




BẢN TIN PHÁP LUẬT

THÁNG 01/2024

 CÔNG TY LUẬT TNHH QUỐC TẾ TNTP VÀ CÁC CỘNG SỰ

Website: [/dsdc.com.vn/](http://dsdc.com.vn/) & [/tntplaw.vn/](http://tntplaw.vn/)

Liên hệ: (+84) 93 179 8818

Kính gửi Quý khách hàng và đối tác,

Nhân dịp năm mới, TNTP xin được gửi lời Chúc Mừng Năm Mới tới Quý khách hàng và đối tác, những người đã luôn đồng hành và ủng hộ chúng tôi qua việc đọc các bài viết và bản tin pháp luật của chúng tôi trong suốt thời gian qua.

Chúng tôi hiểu rằng, ngày càng nhiều Quý khách hàng và đối tác quan tâm đến các kiến thức pháp lý. Chính vì vậy, chúng tôi luôn nỗ lực không ngừng để cung cấp những kiến thức pháp lý, những bản tin tổng hợp giúp Quý khách hàng và đối tác không chỉ hiểu rõ hơn về pháp luật mà còn áp dụng chúng một cách hiệu quả trong công việc và cuộc sống.

Trong năm mới này, TNTP mong muốn tiếp tục được đồng hành cùng Quý khách hàng và đối tác, không chỉ như một nguồn thông tin pháp lý tin cậy mà còn như một đối tác đáng tin cậy, sẵn sàng hỗ trợ Quý khách hàng và đối tác trong mọi vấn đề pháp lý.

Xin chúc Quý khách hàng và đối tác một năm mới an khang, thịnh vượng và thành công rực rỡ. Hy vọng năm mới sẽ mở ra nhiều cơ hội mới và mang lại nhiều niềm vui, hạnh phúc cho Quý khách hàng, đối tác và gia đình.

Sau đây, để bắt đầu một năm mới đầy hứa hẹn, Quý khách hàng và đối tác hãy cùng TNTP nhìn lại một số bài viết tiêu biểu của TNTP trong năm qua. Hy vọng những bài viết này có thể giúp Quý khách hàng và đối tác trong việc tìm hiểu các kiến thức pháp lý và hoạt động kinh doanh của mình.

Trân trọng,

NHỮNG MỤC TIN CHÍNH

Thỏa thuận không cạnh tranh – Hiểu thế nào để thực hiện đúng luật?

- Định nghĩa Thỏa thuận không cạnh tranh
- Giá trị pháp lý của Thỏa thuận không cạnh tranh
- Làm cách nào để bảo vệ bí mật thông tin của doanh nghiệp hợp pháp?

Quy trình thu hồi nợ doanh nghiệp

- Thương lượng với Bên nợ
- Tiến hành khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền hoặc khởi kiện Trọng tài

Giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại: Lựa chọn Trọng tài hay Tòa án?

- Phương thức giải quyết tranh chấp tại Tòa án
- Phương thức giải quyết tranh chấp tại Trọng tài

Thỏa thuận không cạnh tranh – Hiểu thế nào để thực hiện đúng luật?

Nhiều doanh nghiệp đã yêu cầu người lao động ("**NLĐ**") phải ký Thỏa thuận không cạnh tranh ("**Non-compete agreement – NCA**") đồng thời với ký kết Hợp đồng lao động. Tuy nhiên, do pháp luật Việt Nam chưa có quy định điều chỉnh nên còn tồn tại nhiều quan điểm khác nhau về NCA. Bài viết dưới đây sẽ cung cấp một số ý kiến về NCA để doanh nghiệp cùng NLĐ có thể hiểu và sử dụng thỏa thuận này đúng quy định của pháp luật.

1. Định nghĩa Thỏa thuận không cạnh tranh

Để phục vụ cho hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp phải đầu tư nhiều chi phí và nhân lực để thu thập, phát triển, bảo mật các thông tin như kiến thức, bí quyết công nghệ, chiến lược kinh doanh, danh sách khách hàng,... (gọi chung là thông tin mật). Tùy theo vị trí công việc mà NLĐ đảm nhận mà họ có thể biết những loại thông tin mật nhất định. Họ có thể sử dụng những thông tin mật này để thu lợi bằng các hình thức như tiết lộ thông tin mật cho đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp, thành lập hoặc làm việc cho các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề với chính doanh nghiệp mà NLĐ từng làm việc.

Do đó, để bảo vệ thông tin mật, lợi thế kinh doanh và ngăn chặn những hành vi gây thiệt hại cho doanh nghiệp mà đa phần doanh nghiệp yêu cầu NLĐ phải ký NCA trước khi làm việc tại doanh nghiệp. Theo đó, NLĐ cam kết không thành lập, không làm việc cho các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề với chính doanh nghiệp mà NLĐ từng làm việc, trong thời gian thực hiện quan hệ lao động hoặc sau khi chấm dứt quan hệ lao động.



Thỏa thuận không cạnh tranh – Hiểu thế nào để thực hiện đúng luật?

2. Giá trị pháp lý của Thỏa thuận không cạnh tranh

Xét ở khía cạnh pháp luật lao động, NCA đã hạn chế quyền làm việc của NLD, vi phạm nguyên tắc “tự do lao động”. Tại Hiến pháp năm 2013, Khoản 1 Điều 35 quy định “**Công dân có quyền làm việc, lựa chọn nghề nghiệp, việc làm và nơi làm việc**”. Tại Bộ luật Lao động năm 2019, Khoản 1 Điều 5 quy định về quyền của NLD là được “**làm việc; tự do lựa chọn việc làm, nơi làm việc, nghề nghiệp**”; Khoản 1 Điều 10 quy định quyền “**được làm việc cho bất kỳ người sử dụng lao động nào và ở bất kỳ nơi nào mà pháp luật không cấm**” của NLD và Khoản 1 Điều 19 cho phép “**Người lao động có thể giao kết nhiều hợp đồng lao động với nhiều người sử dụng lao động, nhưng phải bảo đảm thực hiện đầy đủ các nội dung đã giao kết**”. Tại Luật việc làm năm 2013, Khoản 1 Điều 4 quy định tại nguyên tắc về việc làm: “**Bảo đảm quyền làm việc, tự do lựa chọn việc làm và nơi làm việc**” và Khoản 6 Điều 9 quy định cấm các hành vi “**Cản trở, gây khó khăn hoặc làm thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động**”.

Trường hợp NCA được đưa vào hợp đồng lao động (dưới dạng một điều khoản hoặc một phụ lục của hợp đồng lao động) thì NCA đã vi phạm nguyên tắc giao kết hợp đồng lao động quy định tại Khoản 2 Điều 15 Bộ luật Lao động năm 2019, “**Tự do giao kết hợp đồng lao động nhưng không được trái pháp luật, thỏa ước lao động tập thể và đạo đức xã hội**”. Nếu NCA không được đưa vào hợp đồng lao động hay phụ lục hợp đồng mà được ký kết thành văn bản riêng, độc lập với hợp đồng lao động thì có được coi là thỏa thuận dân sự không? Để trả lời được câu hỏi này, chúng ta cần xét về bản chất của NCA. NCA xuất phát từ mối quan hệ lao động, chỉ khi phát sinh quan hệ lao động thì NLD mới được tiếp cận với các thông tin mật của doanh nghiệp, từ đó doanh nghiệp mới có nhu cầu ký kết NCA với NLD để bảo vệ lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Trường hợp NLD ký NCA mà không nhận được bất kỳ lợi ích gì để bù đắp cho phần nghĩa vụ phát sinh từ NCA trong và sau thời gian làm việc cho doanh nghiệp thì tính phụ thuộc của NCA vào quan hệ lao động được thể hiện rõ. Do vậy, NCA không được coi là quan hệ pháp luật dân sự mà được coi là quan hệ pháp luật lao động, được điều chỉnh bởi pháp luật lao động, có khả năng cao bị Tòa án tuyên là vô hiệu do vi phạm điều cấm của luật.

Trong Bản án số 420/2019/LĐ-PT ngày 15/5/2019, TAND thành phố Hồ Chí Minh căn cứ vào “quyền làm việc, tự do lựa chọn việc làm, nơi làm việc, nghề nghiệp” để quyết định “**Không chấp nhận yêu cầu khởi kiện của Doanh nghiệp U về việc buộc ông Phan Thanh B không được tiếp tục làm việc cho Doanh nghiệp P là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Doanh nghiệp U**”. Trái ngược với quan điểm này, ngày 12/6/2018, TAND thành phố Hồ Chí Minh đã ra Quyết định số 755/2018/QĐ-PQTT công nhận hiệu lực của quyết định của Hội đồng trọng tài thuộc Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC). Tòa án nhận định rằng NLD đã từ bỏ quyền của mình bằng sự tự nguyện giao kết NCA nên NLD phải tuân thủ thỏa thuận. Có thể thấy Bản án số 420/2019/LĐ-PT và Quyết định số 755/2018/QĐ-PQTT cùng được TAND thành phố Hồ Chí Minh ban hành, tuy nhiên Tòa án lại đưa ra hai quan điểm khác nhau về cùng một vấn đề là xác định tính hợp pháp của NCA. Như vậy, việc xác định hiệu lực của NCA sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào niềm tin nội tâm và các quan điểm pháp lý của từng thẩm phán khi giải quyết tranh chấp.

Thỏa thuận không cạnh tranh – Hiểu thế nào để thực hiện đúng luật?

3. Làm cách nào để bảo vệ bí mật thông tin của doanh nghiệp hợp pháp?

Vi mục đích của Thỏa thuận bảo mật thông tin ("**Non-Disclosure Agreement – NDA**") hay NCA đều nhằm ngăn cản những hành vi tiết lộ thông tin mật và gây thiệt hại cho doanh nghiệp, nên thay vì ký kết NCA thì doanh nghiệp có thể lựa chọn ký kết NDA. Đây là giải pháp an toàn cho doanh nghiệp bởi Khoản 2 Điều 21 Bộ luật Lao động năm 2019 đã quy định "*Khi người lao động làm việc có liên quan trực tiếp đến bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ theo quy định của pháp luật thì người sử dụng lao động có quyền thỏa thuận bằng văn bản với NLD về nội dung, thời hạn bảo vệ bí mật kinh doanh, bảo vệ bí mật công nghệ, quyền lợi và việc bồi thường trong trường hợp vi phạm.*" NDA tối thiểu phải bao gồm những nội dung sau: i) Danh mục bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ; ii) Phạm vi sử dụng bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ; iii) Thời hạn bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ; iv) Phương thức bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ; v) Quyền, nghĩa vụ, trách nhiệm của NLD, người sử dụng lao động trong thời hạn bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ; vi) Xử lý vi phạm thỏa thuận bảo vệ bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ.

Trường hợp doanh nghiệp vẫn muốn ký kết NCA, doanh nghiệp nên lưu ý những nội dung sau để thỏa thuận này có khả năng được Tòa án chấp nhận, cụ thể:

Thứ nhất, doanh nghiệp nên quy định NCA trong văn bản độc lập với hợp đồng lao động, nói cách khác là không quy định NCA là điều khoản trong hợp đồng lao động hay phụ lục hợp đồng lao động. Bởi vì nếu đưa NCA vào hợp đồng lao động, Tòa án có khả năng cao là sẽ xem xét NCA dưới góc độ pháp luật lao động thay vì là thỏa thuận dân sự dưới góc độ pháp luật dân sự.

Thứ hai, doanh nghiệp nên quy định thời hạn hiệu lực và phạm vi áp dụng của NCA ở mức độ hợp lý.

Thứ ba, doanh nghiệp nên quy định NLD sẽ được nhận một khoản tiền hoặc lợi ích khi thực hiện NCA. Điều này khẳng định ý chí tự nguyện của NLD khi đồng ý nhận khoản đền bù để từ bỏ quyền của mình thay vì bị doanh nghiệp ép buộc ký kết NCA.

Thứ tư, doanh nghiệp không nên quy định cấm hoàn toàn NLD không được làm việc cho bên thứ ba. Vì quyền tự do làm việc là quyền hiến định của con người nên việc doanh nghiệp cấm NLD làm việc cho bên thứ ba là vi phạm pháp luật. Thay vào đó, doanh nghiệp có thể quy định hậu quả pháp lý mà NLD phải gánh chịu khi vi phạm các thỏa thuận trong NCA. Như vậy, doanh nghiệp vừa có thể yêu cầu NLD chịu các khoản phạt hay bồi thường, vừa khẳng định NCA là thỏa thuận dân sự.

Trên đây là bài viết về "**Thỏa thuận không cạnh tranh – Hiểu thế nào để thực hiện đúng luật?**" TNTP muốn gửi đến độc giả. Hy vọng bài viết này sẽ giúp ích cho các bạn.

Trân trọng,

Quy trình thu hồi nợ doanh nghiệp

Thu hồi công nợ hiện nay là một trong những nhu cầu thiết yếu các doanh nghiệp để duy trì nguồn vốn ổn định của mình. Tuy nhiên doanh nghiệp không phải lúc nào cũng nắm được quy trình để tiến hành thu hồi nợ. Trong bài viết này TNTP sẽ phân tích và đưa ra quy trình thu hồi nợ để khách hàng có thể tham khảo phục vụ quá trình hoạt động của mình

1. Thương lượng với Bên nợ

Trước khi tiến hành các biện pháp thu hồi nợ với mức độ cao hơn thì công việc đầu tiên khi tiến hành thu hồi nợ là thương lượng, trao đổi để xác định thiện chí thanh toán của bên nợ. Cụ thể bằng các cách sau:

1.1. Sử dụng email, công văn yêu cầu thanh toán

Mục đích của Công văn yêu cầu thanh toán là thăm dò thiện chí của bên nợ. Trên thực tế lệ Bên nợ quyết định trả nợ doanh nghiệp khi doanh nghiệp gửi công văn yêu cầu thanh toán là tương đối thấp. Tuy nhiên đây là phương án đáng phải thử vì việc liên hệ qua email và công văn tương đối nhanh chóng và tiết kiệm chi phí. Ngoài ra công văn yêu cầu thanh toán nợ còn là bằng chứng cần thiết để tạo lợi thế trong việc giải quyết tranh chấp tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

1.2. Tiến hành đàm phán

Quá trình đàm phán nhằm thu hồi Khoản nợ có thể được chia làm nhiều giai đoạn. Tùy từng giai đoạn Doanh nghiệp có thể sử dụng các kỹ năng đàm phán khác nhau. Để đàm phán với Bên nợ mang lại hiệu quả tốt nhất, Doanh nghiệp có thể tham khảo một số kỹ năng sau:

Giai đoạn thăm hỏi: Khi đến hạn thanh toán mà Bên nợ vẫn không có bất kỳ phản hồi nào, Doanh nghiệp có thể gọi điện, gửi mail hoặc thư để cập với Bên nợ về việc hoàn thành nghĩa vụ của mình theo đúng quy định của pháp luật. Giai đoạn này được thực hiện trên tinh thần nhắc nhở nhẹ nhàng và thông cảm với sự chậm trễ của Bên nợ, đồng thời, Doanh nghiệp có thể gia hạn một thời điểm thanh toán cụ thể (thường trong 1 tuần).

Giai đoạn Nhắc nhở: Sau khi Doanh nghiệp đã gia hạn thêm cho Bên nợ, nhưng Bên nợ vẫn chưa thực hiện nghĩa vụ thanh toán, Doanh nghiệp có thể nhắc nhở ở mức độ mạnh hơn yêu cầu Bên nợ hợp tác để giải quyết Khoản nợ bằng phương pháp thương lượng giữa hai bên. Nhưng Doanh nghiệp vẫn nên tỏ ra thiện chí, tin tưởng vào việc Bên nợ sẽ thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình.

Giai đoạn Cảnh cáo: Nếu Bên nợ vẫn tiếp tục thất hẹn, Doanh nghiệp cần thể hiện thái độ yêu cầu thanh toán nghiêm khắc hơn, có thể chỉ ra những hậu quả pháp lý nếu Bên nợ không thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Lần này, Doanh nghiệp nên đề nghị Bên nợ cam kết thanh toán bằng văn bản để đảm bảo Bên nợ thực hiện nghĩa vụ của mình, trong trường hợp Bên nợ không thực hiện đúng cam kết thì văn bản này cũng sẽ được trình nộp cho Tòa án có thẩm quyền như một chứng cứ về thái độ không hợp tác giải quyết Khoản nợ của Bên nợ.

Trong trường hợp Bên nợ không hợp tác thanh toán, doanh nghiệp có thể cân nhắc tiến hành việc khởi kiện tại các cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp.

Quy trình thu hồi nợ doanh nghiệp

2. Tiến hành khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền hoặc khởi kiện Trọng tài

Sau khi xác định được bên nợ không có thiện chí thanh toán khoản nợ, doanh nghiệp có quyền khởi kiện để yêu cầu Tòa án hoặc Trọng tài giải quyết tranh chấp, thu hồi nợ của Bên nợ khi thỏa mãn đồng thời 03 điều kiện sau: (i) Phát sinh Khoản nợ và Bên nợ không trả nợ đúng như cam kết dẫn đến tranh chấp và Doanh nghiệp cho rằng quyền và lợi ích bị xâm phạm; (ii) Tranh chấp giữa Doanh nghiệp và Bên nợ trong trường hợp này phải thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án hoặc Trọng tài, không phải thuộc thẩm quyền của cơ quan, tổ chức nào khác; (iii) Trong một số trường hợp, nếu có thỏa thuận hoặc theo quy định pháp luật bắt buộc phải thực hiện các thủ tục tiến tố tụng như hòa giải, thương lượng, thông báo,... thì Doanh nghiệp phải hoàn thiện các thủ tục đó trước khi yêu cầu cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp giữa Doanh nghiệp và Bên nợ.

Việc khởi kiện thường tốn kém chi phí, thời gian cũng như công sức thực hiện, do đó doanh nghiệp cần cân nhắc lợi ích bỏ ra xứng đáng với khoản nợ có thể thu hồi được. Từ đó, Doanh nghiệp có thể tiến hành nộp đơn Khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền hoặc khởi kiện Trọng tài theo quy định của pháp luật.

Trên đây là bài viết về “Quy trình thu hồi nợ doanh nghiệp” TNTTP muốn gửi đến độc giả. Hy vọng bài viết này sẽ giúp ích cho các bạn.

Trân trọng,



Giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại: Lựa chọn Trọng tài hay Tòa án?

Trong những năm gần đây, tranh chấp trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại ngày càng gia tăng. Để giảm thiểu thiệt hại, các bên cần lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp cho phù hợp với tình hình kinh doanh, sản xuất của mình. Theo đó, khi xảy ra tranh chấp, các bên có thể lựa chọn các phương thức giải quyết sau: Thương lượng, hòa giải, Trọng tài hoặc Tòa án. Trong trường hợp thương lượng, hòa giải không thành thì các bên sẽ phải cân nhắc đến việc giải quyết tranh chấp tại cơ quan tài phán là Trọng tài hoặc Tòa án. Trong bài viết này, TNTP sẽ trình bày một số đặc điểm của hai phương thức này để các bên có thêm cơ sở để lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp.

1. Phương thức giải quyết tranh chấp tại Tòa án

Thứ nhất, về bản chất, giải quyết tranh chấp bằng Tòa án là việc thông qua hoạt động của bộ máy tư pháp và nhân danh quyền lực nhà nước để đưa ra bản án, quyết định buộc các bên có nghĩa vụ thi hành, kể cả bằng sức mạnh cưỡng chế. Khi có tranh chấp xảy ra, một trong các bên có thể khởi kiện tại Tòa án để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Tuy nhiên, trước khi nộp đơn khởi kiện tại Tòa án, nguyên đơn cần xác định đúng Tòa án có thẩm quyền giải quyết, đồng thời cần xác định rõ các bên có thỏa thuận trọng tài hay không? Bởi lẽ, nếu các bên có thỏa thuận trọng tài nhưng vẫn khởi kiện tại Tòa án thì Tòa án sẽ từ chối thụ lý, trừ trường hợp thỏa thuận trọng tài vô hiệu hoặc thỏa thuận trọng tài không thể thực hiện được.

Thứ hai, việc giải quyết tranh chấp bằng Tòa án có thể được thực hiện theo nhiều cấp xét xử (sơ thẩm, phúc thẩm,...). Theo đó, trường hợp không đồng ý với bản án, quyết định của Tòa án cấp sơ thẩm thì mỗi bên có quyền kháng cáo trong thời hạn luật định.

Thứ ba, việc giải quyết tranh chấp tại Tòa án phải được thực hiện theo nguyên tắc xét xử công khai. Trừ các trường hợp đặc biệt cần giữ bí mật nhà nước, giữ gìn thuần phong mỹ tục của dân tộc, bảo vệ người chưa thành niên hoặc giữ bí mật nghề nghiệp, bí mật kinh doanh, bí mật cá nhân, bí mật gia đình của đương sự theo yêu cầu chính đáng của họ thì Tòa án có thể xét xử kín (Điều 15 Bộ luật Tố tụng Dân sự 2015).



Giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại: Lựa chọn Trọng tài hay Tòa án?

2. Phương thức giải quyết tranh chấp tại Trọng tài

Thứ nhất, phương thức Trọng tài cho phép các bên giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng, đơn giản, thuận tiện, phù hợp với tâm lý của doanh nghiệp. Tuy nhiên, phí Trọng tài thường cao hơn so với án phí. Trong trường hợp hoàn trả phí trọng tài, tùy thuộc vào quy định của từng Trung tâm trọng tài mà mức phí được hoàn trả có thể không bằng mức phí hoàn trả của Tòa án.

Thứ hai, các bên tranh chấp có quyền lựa chọn cơ quan trọng tài. Nếu khởi kiện tại Tòa án thì nguyên đơn phải nộp đơn khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền giải quyết theo quy định của Bộ luật Tố tụng dân sự 2015. Đối với trường hợp giải quyết tại Trọng tài, các bên có thể thỏa thuận về trung tâm trọng tài hoặc trọng tài viên bất kỳ để giải quyết tranh chấp. Ví dụ: Các bên tranh chấp đều có trụ sở kinh doanh tại thành phố Hà Nội, do vậy để thuận tiện cho việc giải quyết tranh chấp, các bên đã thống nhất lựa chọn trung tâm trọng tài tại thành phố Hà Nội để giải quyết.

Thứ ba, về tính bảo mật thông tin: Việc giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài được thực hiện theo nguyên tắc không công khai, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác. Do vậy, việc xét xử kín tại Trọng tài có thể giảm thiểu những ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín, hoạt động kinh doanh của các bên tranh chấp.

Thứ tư, việc xét xử tại Trọng tài thương mại chỉ diễn ra ở một cấp xét xử, phán quyết trọng tài là chung thẩm và ràng buộc các bên. Vì vậy, giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài sẽ tiết kiệm thời gian, tiền bạc cho các bên khi không phải tiếp tục giải quyết tranh chấp tại cấp phúc thẩm như tại Tòa án. Tuy nhiên, phán quyết trọng tài có thể bị hủy theo thủ tục giám đốc thẩm.

Với các nội dung như đã phân tích ở trên, tùy vào tình hình sản xuất, kinh doanh, các bên nên lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp bằng Tòa án hoặc Trọng tài khi có tranh chấp trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại. Tuy nhiên, các bên cần đặc biệt lưu ý và ghi nhớ điều kiện tiên quyết để giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài thương mại là các bên phải có thỏa thuận trọng tài, đồng thời phải đảm bảo thỏa thuận này có giá trị pháp lý và có thể thực hiện được.

Trên đây là nội dung bài viết **"Giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực xây dựng: Lựa chọn Trọng tài hay Tòa án"**. Hi vọng bài viết nêu trên hữu ích đối với những ai quan tâm đến vấn đề này.

Trần Trọng,

BẢN TIN PHÁP LUẬT THÁNG 01/2024

CÔNG TY LUẬT TNHH QUỐC TẾ TNTP VÀ CÁC CỘNG SỰ

Văn phòng tại Hồ Chí Minh:

Phòng 1901, Tầng 19 Tòa nhà Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé,
Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Liên hệ: (+84) 903 503 285 - (+84) 282 220 0911
Email: tra.nguyen@tntplaw.com

Văn phòng tại Hà Nội:

31 Đường Trần Phú, Phường Ngã Tư Sở, quận Đống Đa, Hà Nội
Liên hệ: (+84) 931 798 818
Email: ha.nguyen@tntplaw.com

Văn phòng tại Đà Nẵng:

31 Đường Trần Phú, Quận Hải Châu, Đà Nẵng
Liên hệ: (+84) 903 503 285
Email: tra.nguyen@tntplaw.com

 /dsdc.com.vn/ & /tntplaw.vn/

 /giaiquyettranhchaphvathuhoino/