

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH ĐẠI DỊCH COVID-19

● NGUYỄN THỊ NGỌC TÚ

TÓM TẮT:

Bài viết đặt ra những vấn đề lý luận cơ bản về tranh chấp hợp đồng thương mại, chỉ ra các phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại theo luật định và đánh giá ưu, nhược điểm của từng phương thức. Trên cơ sở đó cũng như căn cứ tình hình thực tế dịch bệnh Covid-19 thời gian qua, tác giả đã phân tích dưới góc độ pháp lý vấn đề cách tính thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng và thời hiệu giải quyết tranh chấp thương mại trong bối cảnh đại dịch Covid-19. Đồng thời, tác giả cũng đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại, trong đó có nhóm giải pháp về việc lựa chọn phương thức phù hợp và nhóm các lưu ý cần thiết đối với các bên trong quá trình thỏa thuận và áp dụng từng phương thức giải quyết tranh chấp thương mại.

Từ khóa: Covid-19, giải quyết tranh chấp, hợp đồng thương mại, thời hạn, thời hiệu.

1. Những vấn đề lý luận về giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại

1.1. Khái niệm và đặc điểm của tranh chấp hợp đồng

Pháp luật hiện hành không quy định khái niệm tranh chấp hợp đồng, tuy nhiên, từ các tranh chấp xảy ra trên thực tế, có thể hiểu tranh chấp hợp đồng là sự mâu thuẫn, bất đồng ý kiến của các bên trong quan hệ hợp đồng với nhau liên quan đến việc thực hiện hay không thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng.

Tranh chấp hợp đồng thương mại có những đặc điểm cơ bản như: Phát sinh trực tiếp từ quan hệ hợp đồng thương mại, vì thế các bên tranh chấp

hay các bên trong hợp đồng luôn có quyền tự định đoạt việc giải quyết tranh chấp; Tranh chấp hợp đồng thương mại mang yếu tố tài sản và gắn liền với lợi ích của các bên trong tranh chấp; Nguyên tắc giải quyết các tranh chấp hợp đồng thương mại cũng tương tự nguyên tắc giải quyết tranh chấp hợp đồng dân sự, đó là bình đẳng và dựa trên sự thỏa thuận của các bên.

1.2. Các hình thức giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại

Theo quy định tại Điều 317 Luật Thương mại năm 2005, có 4 phương thức giải quyết tranh chấp thương mại, gồm: Thương lượng giữa các bên; Hòa giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá

nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hòa giải; Giải quyết tại Trọng tài hoặc Tòa án.

1.2.1. Giải quyết tranh chấp thương mại bằng thương lượng

Theo Từ điển Luật học, thương lượng là “hình 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 tới sự tác động hay giúp đỡ của người thứ ba”. Thương lượng là hình thức giải quyết tranh chấp không có sự can thiệp của bất kỳ bên thứ ba nào, đây là hình thức giải quyết tranh chấp thể hiện quyền tự do thỏa thuận của các bên theo nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự cũng như thương mại.

Thực tế cho thấy, hiện nay phần lớn các bên trong hợp đồng đều lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng con đường thương lượng do những ưu điểm nổi trội của hình thức này như: Đơn giản, nhanh chóng, tiết kiệm chi phí, thủ tục tiến hành linh hoạt; Có thể duy trì mối quan hệ và khả năng hợp tác các bên; Giữ được uy tín và bí mật kinh doanh các bên, đảm bảo thông tin của các bên, các bên vẫn có thể thực hiện giao dịch mà không lộ thông tin kinh doanh ra ngoài, làm ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

Bên cạnh đó, hình thức này có một số nhược điểm, đó là: Nếu các bên không hợp tác, thiếu sự thiện chí, trung thực trong quá trình thương lượng thì khả năng giải quyết thành công là rất ít, kết quả thương lượng thường bế tắc, sự thỏa thuận không mang tính chất chuyên nghiệp vì các bên thường không có hiểu biết chuyên sâu về pháp lý cũng như nghiệp vụ giải quyết tranh chấp. Thêm vào đó, kết quả thương lượng không được đảm bảo bằng cơ chế pháp lý mang tính bắt buộc. Do vậy, dù các bên có đạt được thỏa thuận để giải quyết tranh chấp thì việc thực thi kết quả thương lượng cũng vẫn phụ thuộc vào sự tự nguyện của bên phải thi hành.

1.2.2. Giải quyết tranh chấp thương mại bằng hòa giải

Hòa giải là phương thức giải quyết tranh chấp với sự tham gia của bên thứ ba làm trung gian hòa giải để hỗ trợ, thuyết phục các bên tranh chấp tìm kiếm các giải pháp nhằm giải quyết tranh chấp đã phát sinh.

Phương thức hòa giải có khá nhiều ưu điểm như: đơn giản, nhanh chóng, ít tốn kém; Duy trì được quan hệ hợp tác vốn có giữa các bên; Giữ được bí quyết kinh doanh và uy tín của các bên; Hòa giải xuất phát từ sự tự nguyện có điều kiện của các bên, vì vậy các bên thường nghiêm túc thực hiện phương án hòa giải.

Phương thức này cũng có những nhược điểm, đó là: Hòa giải có thể không được tiến hành nếu như không có sự đồng ý của các bên; Thỏa thuận hòa giải không có tính bắt buộc thi hành như phán quyết của trọng tài hay tòa án; Một bên có thể lợi dụng thủ tục hòa giải để trì hoãn việc thực hiện nghĩa vụ của mình và có thể đưa đến hậu quả là bên có quyền lợi bị vi phạm mất quyền khởi kiện tại tòa án hoặc trọng tài vì hết thời hạn khởi kiện.

1.2.3. Giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại

Giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài là hình thức 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. Giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài được thực hiện theo quy định của Luật Trọng tài thương mại năm 2010. Pháp luật hiện hành ghi nhận 2 hình thức trọng tài, đó là trọng tài vụ việc và trọng tài thường trực.

Ưu điểm của phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại là chỉ có một cấp xét xử, do đó quyết định của trọng tài là chung thẩm và có giá trị bắt buộc thi hành đối với các bên; Các bên được tự do thỏa thuận xét xử theo phương thức trọng tài và lựa chọn một trọng tài dựa trên trình độ, năng lực. Vì vậy, trọng tài có thể theo dõi toàn bộ quá trình tranh chấp để đưa ra cách giải quyết tốt nhất và có hiểu biết sâu về các lĩnh vực chuyên biệt; Hoạt động trọng tài xét xử liên tục nên tiết kiệm được thời gian, tiền bạc; Đây là hình thức xét xử kín, đảm bảo được bí mật cao, hạn chế ảnh hưởng tiêu cực đến các mối quan hệ hợp tác làm ăn vốn có.

Bên cạnh những ưu điểm, phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại cũng

có những khó khăn, trở ngại, khiến cho phần lớn các doanh nghiệp hiện nay ít lựa chọn Trọng tài để giải quyết các tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng, đó là: Kết quả của cuộc giải quyết phụ thuộc vào thái độ, thiện chí của các bên tranh chấp; Việc thực thi quyết định trọng tài phụ thuộc vào thiện chí và sự hợp tác của các bên vì tính cưỡng chế không cao, không có bộ máy cưỡng chế như Tòa án; Hơn nữa, phán quyết trọng tài có thể bị hủy hoặc yêu cầu tòa án xem xét lại khi có đơn yêu cầu của một bên; Trọng tài không có cơ quan thi hành, giúp việc như tòa án nên có thể gặp khó khăn trong quá trình xác minh, thu thập chứng cứ, triệu tập nhân chứng, lấy thông tin cá nhân nếu như bên đó không hợp tác.

1.2.4. Giải quyết tranh chấp thương mại tại tòa án

Tòa án là cơ quan nhân danh quyền lực nhà nước thực hiện việc xét xử theo một trình tự, thủ tục nghiêm ngặt, chặt chẽ. Việc giải quyết tranh chấp thương mại tại Tòa án được thực hiện theo quy định của Bộ luật Tố tụng dân sự.

Việc giải quyết tranh chấp tại Tòa án có những thuận lợi, như: Quyết định của tòa được đảm bảo thi hành bằng sức mạnh cưỡng chế nhà nước, có cơ quan thi hành án chuyên trách và có đầy đủ phương tiện để thi hành; Giải quyết tại tòa án có thể qua nhiều cấp xét xử, vì thế đảm bảo bản án, quyết định đó được chính xác, công bằng, khách quan, đúng pháp luật.

Song song với đó là một số khó khăn, bất cập còn tồn tại, cụ thể là: Các bên tranh chấp phải chấp nhận thủ tục tố tụng chung được quy định trong pháp luật quốc gia, không có bất kỳ sự lựa chọn nào khác nên thiếu đi tính linh hoạt. Thủ tục tố tụng tòa án thường kéo dài, phức tạp và khó dự đoán kết quả giải quyết. Trong thủ tục xét xử ở tòa án, các bên không có cơ hội để lựa chọn cho mình một người xét xử mà do tòa án chỉ định. Nguyên tắc xét xử tại tòa án là công khai, dẫn đến việc không đảm bảo giữ kín những thông tin, bí mật kinh doanh của các bên tham gia hợp đồng thương mại. Quy trình, thủ tục tố tụng kéo dài, mất thời gian của các bên tranh chấp, chưa kể đến việc trên thực tế, phán quyết của tòa án thường bị kháng cáo, điều này khiến cho quá

trình tố tụng có thể bị trì hoãn, có thể phải qua nhiều cấp xét xử, ảnh hưởng đến quá trình sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Cách tính thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, thời hiệu giải quyết tranh chấp thương mại trong bối cảnh đại dịch Covid-19

2.1. Thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng

Thời điểm bắt đầu thời hạn được quy định tại Điều 147 Bộ luật Dân sự năm 2015:

“1. Khi thời hạn được xác định bằng phút, giờ thì thời hạn được bắt đầu từ thời điểm đã xác định;

2. Khi thời hạn được xác định bằng ngày, tuần, tháng, năm thì ngày đầu tiên của thời hạn không được tính mà tính từ ngày tiếp theo liền kề ngày được xác định;

3. Khi thời hạn bắt đầu bằng một sự kiện thì ngày xảy ra sự kiện không được tính mà tính từ ngày tiếp theo liền kề của ngày xảy ra sự kiện đó”.

Như vậy, đối với những trường hợp thời hạn thực hiện nghĩa vụ không được xác định cụ thể bằng phút, giờ trong hợp đồng thì thời điểm bắt đầu tính thời hạn sẽ là ngày liền kề tiếp theo ngày hoặc sự kiện mà các bên thỏa thuận.

Bên cạnh đó, pháp luật còn quy định một số trường hợp loại trừ trách nhiệm hợp đồng do sự kiện bất khả kháng và trở ngại khách quan. Căn cứ khoản 2, Điều 351 Bộ luật Dân sự năm 2015: “Nếu chậm thực hiện nghĩa vụ do bất khả kháng thì không phải chịu trách nhiệm”; Điều 296 Luật Thương mại cũng quy định về kéo dài thời hạn do bất khả kháng theo thỏa thuận hoặc theo luật định; Theo Điều 294 Luật Thương mại: “Loại trừ trách nhiệm do sự kiện bất khả kháng, thực hiện quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền” cũng là những trường hợp loại trừ trách nhiệm và không tính thời hạn thực hiện nghĩa vụ cho một bên.

2.2. Thời hiệu khởi kiện

Khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định: “Thời gian không tính vào thời hiệu khởi kiện là sự kiện bất khả kháng và trở ngại khách quan. Sự kiện bất khả kháng và trở ngại khách quan khiến cho bên có quyền khởi kiện, quyền yêu cầu không thể khởi kiện, yêu cầu trong phạm vi thời hiệu”.

Sự kiện bất khả kháng được hiểu là sự kiện xảy ra một cách khách quan, không thể lường

trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép.

Trở ngại khách quan là những trở ngại do hoàn cảnh tác động, làm cho người có quyền, nghĩa vụ không thể biết về việc quyền, lợi ích hợp pháp của mình bị xâm phạm hoặc làm cho người có quyền, nghĩa vụ không thể thực hiện được quyền, nghĩa vụ dân sự của mình. Trở ngại khách quan sẽ không tính vào thời hiệu khởi kiện vụ án dân sự, thời hiệu yêu cầu giải quyết vụ việc dân sự.

Trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19, để xác định chính xác thời hạn, thời hiệu trong thực hiện hợp đồng, giải quyết tranh chấp, khởi kiện, các bên cần phải căn cứ vào những yếu tố sau đây:

Thứ nhất, sự kiện bất khả kháng do một bên phải thực hiện quyết định cách ly của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, ví dụ: Do một bên phải thực hiện quyết định cách ly tập trung của UBND xã nên không thể thực hiện nghĩa vụ theo đúng thời hạn hợp đồng. Khi đó, thời gian cách ly trong quyết định cách ly tập trung đó sẽ không tính vào thời hạn thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng mà các bên đã thỏa thuận.

Thứ hai, những trở ngại khách quan do giãn cách xã hội, khiến cho một bên không thể thực hiện được quyền, nghĩa vụ của mình, ví dụ: Một bên không thể nộp đơn kiện vì Tòa án tạm ngừng hoạt động do giãn cách thì thời hiệu khởi kiện sẽ được cộng thêm khoảng thời gian thực hiện Chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ về giãn cách xã hội.

3. Một số giải pháp nhằm giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại một cách hiệu quả

3.1. Lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp thương mại phù hợp

Khi xảy ra tranh chấp, các bên liên quan cần hiểu rõ bản chất của mỗi phương thức để có thể so sánh ưu, nhược điểm và lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp nhất với điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của mình. Tuy nhiên, nhận định một vấn đề là thuận lợi hay khó khăn, coi đặc điểm của một phương thức giải quyết tranh chấp là ưu hay nhược điểm còn tùy thuộc vào góc độ so sánh. Ví dụ: Phán quyết của Trọng tài thương mại là chung thẩm. Điều này có thể được đánh giá là ưu điểm do

tiết kiệm được thời gian, tiền bạc, công sức nhưng cũng có thể là nhược điểm do không có cơ chế để sửa sai trong trường hợp phán quyết trọng tài có sai lầm nghiêm trọng, không công bằng hoặc xâm phạm quyền, lợi ích hợp pháp của người thứ ba, xâm phạm trật tự công,.... Các bên tranh chấp cần cân nhắc dựa trên hàng loạt các yếu tố riêng của mỗi doanh nghiệp, như: Mục tiêu cần đạt được, mối quan hệ làm ăn giữa các bên, thời gian và chi phí dành cho việc giải quyết tranh chấp,... để quyết định phương thức hợp lý.

Các bên tranh chấp có quyền tự định đoạt đối với việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp, tuy nhiên, việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp cũng có giới hạn, không phải lúc nào mỗi bên cũng có quyền đơn phương lựa chọn theo ý chí của mình. Ví dụ: Mỗi bên đều hoàn toàn có quyền thỏa thuận với bên kia lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài hoặc quyết định không lựa chọn phương thức này, tuy nhiên, khi đã có văn bản thỏa thuận lựa chọn trọng tài thì không được đơn phương thay đổi ý kiến để lựa chọn phương thức khác nếu bên kia không đồng ý thay đổi.

Trường hợp các bên không có thỏa thuận về phương thức giải quyết tranh chấp và cũng không tự giải quyết, hòa giải được với nhau thì vụ tranh chấp đó phải được giải quyết tại Tòa án có thẩm quyền. Vì lợi ích chung của các bên tranh chấp, dù luật không có quy định bắt buộc, nói chung, các bên cũng nên tự thương lượng giải quyết với nhau trước khi lựa chọn các phương thức giải quyết tranh chấp khác vì các ưu điểm của phương thức tự thương lượng, đồng thời nó không làm mất đi cơ hội lựa chọn các phương thức giải quyết tranh chấp khác.

3.2. Lưu ý đối với các bên trong quá trình áp dụng phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại

3.2.1. Đối với giải quyết tranh chấp bằng thương lượng và hòa giải

Trong quá trình thương lượng và hòa giải, để rút ngắn thời gian giải quyết tranh chấp, tiết kiệm tiền bạc, tránh tranh chấp kéo dài dẫn đến việc phải tiếp tục thực hiện những phương thức khác, các bên cần có sự thiện chí và hợp tác, thống nhất với nhau hoặc

với hòa giải viên về tiến trình, thời gian, phương thức thương lượng, hòa giải. Nên có sự tham gia của luật sư vào quá trình thương lượng, hòa giải để giúp các bên đi đúng hướng hòa giải, đưa ra ý kiến tư vấn pháp lý cần thiết để các bên cân nhắc, xem xét, hỗ trợ soạn thảo văn bản về kết quả thương lượng, biên bản hòa giải thành,...

Ngay khi thiết lập hợp đồng hay trong quá trình thực hiện hợp đồng, các bên có thể đưa ra điều khoản hòa giải, trong đó cần phải chỉ rõ hòa giải viên hay trung tâm hòa giải cụ thể nào sẽ giải quyết tranh chấp. Khi lựa chọn hòa giải viên và trung tâm hòa giải, cần lưu ý hòa giải viên phải có kỹ năng, kinh nghiệm hòa giải, có uy tín; lựa chọn trung tâm hòa giải chuyên nghiệp.

3.2.2. Đối với giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại

Tương tự như phương thức hòa giải, thỏa thuận trọng tài có thể được lập trước hoặc sau khi xảy ra tranh chấp. Trước khi ký kết thỏa thuận trọng tài, các bên nên tìm hiểu và xác định rõ điều kiện để thỏa thuận trọng tài có hiệu lực, xác định chính xác tên gọi của Trung tâm trọng tài, địa điểm giải quyết tranh chấp bằng trọng tài. Để lựa chọn được trọng tài viên uy tín, có kinh nghiệm trong lĩnh vực tranh chấp hay Trung tâm trọng tài đã giải quyết nhiều vụ việc, các bên có thể tìm hiểu, tra cứu thông tin

hoặc nhờ tư vấn. Ngoài ra cũng cần lưu ý về thời hiệu trong giải quyết tranh chấp thương mại, khả năng hòa giải thành trong tố tụng trọng tài và nên có luật sư tham gia trong quá trình giải quyết tranh chấp bằng trọng tài.

3.2.3. Đối với giải quyết tranh chấp tại tòa án

Trước khi nộp đơn khởi kiện, chủ thể khởi kiện phải xác định đúng thẩm quyền của Tòa án thụ lý đơn, tránh trường hợp Tòa không tiếp nhận đơn và trả lại đơn; chuẩn bị bằng chứng để chứng minh yêu cầu khởi kiện là phù hợp, củng cố hồ sơ khởi kiện một cách chặt chẽ, phân loại vấn đề một cách rõ ràng, chẳng hạn: Bên khởi kiện cần chuẩn bị thư từ, văn bản thể hiện sự trao đổi qua lại giữa các bên về hợp đồng, chia rõ ràng theo từng giai đoạn của hợp đồng, chứng cứ về việc một bên vi phạm hợp đồng; Nguyên đơn chuẩn bị hồ sơ pháp lý về thông tin cá nhân, thông tin doanh nghiệp; bị đơn cung cấp hồ sơ pháp lý của bị đơn khi cần thiết;... Các bên cần lưu ý về thời hiệu giải quyết tranh chấp hợp đồng, trong trường hợp quá thời hạn mà tòa án chưa có công văn trả lời, đương sự cần có văn bản hối thúc để tòa án xem xét vụ việc một cách nhanh chóng. Bên cạnh đó cũng nên có sự tham gia của luật sư và lưu ý về khả năng hòa giải thành để rút ngắn thời gian giải quyết tranh chấp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Lê Sơn (2022). Nâng cao năng lực giải quyết tranh chấp thương mại và đầu tư ngoài tòa án tại Việt Nam, truy cập tại <<https://baohinhphu.vn/nang-cao-nang-luc-giai-quyet-tranh-chap-thuong-mai-va-dau-tu-ngoai-toa-an-tai-viet-nam-102220308165555156.htm>>.
2. Nguyễn Văn Chương (2017). *Thực tiễn giải quyết tranh chấp giữa công ty với thành viên công ty tại Tòa kinh tế - Tòa án Nhân dân thành phố Hà Nội*, Luận văn thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.
3. Nguyễn Bích Như, Lý Văn Toán (2021). Giải quyết tranh chấp giữa công ty với thành viên công ty tại tòa án và một số kiến nghị, truy cập tại <<https://tapchitoaan.vn/tapchi/public/bai-viet/phap-luat/giai-quyet-tranh-chap-giua-cong-ty-voi-thanh-vien-cong-ty-tai-toa-an-va-mot-so-kien-nghi>>.
4. Viện Khoa học pháp lý (2006). *Từ điển Luật học*, Nhà xuất bản Tư pháp - Bộ Tư pháp phối hợp với Nhà xuất bản Từ điển bách khoa, Hà Nội.
5. Quốc hội (2015), *Bộ luật Dân sự năm 2015*.
6. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại 2005*.

Ngày nhận bài: 10/3/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 2/4/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/4/2022

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THỊ NGỌC TÚ

Khoa Kinh tế - Luật

Trường Đại học Thương mại

SETTLEMENT OF COMMERCIAL CONTRACT DISPUTES ACCORDING TO VIETNAMESE LAW IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

● Master. **NGUYEN THI NGOC TU**

Faculty of Economics - Law

Thuongmai University

ABSTRACT:

This paper presents the basic theoretical issues relating to commercial contract disputes, points out the legal methods of settling commercial contract disputes and evaluates the advantages and disadvantages of each method. Based on theoretical basic and the actual situation of the on-going COVID-19 pandemic, this paper analyzes the way to calculate the term of performing the contractual obligations and the statute of limitations for settling commercial disputes in the context of the COVID-19 pandemic from the legal perspective. This paper also proposes a number of solutions to improve the efficiency of commercial contract dispute resolution, including a group of solutions for choosing the appropriate contract dispute resolution methods and a group of necessary notes in the process of negotiating and applying each commercial dispute resolution method for parties.

Keywords: COVID-19, contract dispute resolution, commercial contract, term, statute of limitations.