



GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP PHÁT SINH TỪ HỢP ĐỒNG GIA CÔNG TRONG THƯƠNG MẠI – ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ TRANH CHẤP

Nguyễn Đức Thu

Trường Đại học Luật, Đại học Huế, Đường Võ Văn Kiệt, TP Huế, Việt Nam

* Tác giả liên hệ: **Nguyễn Đức Thu** <luatsunguyenducthu@gmail.com>

(Ngày nhận bài: 29-05-2024; Ngày chấp nhận đăng: 10-12-2024)

Tóm tắt. Hiện nay, gắn liền với chính sách mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam thì việc thực hiện hợp đồng gia công trong thương mại đã trở thành một xu hướng phổ biến, việc này mang lại nhiều lợi ích cho các bên liên quan. Thực tế cho thấy, số lượng hợp đồng gia công trong thương mại gia tăng tỷ lệ thuận với việc tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại, xảy ra ngày càng đa dạng và phức tạp. Việc giải quyết tranh chấp hiện nay chưa đạt hiệu quả cao như mong muốn, thường tốn nhiều thời gian và tiền bạc. Vì vậy, việc tìm kiếm giải pháp để hạn chế tranh chấp và giải quyết một cách hiệu quả khi phát sinh là cần thiết. Bài viết tập trung làm rõ các nội dung liên quan đến những vấn đề pháp lý như khái niệm, đặc điểm, cách thức giải quyết tranh chấp, các vụ án tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại từ thực tiễn, từ đó đưa ra những giải pháp cụ thể góp phần hạn chế các tranh chấp có thể xảy ra.

Từ khóa: Tranh chấp hợp đồng gia công, cách thức giải quyết tranh chấp, giải pháp hạn chế tranh chấp

RESOLUTION OF DISPUTES ARISING FROM MANUFACTURING CONTRACT IN TRADE – PROPOSALS TO AVOID DISPUTES

Nguyen Duc Thu

University of Law, Hue University, Vo Van Kiet St., Hue City, Vietnam

Correspondence to **Nguyen Duc Thu** <luatsunguyenducthu@gmail.com>

(Received: May 29, 2024; Accepted: December 10, 2024)

Abstracts: In line with Vietnam's open-door policy and international economic integration, implementing contract manufacturing in trade has become a popular trend, bringing many benefits to the parties involved. The number of contract manufacturing contracts in trade increases directly due to disputes over contract manufacturing in trade, which are becoming increasingly diverse and complex. The current dispute resolution is less effective than expected, often costing much time and money. Therefore, finding solutions to limit disputes and resolving them effectively when they arise is necessary. This article focuses on clarifying legal issues such as concepts, characteristics, methods of dispute resolution, and cases of contract manufacturing disputes in trade from practice, thereby providing specific solutions to help limit potential disputes.

Keywords: Manufacturing contract disputes, dispute resolution methods, proposals to avoid disputes

1. Đặt vấn đề

Theo Cục Giám sát quản lý về hải quan năm 2022, số lượng doanh nghiệp mở tờ khai theo loại hình gia công, sản xuất xuất khẩu, chế xuất là 10.300, tăng 2% so với năm 2021. Kim ngạch nhập khẩu của các doanh nghiệp thực hiện gia công, sản xuất xuất khẩu, chế biến tăng trên 50% tổng kim ngạch nhập khẩu. Như vậy, cho thấy các doanh nghiệp gia công hiện nay ở Việt Nam là rất lớn [7]. Hiện nay, với nhu cầu cuộc sống kinh doanh và tiêu dùng ngày càng cao, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài đều thuê sản xuất ngoài, cụ thể là bên thứ ba để thực hiện đặt hàng gia công sản phẩm. Chính vì vậy, hợp đồng gia công trong thương mại đã dần trở thành một trong những loại hợp đồng thông dụng nhất mà các doanh nghiệp cần phải đặc biệt quan tâm, trong đó pháp luật Việt Nam đã có một số quy định rất cụ thể, chi tiết về loại hợp đồng này. Chính sự phát triển nhanh chóng về cả số lượng doanh nghiệp gia công và số lượng doanh nghiệp đặt hàng gia công dẫn đến sự bùng phát mạnh mẽ các tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại. Sự xung đột lợi ích của các bên chủ thể liên quan ngày càng trở nên gay gắt, gây ảnh hưởng đến đời sống kinh tế.

2. Một số vấn đề pháp lý về tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại

2.1. *Khái niệm, đặc điểm của tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại*

Hiện nay, trong khoa học pháp luật hợp đồng nói chung, hợp đồng gia công nói riêng chưa có quy định cụ thể về khái niệm như thế nào là tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại, từ thực tiễn áp dụng pháp luật và xét xử có thể hiểu tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại là sự không thống nhất, bất đồng về quan điểm của các chủ thể tham gia vào quan hệ hợp đồng, liên quan đến việc có hay không thực hiện các quyền và nghĩa vụ các bên theo nội dung hợp đồng gia công trong thương mại đã giao kết.

Tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại có thể xảy ra ở bất cứ giai đoạn nào trong quá trình thực hiện hợp đồng, thường các tranh chấp này bắt đầu phát sinh sau khi hợp đồng đã có hiệu lực. Một số trường hợp tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại phát sinh khi các bên thực hiện điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung hợp đồng đã ký trước đó hoặc một trong hai bên tạm ngưng hợp đồng hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng hoặc có tranh chấp xảy ra liên quan đến một bên thứ ba... Nguyên nhân dẫn đến tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại có thể được chia thành nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan. Về mặt nguyên nhân chủ quan, hiện nay các chủ thể khi tham gia thiết lập hợp đồng gia công trong thương mại thường thiếu hiểu biết về pháp luật điều chỉnh quan hệ này, không chú trọng tới các vấn đề pháp lý mà chỉ quan tâm đến lợi ích khi thực hiện giao kết các nội dung trong hợp đồng. Bên cạnh đó, một số trường hợp các bên khi tham gia giao kết hợp đồng đã cố tình phá vỡ các thỏa thuận, đạo đức trong kinh doanh... đối với một số hợp đồng gia công trong thương mại có yếu tố nước ngoài, các bên còn hạn chế về pháp luật và tập quán thương mại quốc tế dẫn đến tranh chấp phát sinh. Còn về nguyên nhân khách quan gây ra các tranh chấp không đáng có của hợp đồng gia công trong thương mại, có thể kể đến một số nguyên nhân như: sự biến đổi không ngừng về nhu cầu cung – cầu, giá cả... giữa các quốc gia ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi ích của các bên dẫn đến tăng nguy cơ tranh chấp, ngoài ra còn một số sự kiện bất khả kháng xảy ra sau khi các bên đã thực hiện ký kết hợp đồng dẫn đến vi phạm thực hiện nghĩa vụ của hợp đồng.

Xuất phát từ việc phân tích trên, tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại có một số đặc điểm sau:

(i) Tranh chấp liên quan đến chủ thể ký kết hợp đồng: Với hợp đồng gia công thương mại thì bên nhận gia công phải là thương nhân kinh doanh ngành nghề phù hợp với sản phẩm gia công. Người ký kết hợp đồng phải là người đại diện theo pháp luật, người được người đại diện theo pháp luật ủy quyền có thẩm quyền ký kết. Thực tế có nhiều hợp đồng được ký bởi người không có thẩm quyền như: không phải là người đại diện theo pháp luật của công ty, không được ủy quyền hoặc có ủy quyền hợp pháp nhưng thực hiện ký kết hợp đồng vượt quá phạm vi ủy quyền. Điều này dẫn đến tranh chấp hợp đồng gia công.

(ii) Tranh chấp liên quan tới đối tượng của hợp đồng gia công: Đối tượng của hợp đồng gia công trong thương mại là việc thực hiện một hoặc nhiều công đoạn trong quá trình sản xuất ra sản phẩm mới, mẫu sản phẩm này có thể do bên đặt gia công chỉ định hoặc do bên nhận gia công đưa ra và bên đặt gia công chấp nhận. Theo Điều 180 Luật Thương mại năm 2005 [4], tất cả các loại hàng hóa đều có thể được gia công, trừ các loại hàng hóa thuộc diện cấm kinh doanh, trường hợp hàng hóa được gia công cho thương nhân nước ngoài để tiêu thụ ở nước ngoài mà thuộc diện cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu, có thể được gia công nếu được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép. Khi thực hiện hợp đồng gia công trong thương mại nếu bên nhận đặt

hàng gia công không thực hiện gia công đúng theo sản phẩm, mẫu mã hay vật được bên đặt gia công yêu cầu thì rất dễ xảy ra tranh chấp.

(iii) Tranh chấp hợp đồng gia công do giao sản phẩm gia công không đúng số lượng, chất lượng, phương thức, thời hạn và địa điểm đã thoả thuận tại hợp đồng: Bên nhận gia công có trách nhiệm giao sản phẩm cho bên đặt gia công theo đúng số lượng, chất lượng, phương thức, thời hạn và địa điểm đã thoả thuận tại hợp đồng. Bên nhận gia công chịu trách nhiệm về chất lượng sản phẩm, trừ trường hợp sản phẩm không bảo đảm chất lượng do nguyên vật liệu mà bên đặt gia công cung cấp hoặc do sự chỉ dẫn không hợp lý của bên đặt gia công. Tuy nhiên, trên thực tế, rất nhiều tranh chấp diễn ra do bên nhận gia công giao sản phẩm không đúng số lượng, chất lượng, thời hạn như đã cam kết.

(iv) Tranh chấp hợp đồng gia công phát sinh do bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm: Khi bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm thì phải chịu rủi ro trong thời gian chậm nhận, kể cả trong trường hợp sản phẩm được tạo ra từ nguyên vật liệu của bên nhận gia công, trừ trường hợp có thoả thuận khác. Trong trường hợp bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm thì bên nhận gia công có thể gửi sản phẩm đó tại nơi nhận gửi giữ và phải báo ngay cho bên đặt gia công. Nghĩa vụ giao sản phẩm hoàn thành khi đáp ứng được các điều kiện đã thoả thuận và bên đặt gia công đã được thông báo. Bên đặt gia công phải chịu mọi chi phí phát sinh từ việc gửi giữ. Vậy nên, nếu hợp đồng không ghi nhận cụ thể, chi tiết về trách nhiệm của bên đặt gia công khi chậm nhận sản phẩm thì dễ phát sinh những tranh chấp sau này.

(v) Tranh chấp hợp đồng gia công phát sinh khi vi phạm nghĩa vụ thanh toán: Theo nguyên tắc chung, bên đặt gia công phải thanh toán đầy đủ tiền công vào thời điểm nhận sản phẩm, trừ khi có thoả thuận khác. Họ không có quyền giảm tiền công nếu sản phẩm không đảm bảo chất lượng do nguyên vật liệu mà họ cung cấp hoặc do chỉ dẫn không hợp lý của mình. Trên thực tế, tranh chấp về thanh toán thường phát sinh do bên đặt gia công chậm trễ hoặc không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán, gây ảnh hưởng đến dòng vốn và hoạt động sản xuất kinh doanh của bên nhận gia công. Điều này dẫn đến tranh chấp hợp đồng gia công.

Tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại chủ yếu xoay quanh vấn đề chủ thể hợp đồng, đối tượng gia công, nghĩa vụ giao nhận hàng và thanh toán. Để tránh rủi ro, các bên cần xác định rõ quyền và nghĩa vụ trong hợp đồng, đồng thời có cơ chế xử lý tranh chấp phù hợp.

2.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại

Quan hệ hợp đồng gia công luôn gắn liền với các lợi ích, vì vậy cũng dễ phát sinh tranh chấp khi có xung đột về lợi ích. Các tranh chấp này thường xuất hiện do hành vi không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các cam kết trong hợp đồng. Khi có tranh chấp các bên thường tìm đến các phương thức giải quyết tranh chấp khác nhau để giải quyết, tạo lập lại sự cân bằng mà các bên có thể chấp nhận được. Thực tiễn và theo Điều 317 Luật Thương mại năm 2005 [4],

hiện có bốn phương thức giải quyết tranh chấp như sau: (i) phương thức thương lượng giữa các bên; (ii) phương thức hòa giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hoà giải; (iii) phương thức giải quyết tại Trọng tài; (iv) phương thức giải quyết tranh chấp tại Tòa án.

2.2.1. Giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua phương thức thương lượng giữa các bên

Pháp luật không có quy định rõ khái niệm thương lượng là gì, nhưng có thể thấy “*thương lượng*” đã xuất hiện từ rất sớm trong cuộc sống, giao tiếp... nhằm giải quyết những mâu thuẫn xảy ra. Như vậy, có thể hiểu rằng 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. Phương án giải quyết mà các bên đã đạt được qua thương lượng được các bên thực hiện trên tinh thần tự nguyện. Thương lượng là hình thức giải quyết tranh chấp đơn giản, gọn nhẹ, nhanh chóng và hiệu quả. Tuy nhiên, thương lượng chỉ thích hợp giải quyết đối với những tranh chấp giá trị nhỏ, các bên tranh chấp có thiện chí, hiểu biết pháp luật và có nhiều kinh nghiệm trong việc thương lượng [8]. Hình thức thương lượng là hình thức giải quyết tranh chấp thông dụng, phổ biến được áp dụng rộng rãi khi xảy ra các tranh chấp phát sinh từ đời sống, đặc biệt là trong hoạt động kinh doanh thương mại. Đây là hình thức giải quyết tranh chấp đơn giản nhất, hạn chế sự tổn kém, đảm bảo hòa khí giữa các bên có xảy ra tranh chấp. Đối với các tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại được giải quyết thông qua phương thức thương lượng thì có những đặc điểm sau:

- Được thực hiện để giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua việc các bên tranh chấp cùng gặp nhau và bàn bạc, thỏa thuận hóa giải những bất đồng phát sinh trong hợp đồng mà không cần bên thứ ba can thiệp. Điều kiện để áp dụng phương thức này trước hết phải có tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại phát sinh, các bên muốn loại bỏ mâu thuẫn, khắc phục, hợp tác trên tinh thần thiện chí, nhân nhượng.

- Quá trình thực hiện thương lượng khi giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thì các bên không chịu một khung pháp lý ràng buộc nào, hay mang tính khuôn mẫu mà chỉ dừng ở việc ghi nhận thương lượng là một phương thức giải quyết tranh chấp thương mại được quy định tại Điều 317 Luật Thương mại năm 2005 [4], mà không có bất kì quy định nào chi phối đến cơ chế giải quyết tranh chấp này.

- Kết quả của việc giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công thông qua phương thức thương lượng phụ thuộc vào ý chí các bên trong hợp đồng, đó là các bên trong hợp đồng có quyền tự do thỏa thuận, định đoạt, thỏa hiệp với nhau để có thể đạt kết quả như đúng ý chí của các bên trong hợp đồng gia công trong thương mại.

Tuy nhiên, đối với hình thức giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua hình thức thương lượng cũng có một số nhược điểm như sau: các bên không hợp tác,

không có thiện chí, thiếu trung thực dẫn kết quả giải quyết thành công là rất khó, không đạt được kết quả mong muốn đề ra. Bên cạnh đó, kết quả thương lượng giữa các bên không được cân bằng và không được đảm bảo yếu tố quyền lực nhà nước, do đó kết quả thương lượng khó có thể thực hiện nếu một bên không tự nguyện tuy đã thương lượng thành công.

2.2.2. Giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua phương thức hòa giải giữa các bên

Hòa giải được hiểu là “*sự can thiệp, sự làm trung gian hòa giải, hành vi của người thứ ba làm trung gian giữa hai bên tranh chấp nhằm thuyết phục họ dàn xếp hoặc giải quyết tranh chấp giữa họ*” [9]. Theo đó, hòa giải cũng là phương thức giải quyết tranh chấp thương mại do các bên thỏa thuận và được hòa giải viên thương mại làm trung gian hòa giải hỗ trợ giải quyết tranh chấp [6]. Đây là quá trình mà bên thứ ba thực hiện hành vi giúp hai bên tranh chấp cùng ngồi lại với nhau để giải quyết vấn đề đang tranh chấp. Đây cũng được xem là sự tiếp nối quá trình của hình thức thương lượng, trong đó các bên cố gắng giải quyết những vấn đề xung đột, bất đồng. Tuy nhiên, để được là bên thứ ba tham gia hòa giải cũng cần phải có một số yêu cầu nhất định như trình độ chuyên môn phù hợp, có hiểu biết về lĩnh vực đang tranh chấp, có kinh nghiệm về thực tiễn cũng như từng tham gia các vụ hòa giải tương tự đã giải quyết... Chính vì vậy, bên thứ ba được các bên lựa chọn để hòa giải có vai trò vô cùng quan trọng mặc dù quyết định cuối cùng không phụ thuộc vào bên thứ ba mà phụ thuộc vào các bên có xảy ra tranh chấp. Bên thứ ba không được quyền quyết định hay ràng buộc các bên tranh chấp, họ chỉ là người đứng ra hòa giải, trợ giúp, đưa ra ý kiến nhận định cuối cùng khi các bên có sự thống nhất về việc giải quyết tranh chấp.

Ưu điểm của phương thức hòa giải này là ít tốn kém, thực hiện đơn giản, thời gian ngắn, các bên chỉ trao đổi, hòa giải trong một không gian, phạm vi nhất định, không chịu sự chi phối của bất cứ quy định có tính rập khuôn nào về quy trình hay thủ tục hòa giải, không làm ảnh hưởng đến các thông tin kinh doanh trong hợp đồng, kết quả hòa giải thành hay không phụ thuộc vào ý chí của các bên tranh chấp. Bên cạnh những ưu điểm thì hình thức hòa giải này cũng có một số nhược điểm đáng chú ý như: (i) hình thức hòa giải giữa các bên chỉ được tiến hành khi có sự đồng ý, tự nguyện từ hai bên có tranh chấp; (ii) Tòa án có thể không công nhận thỏa thuận hòa giải thành. Tuy nhiên, nếu các bên đã hòa giải và đạt được thỏa thuận (toàn bộ hoặc một phần), họ có thể tự nguyện thực hiện theo quy định pháp luật dân sự (Khoản 1, Điều 15, Nghị định 22/2017/NĐ-CP) [6]. Ngoài ra, các bên cũng có quyền yêu cầu tòa án công nhận thỏa thuận hòa giải theo luật tố tụng dân sự (Điều 16, Nghị định 22/2017/NĐ-CP) [6]. Dù Tòa án có công nhận hay không, thỏa thuận hòa giải vẫn có giá trị và các bên có thể tự thi hành. Tuy nhiên, nếu Tòa án công nhận, thỏa thuận sẽ có giá trị bắt buộc và được thi hành theo pháp luật về thi hành án dân sự; (iii) một số trường hợp một trong hai bên lợi dụng việc hòa giải để gây cản trở đến quyền lợi của bên kia như gây ảnh hưởng đến quyền khởi kiện tại tòa án, gây ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện hợp đồng...

Từ những phân tích trên, việc giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại phải dựa trên các nguyên tắc sau:

- Quyền tự do ý chí của các bên tranh chấp, được thể hiện cụ thể là các bên đều tự nguyện áp dụng hình thức hoà giải; tự do về phương pháp, quy trình hoà giải, lựa chọn hoà giải viên, tự do ý chí, đề xuất giải pháp hay thoả thuận về ý kiến của hoà giải viên đưa ra và quyết định chấm dứt hoà giải để áp dụng các phương thức giải quyết tranh chấp khác.

- Đảm bảo tính khách quan, công bằng, tôn trọng các tập quán thương mại, có thể đề xuất (nhưng không mang tính cưỡng ép) những phương án lựa chọn để giải quyết tranh chấp một cách hợp lý, công bằng nhằm đáp ứng nhu cầu về lợi ích của các bên trong hợp đồng.

- Các bên tranh chấp trong hợp đồng gia công trong thương mại có thể chấm dứt hoà giải ngay lập tức nếu không đạt được các thoả thuận hoặc nếu một trong hai bên không muốn tiếp tục hoà giải.

Như vậy, thoả thuận hoà giải đạt được từ việc giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại nhằm giải quyết tranh chấp không được bắt buộc thi hành như phán quyết của Trọng tài hay Toà án. Do đó, phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại bằng hoà giải giúp các bên bảo vệ mối quan hệ hợp tác, lợi ích của các bên.

2.2.3. Giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua phương thức Trọng tài thương mại

Trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp do các bên thoả thuận và được tiến hành theo quy định của Luật Trọng tài thương mại. Theo đó, việc giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua hoạt động của Trọng tài viên với tư cách là một bên thứ ba độc lập nhằm giải quyết để chấm dứt các xung đột bằng các phán quyết trọng tài, bắt buộc các bên phải tuân thủ và thực hiện trên thực tế. Trọng tài viên là người được các bên tự lựa chọn hoặc được Tòa án chỉ định theo quy định của Luật Trọng tài thương mại năm 2010 [3], do đó hình thức giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại có một số đặc điểm sau:

- (i) Trọng tài thương mại chỉ giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại khi có yêu cầu của các bên tranh chấp và tranh chấp đó phải thuộc thẩm quyền của trọng tài thương mại. Khi có các tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại phát sinh, các bên có quyền yêu cầu giải quyết tranh chấp bằng hình thức trọng tài thương mại, đây là quy định nhằm đảm bảo quyền định đoạt của các bên trong việc lựa chọn hình thức giải quyết khi có tranh chấp xảy ra. Yêu cầu giải quyết bằng hình thức trọng tài thương mại phải được các bên ghi nhận bằng thoả thuận trọng tài và có hiệu lực pháp luật theo quy định tại Điều 5, 16, Luật Trọng tài thương mại năm 2010 [3]. Tranh chấp giữa các bên phát sinh từ hợp đồng gia công

trong thương mại là một trong những tranh chấp thuộc thẩm quyền giải quyết của trọng tài thương mại theo Điều 2, Luật Trọng tài thương mại năm 2010 [3]:

(ii) Chủ thể tham gia giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại là các Trọng tài viên, làm việc thông qua Hội đồng trọng tài, trong đó gồm một Trọng tài viên độc lập hoặc nhiều Trọng tài viên theo Điều 39, Luật Trọng tài thương mại năm 2010 [3].

(iii) Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại sẽ đảm bảo được yếu tố thỏa thuận và phán quyết. Đây được xem là một trong những hình thức có quyền tự quyết cao nhất của các bên, việc lựa chọn Trung tâm trọng tài nào, Trọng tài viên nào... là tùy thuộc vào ý chí và mong muốn của các bên có tranh chấp hoặc Trung tâm trọng tài hoặc Tòa án chỉ định để giải quyết tranh chấp theo quy định tại Khoản 5 Điều 3 Luật Trọng tài thương mại 2010 [3].

Như vậy, đối với việc giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại bằng hình thức trọng tài thương mại có những ưu điểm nhất định như: chỉ qua một cấp xét xử, quyết định của trọng tài là quyết định cuối cùng và có giá trị bắt buộc thi hành đối với các bên; tự do lựa chọn trọng tài; hoạt động xét xử của trọng tài liên tục, có thể chủ động được nên tiết kiệm được thời gian, chi phí; có tính bảo mật cao. Tuy nhiên, hình thức này cũng bộc lộ một số nhược điểm: một số trường hợp kết quả của trọng tài phụ thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan, trong đó gồm thái độ, sự hợp tác giữa các bên; phán quyết của trọng tài có thể bị hủy hoặc một trong các bên yêu cầu Tòa án xem xét lại quyết định của trọng tài... [10].

2.2.4. Giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại thông qua Tòa án

Hiện nay, hầu hết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại đều giải quyết thông qua Tòa án. Đây là một trong những phương thức giải quyết tranh chấp thông qua cơ quan có thẩm quyền tiến hành tố tụng để giải quyết, việc giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại được thực hiện theo thủ tục, quy định tại Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2015 [2]. Giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại tại Tòa án có những ưu điểm: quyết định mang tính quyền lực nhà nước, được thi hành thông qua cơ quan thi hành án; đảm bảo khách quan theo quy định pháp luật vì có nhiều cấp xét xử. Tuy nhiên, hình thức này cũng có một số khó khăn như: thủ tục tố tụng kéo dài, không linh hoạt, bí mật thông tin về hợp đồng không được bảo mật cao, mất rất nhiều thời gian của các bên tranh chấp...

3. Một số vướng mắc trong thực tiễn thực hiện pháp luật về giải quyết tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại

Tranh chấp về hợp đồng gia công trong thương mại đang dần trở nên phổ biến khi số lượng doanh nghiệp đặt hàng gia công và nhận đặt gia công ngày càng phát triển. Hiện nay, các

tranh chấp về hợp đồng gia công trong thương mại diễn biến ngày càng phức tạp và tăng nhanh về số lượng. Một số tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại phổ biến phải kể đến như: (i) các tranh chấp liên quan đến chủ thể ký kết hợp đồng trong hợp đồng gia công thương mại; (ii) tranh chấp phát sinh liên quan đến giao sản phẩm gia công không đúng số lượng, chất lượng, thời gian, địa điểm giao hàng; (iii) tranh chấp liên quan đến bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm gia công; (iv) tranh chấp liên quan đến khoản chậm thanh toán, nghĩa vụ thanh toán trong hợp đồng gia công... Sau đây, bài viết đề cập đến một vài vụ án tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại điển hình sau:

3.1. Vụ án điển hình về tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại do vi phạm nghĩa vụ thanh toán

Bản án số 07/2019/KDTM-ST ngày 10/05/2019 của **Tòa án nhân dân thị xã Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu về tranh chấp hợp đồng gia công hàng hóa**, theo nội dung bản án ngày 02/4/2018 Công ty TNHH MTV Kỹ thuật và Thương mại Ph (gọi tắt là công ty P) nhận được đơn đặt hàng của công ty TNHH M (gọi tắt là M). Theo đó, M yêu cầu công ty P thực hiện gia công kết cấu các tấm vách lò. Việc thanh toán thực hiện trong 30 ngày kể từ ngày nhận được hàng hóa và hóa đơn VAT. Công ty P đã thực hiện đúng yêu cầu nói trên. Quá trình thực hiện các bên đã lập các biên bản bàn giao, bảng kê khối lượng để xác định khối lượng. Căn cứ vào bảng kê khối lượng công ty P đã tính toán giá trị cần thanh toán là 2.023.127.400 đồng. Tuy nhiên, trong quá trình thi công thì nhân công của M có hỗ trợ các công việc của công ty P nên khi thanh toán công ty P khấu trừ 61.007.500 đồng. Do đó, ngày 30/5/2018, công ty P đã xuất hóa đơn GTGT số 0000057 cho M với số tiền 1.962.119.900 đồng, sau khi tính thuế VAT là 2.158.331.890 đồng. Hết thời hạn 30 ngày (đến ngày 30/6/2018), M đã không thực hiện việc thanh toán cho công ty P. Công ty P đã nhiều lần nhắc nhở nhưng M vẫn không thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Do đó, công ty P làm đơn khởi kiện yêu cầu Tòa án giải quyết những vấn đề sau: (i) buộc công ty TNHH M thanh toán cho công ty P số tiền công nợ là 2.158.331.890 đồng; (ii) buộc công ty M thanh toán cho công ty P số tiền lãi tạm tính do chậm thanh toán trong vòng 04 tháng (từ ngày 30/6/2018 đến ngày 30/10/2018) với lãi suất 10%/năm là 2.158.331.890 đồng $\times$ 10%/năm $\times$ 4 tháng = 71.944.396 đồng. Tổng cộng số tiền yêu cầu Tòa án giải quyết tạm tính là: 2.230.276.286 đồng.

Tòa án nhận định: (a) đây là vụ án "*Tranh chấp hợp đồng gia công hàng hóa*"; (b) đơn đặt hàng số 2018-04-02 ngày 02/4/2018, số PR:180402-02F là hình thức hợp đồng gia công hàng hóa phù hợp quy định tại Điều 179 Luật Thương mại năm 2005 và có hiệu lực; (c) đủ cơ sở để khẳng định công ty P đã thực hiện xong nghĩa vụ của bên gia công hàng hóa cho M; (d) công ty P đã hoàn thành nghĩa vụ của bên gia công hàng hóa theo quy định tại Điều 182 Luật thương mại nên phía M phải có nghĩa vụ thanh toán số tiền 2.158.331.890 đồng là tiền gia công hàng hóa cho công ty P theo quy định tại Điều 183 Luật thương mại; (e) Hội đồng xét xử cần chấp nhận

yêu cầu khởi kiện của nguyên đơn buộc M phải thanh toán cho công ty P số tiền gia công hàng hóa còn nợ là 2.158.331.890 đồng và số tiền lãi chậm thanh toán là 179.860.990 đồng (được tính tròn đến ngày xét xử là 10 tháng chậm lãi thanh toán), tổng cộng số tiền là 2.338.192.000 đồng. Từ những lẽ đó, Hội đồng xét xử đã căn cứ các Điều 227, 228, 271 và 273 Bộ luật tố tụng dân sự năm 2015; các Điều 179, 180, 182, 183, 306 Luật thương mại năm 2005, Điều 26 Nghị quyết số 326/2016/UBTVQH14 ngày 30/12/2016 của Ủy ban thường vụ Quốc hội về án phí, lệ phí Tòa án chấp nhận toàn bộ yêu cầu khởi kiện của công ty TNHH MTV Kỹ thuật và Thương mại P đối với công ty TNHH M về việc “*Tranh chấp hợp đồng gia công hàng hóa*” [11].

Như vậy, mặc dù pháp luật không quy định rõ ràng nhưng theo quan điểm của tác giả, chế tài phạt vi phạm và chế định về lãi chậm thanh toán được áp dụng và xác định cho hành vi vi phạm nghĩa vụ chậm thanh toán, trong trường hợp các bên có thỏa thuận phạt vi phạm đối với hành vi này. Tuy nhiên, để tránh trường hợp chỉ được áp dụng mức phạt vi phạm ở mức khá thấp, hoặc thậm chí không được xem xét như đã đề cập nêu trên, thì doanh nghiệp cần quy định rõ ràng, chính xác thỏa thuận phạt vi phạm trong hợp đồng, trong đó xác định loại nghĩa vụ vi phạm và mức phạt. Riêng đối với khoản tiền lãi thì doanh nghiệp cũng cần thỏa thuận trong hợp đồng, để trong trường hợp có hành vi vi phạm thì cơ quan giải quyết tranh chấp, trước hết sẽ căn cứ vào thỏa thuận của các bên để xác định mức lãi. Việc quy định cả hai chế định này trong hợp đồng cũng phần nào giúp ngăn ngừa hành vi vi phạm, qua đó giúp các bên giảm thiểu được các tranh chấp phát sinh.

3.2. *Vụ án điển hình về tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại do sản phẩm gia công bị lỗi, không đúng chất lượng*

Bản án số 01/2020/KDTM-PT ngày 29/4/202 của **Toà án nhân dân tỉnh BN về tranh chấp hợp đồng gia công hàng hóa** được tóm tắt như sau: theo nguyên đơn, ngày 01/7/2016, giữa công ty TNHH W (sau đây gọi tắt là công ty W) với công ty TNHH S (sau đây gọi tắt là công ty S) có ký hợp đồng nguyên tắc số 010716W-SKT. Theo hợp đồng nguyên tắc nêu trên thì công ty W nhận gia công các sản phẩm từ nhựa đáp ứng theo tiêu chuẩn hàng của công ty S, công ty S sẽ thanh toán cho W toàn bộ giá trị đơn. Quá trình thực hiện hợp đồng, công ty W đã hoàn thành việc gia công hàng hóa theo đúng yêu cầu và đã giao hàng cho công ty S tổng số: 28 lần giao nhận hàng hóa với tổng giá trị thù lao để thực hiện gia công (bao gồm 10% thuế GTGT) là 6.237.029.040 đồng. Công ty S đã thanh toán cho công ty W số tiền gia công đến hết tháng 8/2016 là 4.213.575.465 đồng. Các đơn hàng tháng 09, 10/2016 và tháng 01, 02/2017 công ty S vẫn chưa thanh toán tiền gia công, tổng số tiền S chưa thanh toán cho W là 2.023.453.575 đồng. Nay công ty TNHH W đề nghị Tòa án nhân dân huyện QV, tỉnh BN: Buộc công ty S thanh toán cho công ty W toàn bộ số tiền công gia công theo Hóa đơn số 0000063 ngày 31/5/2018 là 2.023.453.575 đồng và tiền lãi do chậm thanh toán từ ngày 15/7/2018 tạm tính đến ngày 15/7/2019 theo lãi suất ngân hàng Shinhan: $2.023.453.575 \text{ đồng} \times 0.59\% \times 12 \text{ tháng} = 143.260.513 \text{ đồng}$.

Theo bị đơn: ngày 09/07/2016 công ty S bắt đầu giao dịch với công ty W. Nội dung giao dịch là S xuất nguyên liệu (nhựa) sang W để W gia công hàng (gia công sơn phủ bảo vệ bề mặt sản phẩm và in logo lên sản phẩm USB Cover và MICRO Cover). S có thỏa thuận theo từng đơn hàng cụ thể: Hóa đơn T7/2016; T8/2016 đã được thanh toán theo đúng thỏa thuận là 90 ngày sau khi xuất hóa đơn. Đến tháng 9/2016 cả hai bên vẫn tiến hành việc giao dịch xuất nhập như những tháng trước đó. Tổng lô hàng tháng 9/2016 mà bên W nếu được chấp nhận tất cả thì S sẽ thanh toán cho W là 1.679.668.101 đồng. Nhưng trên thực tế số hàng tháng 9/2016 mà S đã nhận từ W có một số hàng lỗi và số hàng lỗi đã được W xác nhận bằng thư điện tử gửi cho Skyte vào ngày 04/10/2016. Số hàng lỗi có trị giá là: 794.010.000 đồng.

Bản án sơ thẩm đã quyết định: áp dụng Điều 542, 544, 545, 546, 547 Bộ luật dân sự năm 2015; Điều 11 Luật thương mại. Căn cứ Nghị quyết 326 ngày 30/12/2016 của Ủy ban thường vụ quốc hội qui định về án phí, lệ phí tòa án, xử, buộc công ty TNHH S phải trả công ty TNHH W số tiền gia công hàng hóa của tháng 9, tháng 10/2016; tháng 1, tháng 2/2017 là 1.246.572.366 đồng. Chấp nhận một phần yêu cầu phân tố của công ty TNHH S, buộc công ty TNHH W phải bồi thường cho công ty TNHH S số tiền 1.124.706.488 đồng.

Tòa phúc thẩm nhận định: trong quá trình thực hiện hợp đồng, công ty S đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của bên đặt gia công: cung cấp nguyên vật liệu đúng số lượng, chất lượng, thời hạn và địa điểm đã thỏa thuận cho bên công ty W, trả tiền công theo đúng thỏa thuận các đơn hàng tháng 7, tháng 8/2016 cho bên công ty W. Các đơn hàng tháng 9/2016, tháng 10/2016, tháng 1/2017, tháng 02/2017 do công ty W gia công các bên đều thừa nhận số tiền gia công là 2.023.453.575 đồng. Tuy nhiên, do lượng hàng lỗi vượt quá tỷ lệ cho phép theo hợp đồng là 10% do đó công ty S chưa thanh toán cho phía công ty W... Công ty W phải thanh toán cho công ty S hàng lỗi của tháng 10/2016 và tháng 1, tháng 2/2017 mà công ty W đã giao cho công ty S được tính trên cơ sở số lượng hàng lỗi do RFT Thái Nguyên trả lại cho công ty S là có cơ sở.

Qua đó, Tòa phúc thẩm quyết định: Áp dụng Điều 147, Điều 148, Khoản 2 Điều 308 Bộ luật tố tụng dân sự; Các Điều 542, 544, 545, 546, 547, 548 Bộ luật dân sự năm 2015; Các Điều 11, 179, 180, 181, 182, 302, 303, 306 Luật thương mại và Nghị quyết 326 ngày 30/12/2016 của Ủy ban thường vụ quốc hội qui định về án phí, lệ phí tòa án. Xử: Sửa bản án sơ thẩm. Buộc công ty TNHH S phải trả công ty TNHH W (nay là công ty TNHH SAMJIN V) số tiền gia công hàng hóa của tháng 9, tháng 10/2016; tháng 1, tháng 2/2017 là: 1.246.572.366 đồng. Chấp nhận một phần yêu cầu phân tố của công ty TNHH S, buộc công ty TNHH W (nay là công ty TNHH SAMJIN V) phải bồi thường cho công ty TNHH S số tiền: 552.802.750 đồng. Đối trừ nghĩa vụ: Buộc công ty TNHH S phải trả cho công ty TNHH W (Nay là Công ty TNHH SAMJIN V) số tiền 693.769.600 đồng [12].

Như vậy, theo tác giả bên nhận đặt hàng gia công phải có trách nhiệm giao sản phẩm cho bên đặt hàng gia công theo đúng chất lượng sản phẩm đã thỏa thuận, cam kết trong hợp đồng

cũng như các phụ lục hợp đồng đã ký kết. Thực tế, rất nhiều tranh chấp diễn ra do bên nhận gia công giao sản phẩm bị lỗi, kém chất lượng như cam kết ban đầu. Nó xuất phát từ nhiều nguyên nhân như: lỗi do quá trình thực hiện gia công sản phẩm, hoặc lỗi do quá trình vận chuyển không đảm bảo hoặc do chất lượng tay nghề gia công kém. Trường hợp như bản án trên, lỗi sản phẩm gia công là do tay nghề thực hiện gia công chưa cao và do quá trình đóng gói sản phẩm, vận chuyển sản phẩm bị nứt, lỗi sơn. Đây được xem là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng gia công trong thương mại.

4. Các giải pháp hạn chế tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại

Thực tế, các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công diễn ra ngày càng phổ biến. Việc giải quyết các tranh chấp thường tốn nhiều thời gian và tiền bạc. Một trong những giải pháp tốt nhất để hạn chế các tranh chấp này là trước khi ký kết hợp đồng gia công, các bên cần dự tính được những rủi ro khi thực hiện hợp đồng gia công để từ đó quy định giải pháp phòng ngừa, hướng giải quyết trong hợp đồng, dựa trên quy định về điều khoản của hợp đồng gia công theo Điều 29 Nghị Định 187/2013/NĐ-CP [5], bài viết xin đề cập đến một số rủi ro khi thực hiện hợp đồng gia công để các bên phòng tránh, hạn chế các rủi ro như sau:

Thứ nhất, khi xác lập hợp đồng gia công trong thương mại thì bên nhận gia công phải là thương nhân kinh doanh ngành nghề phù hợp với sản phẩm gia công, là cá nhân thì chủ thể này phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự đầy đủ, là tổ chức thì người ký kết hợp đồng phải là người đại diện theo pháp luật hoặc người được ủy quyền hợp pháp để ký kết hợp đồng. Trên thực tế, có nhiều trường hợp, hợp đồng gia công có chủ thể tham gia ký kết là tổ chức nhưng lại được ký bởi đại diện không có thẩm quyền, ví dụ như không phải là người đại diện theo pháp luật, không được ủy quyền hợp pháp hoặc là người được ủy quyền nhưng thực hiện việc ký kết, xác lập hợp đồng vượt quá phạm vi ủy quyền. Hợp đồng được ký bởi người không có thẩm quyền có thể bị vô hiệu. Tùy theo từng trường hợp cụ thể mà hợp đồng có thể bị vô hiệu toàn bộ hoặc vô hiệu một phần. Hợp đồng bị vô hiệu sẽ ảnh hưởng đến quyền lợi của các bên. Vì vậy, khi xác lập hợp đồng gia công các bên cần đặc biệt lưu ý đến tư cách chủ thể của các bên ký kết, theo đó các bên có thể yêu cầu cung cấp các giấy tờ pháp lý như: giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy tờ cá nhân... hoặc giấy ủy quyền trong trường hợp được ủy quyền để xác định đại diện ký kết có đủ thẩm quyền để ký kết hợp đồng hay không.

Thứ hai, để hạn chế rủi ro do giao sản phẩm gia công không đúng số lượng, chất lượng, thời gian, địa điểm giao hàng... các bên nên thỏa thuận rõ trong hợp đồng về các nội dung nêu trên. Đồng thời, bên đặt gia công nên soạn thảo nội dung quy định rằng nếu bên gia công vi phạm điều khoản về giao sản phẩm không đúng số lượng, chất lượng... sẽ phải chịu phạt vi

phạm, bồi thường thiệt hại cũng như giao bù, đổi trả hàng hóa cho bên đặt gia công như thế nào dựa trên cơ sở quy định pháp luật.

Thứ ba, để hạn chế rủi ro do bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm gia công các bên nên quy định cụ thể, chi tiết trong hợp đồng về trách nhiệm của bên đặt gia công khi chậm nhận sản phẩm gia công. Khi bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm thì phải chịu rủi ro trong thời hạn chậm nhận, kể cả trong trường hợp sản phẩm được tạo ra từ nguyên vật liệu của bên nhận gia công, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác theo Điều 548 Bộ luật Dân sự 2015 [1]. Trường hợp bên đặt gia công chậm nhận sản phẩm thì bên nhận gia công có thể gửi sản phẩm đó tại nơi nhận giữ giữ và phải báo ngay cho bên đặt gia công. Nghĩa vụ giao sản phẩm hoàn thành khi đáp ứng được các điều kiện đã thỏa thuận và bên đặt gia công đã được thông báo. Bên đặt gia công phải chịu mọi chi phí phát sinh từ việc gửi giữ theo Điều 550 Bộ luật Dân sự 2015 [1].

Thứ tư, cần quy định chi tiết về các điều khoản chậm thanh toán, nghĩa vụ thanh toán, trong hợp đồng gia công, tranh chấp này vô cùng phổ biến. Nguyên nhân là do bên đặt gia công thanh toán tiền công không đúng phương thức, thời hạn thanh toán hoặc bên đặt gia công tự ý giảm tiền công của bên nhận gia công. Vì vậy, để hạn chế tranh chấp này, các bên nên thỏa thuận rõ trong hợp đồng về thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán, phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ thanh toán... Theo đó, thời hạn thanh toán có thể chia thành nhiều đợt tùy theo thỏa thuận của các bên. Đồng thời, đối với mỗi đợt thanh toán các bên nên thỏa thuận rõ về mức thanh toán.

Ngoài những giải pháp hạn chế phát sinh tranh chấp từ hợp đồng gia công trong thương mại nêu trên, bài viết cũng đề cập đến một số giải pháp giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại có hiệu quả trên cơ sở Điều 317 Luật Thương mại năm 2005 [4] như sau:

- Đối với hình thức thương lượng và hòa giải các bên cần có sự hợp tác với nhau, tránh mất thời gian, tiền bạc cũng như ảnh hưởng đến kết quả hợp tác kinh doanh của các bên. Việc thương lượng và hòa giải giúp các bên đi đúng trọng tâm vấn đề cần giải quyết, việc giải quyết bằng hình thức nhanh gọn, đạt hiệu quả cao nếu các bên cùng ngồi lại thống nhất quan điểm về vấn đề tranh chấp cần giải quyết. Ngoài ra, các bên phải cùng thống nhất lựa chọn bên thứ ba tham gia hòa giải, thương lượng có uy tín, kinh nghiệm trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng gia công trong thương mại.

- Đối với hình thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại, cũng giống như thương lượng và hòa giải, các bên cần tìm hiểu trung tâm trọng tài nào uy tín, có kết quả phán quyết chất lượng, ít bị Tòa án tuyên bố hủy bỏ phán quyết trọng tài khi một trong các bên yêu cầu Tòa án xem xét.

- Đối với giải quyết tranh chấp thực hiện tại cơ quan tiến hành tố tụng là Tòa án thì bên khởi kiện cần xác định đúng thẩm quyền của Tòa án, tránh trường hợp không đúng thẩm quyền, dẫn đến kéo dài thời gian giải quyết vụ án. Bên cạnh đó, các bên cần chủ động trong việc cung cấp các hồ sơ, tài liệu, chứng cứ cho Tòa án để việc thụ lý vụ án đúng theo thời gian quy định.

5. Kết luận

Tranh chấp hợp đồng gia công trong thương mại hiện nay rất phổ biến, qua việc phân tích các vấn đề lý luận, đánh giá và bình luận những vụ án điển hình, bài viết đã khái quát được các cách thức giải quyết tranh chấp về hợp đồng gia công trong thương mại cũng như đưa ra một số giải pháp để góp phần hạn chế tranh chấp trên thực tế, đảm bảo hiệu quả và giảm thiểu các tranh chấp có thể phát sinh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ luật Dân sự năm 2015.
2. Bộ luật Tố tụng dân sự 2015.
3. Luật Trọng tài thương mại 2010.
4. Luật Thương mại 2005.
5. Nghị Định 187/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ.
6. Nghị định 22/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 2 năm 2017 của Chính phủ.
7. Huyền Nguyễn (2023), *Quản lý hàng gia công, sản xuất xuất khẩu: Vừa tạo thuận lợi, vừa kiểm soát chặt chẽ*, truy cập tại: <https://taichinhdoanhnghiep.net.vn/quan-ly-hang-gia-cong-san-xuat-xuat-khau-vua-tao-thuan-loi-vua-kiem-soat-chat-che-d37822.html>, truy cập ngày 26/6/2023.
8. Từ điển Luật học, truy cập tại: <https://thuvienphapluat.vn/tnpl/1060/Thuong-luong?tab=0>, truy cập ngày 26/6/2023.
9. Từ điển Luật học, truy cập tại: <https://luatduonggia.vn/giai-quyet-tranh-chap-dat-bang-hoa-giai>, truy cập ngày 29/6/2023.
10. Nguyễn Thị Ngọc Tú (2022), *Giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại theo pháp luật Việt Nam trong bối cảnh đại dịch Covid-19*, truy cập tại: <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/giai-quyet-tranh-chap-hop-dong-thuong-mai-theo-phap-luat-viet-nam-trong-boi-can-h-dai-dich-covid-19-89044.htm>, truy cập ngày 29/6/2023.

11. Bản án số 07/2019/KDTM-ST ngày 10/05/2019 của Tòa án nhân dân thị xã Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu về tranh chấp hợp đồng gia công hàng hóa.
12. Bản án số 01/2020/KDTM-PT ngày 29/4/202 của Toà án nhân dân tỉnh BN về tranh chấp hợp đồng gia công hàng hóa.