

HỢP ĐỒNG GIA CÔNG TRONG THƯƠNG MẠI THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM TỪ THỰC TIỄN CÔNG TY TNHH MAX SUCCEED

● NGUYỄN ĐỨC THƯ

TÓM TẮT:

Bài viết nghiên cứu về hợp đồng gia công (HĐGC) trong thương mại theo pháp luật Việt Nam với nghiên cứu thực tiễn từ Công ty TNHH Max Succeed, chỉ ra một số hạn chế tồn tại trong việc thực hiện pháp luật HĐGC trong thương mại của công ty. Từ đó, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao việc thực hiện các quy định của pháp luật Việt Nam về HĐGC trong thương mại.

Từ khóa: hợp đồng gia công, pháp luật Việt Nam, Công ty TNHH Max Succeed.

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay, đôi khi một thương nhân nói chung, doanh nghiệp nói riêng không tự mình thực hiện hết các công đoạn của khâu sản xuất. Thông thường, doanh nghiệp chỉ thực hiện một số công đoạn then chốt và giao lại cho một hoặc nhiều thương nhân khác thực hiện phần còn lại cho đến khi hoàn thành sản phẩm, hay còn gọi là gia công. Trước khi tiến hành gia công, đòi hỏi các bên phải giao kết hợp đồng, gọi là HĐGC thương mại. Đây là cơ sở pháp lý vững chắc tránh phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện. Công ty TNHH Max Succeed là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài được thành lập tại Việt Nam chuyên sản xuất và gia công các loại sản phẩm may mặc. Do đó, việc nghiên cứu về HĐGC dưới góc độ

pháp luật tại Công ty Max Succeed là rất cần thiết, nhằm nâng cao việc thực hiện các quy định của pháp luật Việt Nam về HĐGC trong thương mại.

2. Thực tiễn thực hiện pháp luật HĐGC trong thương mại tại Công ty TNHH Max Succeed

2.1. Về nội dung cụ thể HĐGC từ năm 2016 đến năm 2020

Một là, việc gia công của Công ty chủ yếu để gia công xuất khẩu đối với các sản phẩm nón mũ vải, may các loại. Tuy nhiên, cả giai đoạn không có bất kỳ vụ kiện tụng nào trong và ngoài nước mà có thể dẫn đến các khoản phải thanh toán trong thời gian tới.

Hai là, số lượng đối tác gia công không nhiều, chủ yếu là các đối tác truyền thống. Cụ thể giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2020 chủ yếu ký kết

hợp đồng với Công ty B có trụ sở ở nước ngoài gia công sản phẩm như nón mũ vải các loại, sản phẩm may các loại (áo yếm, yếm số, băng đầu các loại, khăn choàng, găng tay, vớ, túi xách, ba lô, quần áo) theo các số hợp đồng 05/MSSS-MS ngày 25/3/2016; 06/MSSS-MS ngày 15/3/2017; 07/MSSS-MS ngày 01/3/2018; 08/MSSS-MS ngày 6/02/219; 09/MSSS-MS ngày 18/02/2020.

Ba là, các bên tuân thủ chặt chẽ quy định về hình thức và nội dung của HĐGC thương mại trong quá trình giao kết. Về hình thức, các HĐGC thương mại đều được lập thành văn bản, được ký bởi người đại diện có thẩm quyền. Về nội dung, tùy thuộc vào hàng hóa yêu cầu gia công mà mỗi điều khoản trong hợp đồng có thể khác nhau, nhưng nội dung hợp đồng cơ bản đáp ứng các yêu cầu về HĐGC. Ngoài phần thông tin các bên, HĐGC tại Công ty bao gồm 10 Điều thể hiện tên, số lượng sản phẩm gia công; giá gia công; thời hạn thanh toán và phương thức thanh toán; nguyên phụ liệu; máy móc thiết bị phục vụ gia công; thanh khoản nguyên phụ liệu; địa điểm và thời gian giao hàng; nhãn hiệu hàng hóa và tên gọi xuất xứ hàng hóa; thời hạn hiệu lực hợp đồng và điều khoản khác.

Bốn là, sau khi thanh lý hợp đồng với đối tác đều có thông báo phương án xử lý nguyên liệu, vật tư dư thừa; máy móc, thiết bị thuê, mượn; phế liệu, phế phẩm với cơ quan Hải quan có thẩm quyền. Hầu như phương án xử lý như sau: (i) Về nguyên liệu vật tư dư thừa: Không phát sinh nguyên liệu vật tư dư thừa trong quá trình thực hiện HĐGC; (ii) Về máy móc thiết bị thuê mượn: Máy móc thiết bị thuê mượn không phát sinh trong quá trình gia công; (iii) Về sản phẩm hoàn chỉnh chưa xử lý hết: Không có sản phẩm hoàn chỉnh chưa xử lý hết; (iv) Về phế liệu phế thải: Không phát sinh trong quá trình thực hiện HĐGC.

2.2. Một số tồn tại, hạn chế

Trong quá trình thực hiện pháp luật HĐGC, đặc biệt là gia công cho thương nhân nước ngoài, Công ty gặp một số tồn tại như sau:

Thứ nhất, Công ty chủ yếu gia công nón vải, do không có máy móc để sản xuất, nên Công ty xuất

khẩu nguyên liệu đã nhập khẩu hiện có ở Công ty ra nước ngoài để đặt gia công một công đoạn. Sau đó, sẽ nhập lại sản phẩm gia công nêu trên về Việt Nam để tiếp tục gia công sản phẩm. Trong khi đó gia công xuất khẩu đang gặp nhiều khó khăn liên quan đến vấn đề thuế, đặc biệt là đóng thuế cho lượng nguyên liệu cấu thành nên sản phẩm gia công do Công ty gia công ở nước ngoài đã dính lên sản phẩm.

Thứ hai, khi kết thúc HĐGC nguyên phụ liệu dư thừa sẽ chuyển tiếp qua HĐGC tiếp theo. Nhưng một nguyên phụ liệu đã chuyển tiếp xong nhưng hiện vẫn chưa sử dụng hết, pháp luật không quy định về giới hạn số lần chuyển tiếp nguyên phụ liệu đó qua hợp đồng khác. Nên thực tiễn Công ty vẫn chưa chủ động thỏa thuận trường hợp được phép tiếp tục chuyển tiếp.

Thứ ba, do tình hình của dịch bệnh Covid-19 nên trong tương lai có thể xảy ra hiện tượng vi phạm hợp đồng, Công ty sẽ gặp khó khăn trong việc xác định đây có thuộc trường hợp bất khả kháng dẫn đến miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm hay là vấn đề thực hiện hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi cơ bản.

Luật Thương mại năm 2005 không giải thích như thế nào là sự kiện bất khả kháng, tuy nhiên, theo khoản 1 Điều 156 Bộ luật Dân sự năm 2015 thì “Sự kiện bất khả kháng 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”. Trong các giao dịch dân sự nói chung: “Trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện đúng nghĩa vụ do sự kiện bất khả kháng thì không phải chịu trách nhiệm dân sự, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác”.

Đối với trường hợp thực hiện hợp đồng khi hoàn cảnh thay đổi cơ bản, khái niệm về sự thay đổi hoàn cảnh cơ bản mặc dù không được làm rõ, nhưng Điều 420 Bộ luật Dân sự năm 2015 đã nêu ra những điều kiện cụ thể để một sự kiện được coi như là sự thay đổi hoàn cảnh cơ bản phải đủ 5 điều kiện sau đây: (i) Sự thay đổi hoàn cảnh do nguyên nhân

khách quan xảy ra sau khi giao kết hợp đồng; (ii) Tại thời điểm giao kết hợp đồng, các bên không thể lường trước được về sự thay đổi hoàn cảnh; (iii) Hoàn cảnh thay đổi lớn đến mức nếu như các bên biết trước thì hợp đồng đã không được giao kết hoặc được giao kết nhưng với nội dung hoàn toàn khác; (iv) Việc tiếp tục thực hiện hợp đồng mà không có sự thay đổi nội dung hợp đồng sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho một bên; (v) Bên có lợi ích bị ảnh hưởng đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết trong khả năng cho phép, phù hợp với tính chất của hợp đồng mà không thể ngăn chặn, giảm thiểu mức độ ảnh hưởng đến lợi ích.

3. Các giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật HĐGC trong thương mại

3.1. Các giải pháp hoàn thiện pháp luật

Thứ nhất, đối với vấn đề giao kết HĐGC.

Để việc áp dụng pháp luật được thống nhất, cũng như dự liệu được những sự cố không mong muốn khi đề nghị cũng như chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, BLDS năm 2015 nên bổ sung 2 Điều luật cụ thể như sau:

“Điều... Trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng là pháp nhân tiến hành tổ chức lại, giải thể hoặc phá sản

Trường hợp bên đề nghị là pháp nhân tiến hành tổ chức lại, giải thể hoặc phá sản sau khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì đề nghị giao kết hợp đồng vẫn có giá trị.

Điều... Trường hợp bên được đề nghị giao kết hợp đồng là pháp nhân tiến hành tổ chức lại, giải thể hoặc phá sản

Trường hợp bên được đề nghị là pháp nhân đã chấp nhận giao kết hợp đồng nhưng sau đó tiến hành tổ chức lại, giải thể hoặc phá sản thì việc trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng vẫn có giá trị”.

Thứ hai, sửa đổi, bổ sung quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong HĐGC theo hướng thống nhất giữa BLDS và LTM.

Luật Thương mại cần phân định rõ quy định nào là quyền, quy định nào là nghĩa vụ của các bên trong HĐGC thương mại, tinh thần này cũng phải được áp dụng khi xây dựng, ban hành các văn bản

hướng dẫn thi hành và đặc biệt các văn bản này không được quy định thêm những quyền, nghĩa vụ khác mà Luật Thương mại không quy định và chỉ làm đúng nội dung của văn bản hướng dẫn chi tiết.

Cần nhấn mạnh rằng, mặc dù nguyên tắc chung là khi có sự khác biệt giữa luật chuyên ngành và luật chung sẽ ưu tiên áp dụng luật chuyên ngành, nhưng các quy định của luật chuyên ngành có nhiệm vụ quy định rõ hơn về một vấn đề chứ không thể có cách tiếp cận trái ngược so với luật chung và phải tuân theo những nguyên tắc ban đầu cũng như tinh thần mà luật chung đã đưa ra.

Song song đó, Luật Thương mại cần sửa đổi đối với quy định trường hợp nhận gia công cho tổ chức, cá nhân nước ngoài, bên nhận gia công được xuất khẩu tại chỗ sản phẩm gia công, máy móc, thiết bị thuê hoặc mượn, nguyên liệu, phụ liệu, vật tư dư thừa, phế phẩm, phế liệu không cần thiết phải có sự ủy quyền của bên đặt gia công mà chỉ cần có thỏa thuận trong HĐGC. Đồng thời, cũng bổ sung đối với các hàng hóa tạm ngừng xuất khẩu, tạm ngừng nhập khẩu, bên nhận gia công cũng phải chịu trách nhiệm về tính hợp pháp của hoạt động gia công hàng hóa.

Thứ ba, cần sửa đổi nghĩa vụ chứng minh thiệt hại trong HĐGC theo hướng quy định cho các bên thỏa thuận một mức bồi thường thiệt hại cố định. Theo đó, cần quy định một mức bồi thường thiệt hại cố định tại thời điểm giao kết hợp đồng, có thể là một khoản tiền nhất định hoặc là một cách tính thiệt hại được dự liệu từ trước. Tuy nhiên, thỏa thuận này có thể bị tuyên vô hiệu nếu việc dự liệu có dấu hiệu cho thấy nhằm mục đích trừng phạt bên vi phạm hợp đồng khi quy định khoản tiền quá lớn hay không hợp lý so với thiệt hại thực tế xảy ra.

Thứ tư, sửa đổi, bổ sung các quy định về phương thức giải quyết tranh chấp HĐGC liên quan đến việc xác định Tòa án có thẩm quyền đối với hoạt động Trọng tài. Theo đó, thiết nghĩ, pháp luật về Trọng tài thương mại Việt Nam nên sửa đổi quy định theo hướng chỉ rõ một Tòa án cụ thể có thẩm quyền đối với hoạt động trọng tài (nên là Tòa án nơi Hội đồng

trọng tài giải quyết tranh chấp). Đồng thời, quy định về cơ chế phối hợp giữa các Tòa án với nhau đối với các hoạt động như triệu tập người làm chứng, thu thập chứng cứ,... để tránh trường hợp các bên phải gửi hồ sơ đến nhiều Tòa án khác nhau trong suốt quá trình giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài thương mại.

3.2. Các giải pháp về tổ chức và thực hiện

Nâng cao chất lượng hoạt động của cơ quan quản lý nhà nước.

Theo đó, cần nâng cao năng lực cán bộ, công chức trực tiếp thực hiện quản lý nhà nước và từng bước hình thành, hoàn thiện bộ máy quản lý nhà nước về vấn đề trên từ trung ương đến địa phương là một trong những nhiệm vụ quan trọng. Ngoài ra, tiếp tục hoàn thiện các công cụ hỗ trợ doanh nghiệp như sử dụng hệ thống tiếp nhận phản ánh của doanh nghiệp qua điện thoại và đưa trang thông tin điện tử về hải quan, xuất nhập khẩu hoạt động có hiệu quả.

Xây dựng đội ngũ cán bộ tư pháp có trách nhiệm, giàu kiến thức, kỹ năng, trong sạch hướng đến nâng cao chất lượng giải quyết tranh chấp HĐGC thương mại.

Để làm được điều đó song song với việc tăng

cường đào tạo, bồi dưỡng, tuyển chọn chặt chẽ, Nhà nước phải có chế độ, chính sách đãi ngộ thỏa đáng. Đồng thời, phải xây dựng được quy chế hoạt động đặc thù phù hợp với tính chất và tầm quan trọng của đội ngũ cán bộ, công chức tư pháp nói chung, Thẩm phán nói riêng, có bản lĩnh chính trị vững vàng, tuyệt đối trung thành với lý tưởng xã hội chủ nghĩa và tư tưởng Hồ Chí Minh về xây dựng Nhà nước pháp quyền của dân, do dân và vì dân; có năng lực tổng kết thực tiễn và dự báo, định hướng sự phát triển; mẫu mực về đạo đức, lối sống, có tác phong dân chủ, khoa học; biết tập hợp quần chúng, đoàn kết tập thể, cơ quan, đơn vị và cộng đồng; có kiến thức về khoa học và nghệ thuật lãnh đạo, quản lý, có bề dày kinh nghiệm thực tiễn giải quyết tranh chấp về HĐGC, nhất là HĐGC có yếu tố nước ngoài.

3.4. Đối với Công ty TNHH Max Succeed

Thứ nhất, tiếp tục nghiên cứu, sửa đổi các điều khoản của HĐGC giữa Công ty với đối tác để việc thực hiện hợp đồng có hiệu quả hơn.

Thứ hai, đội ngũ pháp chế của Công ty cần tiếp tục nghiên cứu các quy định liên quan đến các trường hợp vi phạm hợp đồng do dịch bệnh Covid-19 ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Trần Thị Nhật Anh (2016). Hoàn thiện quy định về chế tài bồi thường thiệt hại theo Luật Thương mại năm 2005. *Tạp chí Tòa án nhân dân*, 5, 13-17.
2. Trần Văn Biên (2006). Hình thức hợp đồng theo quy định của Bộ luật Dân sự năm 2005. *Tạp chí Tòa án nhân dân*, 3, 14-19.
3. Chính phủ (1998). *Nghị định số 57/1998/NĐ-CP ngày 31 tháng 07 năm 1998 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành luật thương mại về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hóa với nước ngoài (hết hiệu lực).*
4. Chính phủ (2006). *Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23 tháng 01 năm 2006 quy định chi tiết thi hành luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài (hết hiệu lực).*
5. Chính phủ (2013). *Nghị định số 187/2013/NĐ-CP ngày 20 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài (hết hiệu lực).*

6. Chính phủ (2017). *Nghị định số 22/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 02 năm 2017 về hòa giải thương mại.*
7. Chính phủ (2018). *Nghị định số 69/2018/NĐ-CP ngày 15 tháng 5 năm 2018 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật quản lý ngoại thương.*
8. Quốc hội (2005). *Luật số 36/2005/QH11: Luật Thương mại, ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005.*
9. Quốc hội (2015). *Luật số 91/2015/QH13: Bộ luật Dân sự, ban hành ngày 24 tháng 11 năm 2015.*
10. Quốc hội (2020). *Luật số 59/2020/QH14: Luật Doanh nghiệp, ban hành ngày 17 tháng 6 năm 2020.*

Ngày nhận bài: 1/9/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 2/10/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/10/2022

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN ĐỨC THƯ

Công ty Luật TNHH Hữu Đức và cộng sự chi nhánh Tiền Giang

OUTSOURCING CONTRACT IN TRADING ACTIVITIES UNDER VIETNAM'S LAWS FROM PRACTICAL VIEWS CÔNG TY TNHH MAX SUCCEED

● Master. **NGUYEN DUC THU**

Huu Duc and Associates Law Firm - Tien Giang Province Branch

ABSTRACT:

This paper analyzes the outsourcing contract in trading activities under Vietnam's current laws with the case study of Max Succeed Co., Ltd. The paper points out some existing limitations to the enforcement of regulations on outsourcing contract in trading activities. Based on the paper's findings, some solutions are proposed to enhance the effectiveness of Vietnam's regulations on outsourcing contract in trading activities.

Keywords: outsourcing contract, Vietnamese law, Max Succeed Co.,Ltd.