chuẩn bị pháp lý vững chắc.

Thiếu sót trong việc xây dựng hợp đồng:

Một nguyên nhân phổ biến dẫn đến các tranh chấp thương mại quốc tế là thiếu sót trong việc soạn thảo và đàm phán hợp đồng. Trong các giao dịch quốc tế, hợp đồng là công cụ bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia, tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp Việt Nam không chú trọng đến việc làm rõ các điều khoản quan trọng như điều kiện giải quyết tranh chấp, phương thức thanh toán, quyền sở hữu trí tuệ, và bảo vệ quyền lợi trong trường hợp một bên vi phạm hợp đồng. Điều này tạo ra khoảng trống pháp lý, dễ dẫn đến tranh chấp khi có sự bất đồng giữa các bên.

Chẳng hạn, trong một vụ tranh chấp giữa một doanh nghiệp Việt Nam và đối tác Trung Quốc

trong lĩnh vực xuất khẩu khi có sự tranh chấp về chất lượng hàng hóa, hợp đồng không quy định rõ ràng về phương thức giải quyết tranh chấp hoặc không có điều khoản bảo vệ quyền lợi cho bên bán, dẫn đến việc doanh nghiệp Việt Nam bị thiệt hại lớn do không thể đòi lại được số tiền đã thanh toán.

Lừa đảo và các hành vi gian lận quốc tế:

Với sự phát triển của thương mại toàn cầu, các hành vi lừa đảo, gian lận trong kinh doanh cũng gia tăng, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp chưa có nhiều kinh nghiệm trong các giao dịch quốc tế. Các hành vi lừa đảo thường xuyên xảy ra trong các giao dịch về tài sản, dịch vụ, hoặc trong các hợp đồng mua bán, nơi một bên có thể cung cấp thông tin sai lệch hoặc không thực hiện đúng cam kết hợp đồng. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam vì thiếu hiểu biết hoặc tin tưởng vào đối tác mà không thực hiện đủ các bước kiểm tra cần thiết, dẫn đến việc trở thành nạn nhân của các vụ lừa đảo.

Một vụ việc điển hình là vụ lừa đảo xảy ra trong ngành xuất khẩu giữa một doanh nghiệp Việt Nam và đối tác từ Mỹ. Sau khi ký hợp đồng và thanh toán trước một khoản tiền lớn cho lô hàng, doanh nghiệp Việt Nam phát hiện ra rằng đối tác không có khả năng cung cấp hàng hóa đúng theo cam kết. Do hợp đồng không có điều khoản rõ ràng về phương thức giải quyết tranh chấp và bảo vệ quyền lợi, doanh nghiệp Việt Nam không thể yêu cầu đối tác hoàn trả hoặc bồi thường thiệt hại.





Khả năng tiếp cận và sử dụng các phương thức giải quyết tranh chấp quốc tế: Mặc dù các phương thức giải quyết tranh chấp như trọng tài quốc tế hay hòa giải có thể giúp giải quyết các vấn đề pháp lý phát sinh trong các giao dịch quốc tế, nhưng không phải doanh nghiệp Việt Nam nào cũng hiểu rõ về các phương thức này. Thực tế, không ít doanh nghiệp Việt Nam đã không sử dụng các phương thức giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả, khiến cho các vụ tranh chấp kéo dài và chi phí phát sinh ngày càng lớn. Việc thiếu kiến thức về các quy trình trọng tài, cũng như việc không chọn lựa đúng tổ chức trọng tài quốc tế, có thể khiến doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc bảo vệ quyền lợi của mình.

Thiếu sự chuẩn bị về pháp lý và văn hóa kinh doanh quốc tế: Ngoài các yếu tố pháp lý, còn có một yếu tố quan trọng khác là sự thiếu hiểu biết về văn hóa kinh doanh và phong cách làm việc của đối tác quốc tế. Các doanh nghiệp Việt Nam đôi khi chưa nhận thức được sự khác biệt trong văn hóa giao tiếp, thỏa thuận và giải quyết công việc giữa các quốc gia. Sự thiếu chuẩn bị về văn hóa có thể khiến các giao dịch dễ bị đổ vỡ và dẫn đến tranh chấp, đặc biệt là trong các môi trường thương mại đa văn hóa.



Ông Lưu Tiến Dũng đưa ra một số khuyến cáo quan trọng để giúp doanh nghiệp Việt Nam phòng tránh và giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế:

Là một Hãng luật chuyên sâu về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, chúng tôi xin chia sẻ một số khuyến cáo quan trọng dành cho các doanh nhân và doanh nghiệp Việt Nam để phòng tránh tranh chấp khi hợp tác với đối tác nước ngoài:

Trước tiên, một trong những yếu tố cơ bản để tránh tranh chấp chính là việc lựa chọn đối tác một cách cẩn thận. Doanh nghiệp cần thực hiện một quá trình kiểm tra kỹ lưỡng về độ tin cậy và năng lực tài chính của đối tác. Một đối tác không uy tín hoặc có lịch sử tranh chấp có thể mang lại nhiều rủi ro tiềm ẩn, ảnh hưởng đến mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Điều thứ hai không thể thiếu là sự rõ ràng trong thỏa thuận hợp đồng. Hợp đồng chính là cơ sở pháp lý để đảm bảo quyền lợi của các bên trong suốt quá trình hợp tác. Các điều khoản trong hợp đồng cần được làm rõ và chi tiết, đặc biệt là về phạm vi công việc, thanh toán, và các quyền và nghĩa vụ của các bên. Điều này đặc biệt quan trọng trong các hợp đồng quốc tế, khi mà sự khác biệt trong luật pháp và văn hóa có thể dẫn đến hiểu lầm và tranh cãi.

Một trong những yếu tố then chốt trong hợp đồng là điều khoản giải quyết tranh chấp. Trong bối cảnh quốc tế, nơi mỗi quốc gia có hệ thống pháp lý và quy trình giải quyết tranh chấp riêng, việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp ngay từ đầu là cực kỳ quan trọng. Doanh nghiệp cần xác định rõ rằng tranh chấp sẽ được giải quyết ở đâu và bằng phương thức nào—thông qua trọng tài quốc tế hay qua tòa án của quốc gia nào. Việc lựa chọn một cơ chế giải quyết tranh chấp phù hợp không chỉ giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và chi phí mà còn bảo vệ quyền lợi một cách tốt nhất.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần hiểu rõ các quy định pháp lý và văn hóa kinh doanh của quốc gia mà mình hợp tác. Mỗi quốc gia có những quy định khác nhau về thương mại và luật pháp, và việc không hiểu rõ những yếu tố này có thể dẫn đến việc vi phạm hợp đồng hoặc thậm chí là tranh chấp. Vì vậy, việc trang bị kiến thức về hệ thống pháp luật của đối tác là vô cùng quan trọng.



Trong trường hợp tranh chấp xảy ra, điều đầu tiên mà doanh nghiệp cần làm là ghi nhận và thông báo đầy đủ về vụ việc. Việc này sẽ giúp doanh nghiệp có đủ bằng chứng và tài liệu để bảo vệ quyền lợi của mình. Doanh nghiệp cần đảm bảo rằng tất cả các thông tin, bằng chứng liên quan đến tranh chấp được lưu trữ một cách hợp lý và sẵn sàng cung cấp khi cần thiết.

Bên cạnh đó, các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án, như trọng tài và hòa giải, ngày càng trở nên phổ biến trong môi trường quốc tế. Các phương thức này không chỉ giúp giảm thiểu chi phí và thời gian, mà còn bảo vệ mối quan hệ giữa các bên, điều quan trọng trong bối cảnh hợp tác quốc tế. Doanh nghiệp cần xem xét sử dụng các phương thức này ngay từ khi tranh chấp mới bắt đầu nảy sinh, thay vì để tình hình căng thẳng kéo dài.

Cuối cùng, một trong những yếu tố quan trọng để bảo vệ quyền lợi là sự tham gia của luật sư chuyên nghiệp ngay từ giai đoạn đầu của tranh chấp. Luật sư sẽ giúp doanh nghiệp hiểu rõ quyền lợi và nghĩa vụ của mình, đồng thời đưa ra các chiến lược phù hợp để giải quyết tranh chấp một cách hiệu quả. Việc có sự hỗ trợ pháp lý không chỉ giúp doanh nghiệp tránh được những sai sót trong quy trình pháp lý, mà còn có thể giúp giải quyết tranh chấp nhanh chóng và thành công.

Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng cần hiểu rằng sự linh hoạt và khả năng thương lượng đôi khi có thể giúp giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn là việc theo đuổi các giải pháp pháp lý kéo dài. Sự linh hoạt trong việc tìm ra giải pháp hợp lý có thể giúp doanh nghiệp duy trì mối quan hệ hợp tác và tránh được những tổn thất không cần thiết trong tương lai.