

Kinh tế Sài Gòn

Thời báo

www.thesaigontimes.vn

CƠ QUAN CHỦ QUẢN: SỞ CÔNG THƯƠNG TP HCM

Năm thứ 28 ■ ISSN:0868-3344

Số 3-2018 (1.414) ■ 18-1-2018

Giá: 19.000 ĐỒNG



Tự chủ mà vẫn nghèo

- Mô xẻ kinh tế ngầm Việt Nam
- Chuyển động thoái vốn ngân hàng
- Hồ đen thông tin • Hạ lãi suất không đơn giản

Ảnh: THÀNH HOA

Đòi nợ cuối năm

HỒ THỊ TRÂM - HOÀNG QUỐC NHẬT TRUNG

Câu chuyện cuối năm quanh lý cà phê của doanh nhân, ngoài những áp ú và kế hoạch kinh doanh trong năm mới, còn một vấn đề muôn thuở: đòi nợ. Cũng nhân dịp ấy, đã có một cuộc tranh luận sôi nổi về một câu hỏi đơn giản: Thế nào là nợ?

NỢ CHƯA HẸN LÀ NỢ?

Nợ, dưới góc độ kinh doanh chung và từ góc độ chủ nợ, có vẻ rất dễ xác định: cứ khi nào doanh nghiệp bán hàng, cung cấp dịch vụ cho khách hàng mà chưa thu hồi được tiền hàng hoặc phí dịch vụ thì đó là nợ. Khoản tiền bán hàng gởi đầu cho đại lý mà chưa thu thì đó là nợ. Thi công công trình xong nhưng chủ đầu tư chưa thanh quyết toán thì đó là nợ.

Tuy nhiên, ở góc độ pháp lý, các khoản nợ kinh doanh như trên chưa hẳn là nợ. Vậy nợ là gì? Về pháp lý, chỉ chắc chắn được coi là nợ khi khoản nợ phát sinh từ hợp đồng vay hoặc nghĩa vụ từ một hợp đồng kinh doanh mà đã có xác nhận nợ. Nghĩa là không phải mọi khoản nợ trong kinh doanh cũng được coi là nợ ở góc độ pháp lý, mặc dù thực tế thì việc bán hàng hay cung cấp dịch vụ đã hoàn tất.

Có thể lấy một ví dụ như sau: A thuê B xây dựng quán cà phê cho A. Hai bên ký hợp đồng thì công rõ ràng. Sau khi thi công xong, B yêu cầu A quyết toán công trình và thanh toán tiền xây dựng còn lại. A lần lữa không ký giấy tờ quyết toán công trình.

Đối với B, khoản chi phí mà B bỏ ra để thi công quán cà phê theo hợp đồng đã ký là nợ hay khoản phải thu. Tuy



nhiên, về pháp lý, khoản chi phí đó chưa chắc chắn được thừa nhận (toàn bộ hoặc một phần) là nợ vì A chưa xác nhận nợ. Nếu B kiện A ra tòa để đòi nợ, rất có thể là A sẽ nại ra hàng ngàn lý do để phủ nhận khoản nợ đó hoặc giảm tiền nợ xuống. Lý do thường gặp là cho rằng B thi công không đảm bảo chất lượng, không đúng tiến độ, bắt sửa lỗi này lỗi kia... Khi thực hiện hợp đồng (đặc biệt là các hợp đồng xây dựng) thì ít khi nào không có sai sót hoặc nếu A không có thiện chí, chuyện bé xé ra to thì ít nhiều B phải nhân nhượng để đòi được tiền. Vụ tranh chấp ban đầu là đòi nợ nhưng về sau trở thành tranh chấp về hợp đồng. Mà

tranh chấp hợp đồng thì sẽ rất phức tạp và mất thời gian để giải quyết

XÁC NHẬN CÔNG NỢ: THỦ TỤC NHỎ QUYẾT ĐỊNH THẮNG - THUA KHI ĐÒI NỢ

Trong khi đòi nợ, phải có hai điều cốt yếu: khoản nợ đó đã xác nhận chưa và bên thiếu nợ có khả năng trả nợ hay không. Vậy nên muốn đòi nợ thì trước tiên phải có xác nhận công nợ.

Việc xác nhận công nợ có thể thực hiện bằng nhiều hình thức như ghi nhận trong biên bản thanh lý hợp đồng, biên bản đối chiếu công nợ, giấy xác nhận... miễn là thể hiện rõ số nợ giữa các bên.

Động tác xác nhận công nợ tốt nhất là kèm theo việc thanh lý hợp đồng biến khoản nợ kinh doanh thành nợ đơn thuần. Khi đã có xác nhận công nợ và thanh lý hợp đồng, các bên đã chấm dứt quan hệ hợp đồng. Nói khác đi, không bên nào còn có thể mang hợp đồng ra để tranh chấp nữa. Quan hệ của hai bên bây giờ chỉ gói gọn trong quan hệ nợ - đòi nợ mà thôi. Nếu có kiện ra tòa, chủ nợ chắc chắn sẽ thắng kiện vì kết quả kiện đòi nợ là rõ ràng, đơn giản và nhanh chóng. Ngoài ra, xác nhận công nợ (và thanh lý hợp đồng) trong một số trường hợp còn có thể giúp tránh việc hết thời hiệu khởi kiện cũng như tránh việc xem lại công nợ nếu có thay đổi nhân sự phụ trách công nợ của khách nợ hay chủ nợ. Có được sự xác nhận nợ bằng văn bản với sự xác nhận của người đại diện hợp pháp của các bên (đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền), chủ nợ yên tâm "nằm đàng cán", yên tâm rằng nếu không thể đòi nợ trước Tết thì sau Tết doanh nghiệp cũng có thời gian và bằng chứng vững chắc để thu hồi nợ. ■