

200 triệu đồng và 3 tháng

LS. LƯƠNG VĂN TRUNG (*)

Phá sản doanh nghiệp đã được luật hóa lần đầu tiên bằng Luật Phá sản doanh nghiệp do Quốc hội thông qua ngày 30-12-1993 và được thay thế bằng luật cùng tên ngày 15-6-2004. Mới đây tờ trình về dự án Luật Phá sản (sửa đổi) đã được Tòa án Nhân dân tối cao trình lên Ủy ban Thường vụ Quốc hội (UBTVQH) để thảo luận. Một trong những nội dung được UBTVQH và dư luận quan tâm là dấu hiệu lâm vào tình trạng phá sản của doanh nghiệp được quy định tại điều 3 của dự luật này: “Doanh nghiệp, hợp tác xã không có khả năng thanh toán được các khoản nợ đến hạn từ 200 triệu đồng Việt Nam trở lên trong thời gian ba tháng, kể từ ngày chủ nợ có yêu cầu thì coi là lâm vào tình trạng phá sản”.

Về cơ bản, ý kiến của một số thành viên UBTVQH cho rằng các tiêu chí này là “đơn giản quá” hoặc “không rõ mục đích” hoặc tiêu chí về số tiền và thời hạn là chưa phù hợp với các doanh nghiệp có quy mô vốn, số tiền nợ khác nhau và có thể đưa hơn 90% doanh nghiệp hiện nay vào tình trạng phá sản về mặt định nghĩa.

Vậy quy định như dự thảo hiện nay liệu đã hợp lý và phù hợp với thông lệ?

Thế nào là phá sản?

Về cơ bản, phá sản là sự mất khả năng thanh toán. Do đó, việc định nghĩa về những dấu hiệu của sự mất khả năng thanh toán là cần thiết. Sự mất khả năng thanh toán thường được dựa vào tiêu chí về số tiền không thể thanh toán được, thời gian không thanh toán được, tình trạng tổng tài sản còn lại của doanh nghiệp thấp hơn tổng số nợ phải trả. Ba tiêu chí này hoàn toàn phù hợp với các khái niệm



về kinh tế học. Đó là lý do mà trong đời sống kinh doanh thường có thuật ngữ “phá sản về mặt kỹ thuật”.

Tuy nhiên, ở góc độ pháp luật, phá sản là một thủ tục pháp lý dù các tiêu chí của sự mất khả năng thanh toán cũng được áp dụng từ quan điểm kinh tế. Bởi vậy, tiêu chí này được cụ thể hóa thành loại hình thủ tục tại tòa án (tổ tụng) hoặc liên trước (tiền tố tụng) với đầy đủ các yêu cầu về thủ tục chặt chẽ. Mục đích của thủ tục phá sản là để bảo vệ con nợ và/hoặc chủ nợ hiện hữu, đồng thời hướng đến việc ngăn chặn các hành vi tẩu tán tài sản hoặc cố tình tiếp tục kinh doanh một cách vô vọng khi đã lâm vào tình trạng phá sản mà có thể tạo thêm nhiều khoản nợ mới gây thêm sự bất ổn cho đời sống kinh tế, xã hội. Đó là lý do vì sao thủ tục phá sản nói chung thường mang tính hoặc tự nguyện (*voluntary bankruptcy*) hoặc phá sản bắt buộc

(*involuntary bankruptcy*) và dẫn đến hai hệ quả: phá sản [để] đóng cửa (*liquidating bankruptcy*) hoặc phá sản [để] tái cấu trúc (*reorganizing bankruptcy*) như luật pháp của nhiều quốc gia quy định.

Tính hợp lý của điều 3 của dự thảo

Trên cách tiếp cận đó, việc nêu khoản tiền và thời hạn không thanh toán là cách thức hợp lý và được nhiều quốc gia áp dụng. Ngay cả một nền kinh tế lớn hàng đầu thế giới như nước Anh, đạo luật về mất khả năng thanh toán 1986 (*Insolvency Act 1986*) quy định rằng một công ty được coi là không thể thanh toán nợ (i) nếu chủ nợ đã gửi giấy đòi nợ (theo đúng mẫu biểu) tới trụ sở đăng ký của công ty yêu cầu thanh toán một khoản nợ quá hạn trên 750 bảng Anh (khoảng 24 triệu đồng Việt Nam) mà công ty không thanh toán sau ba tuần kể từ ngày gửi

giấy đỏ; hoặc (ii) các yêu cầu thi hành án đối với khoản nợ không được thực hiện đầy đủ, hoặc có xác nhận về việc không thể thi hành án đối với khoản nợ hoặc sau thời hạn thanh toán của trái phiếu; hoặc (iii) tổng tài sản còn lại của doanh nghiệp thấp hơn tổng số nợ phải trả.

Vì vậy, việc nêu con số 200 triệu đồng không phải là không hợp lý (thậm chí là cao quá), kể cả nếu xét theo tiêu chí có những doanh nghiệp có vốn hàng trăm, hàng ngàn tỉ. Thời hạn ba tháng cũng nên xem là rất hợp lý nếu không muốn nói là quá dài. Tại sao như vậy?

Lý do thứ nhất: phá sản về kỹ thuật (có dấu hiệu mất khả năng thanh toán) không tự động tạo ra sự phá sản tự nguyện hay bắt buộc đối với một doanh nghiệp mà chỉ là sự khởi đầu cho một thủ tục mà hậu quả pháp lý có thể rất khác nhau (không được/bị tuyên là phá sản, có thể được tái cấu trúc hoặc có thể bị giải thể).

Lý do thứ hai: doanh nghiệp có vốn và tài sản càng lớn mà không có khả năng thanh toán khoản nợ nhỏ thì càng chứng tỏ sự mất khả năng thanh toán (với giả thuyết là không hề có tâm lý hay ý chí chây ì của doanh nghiệp con nợ). Nói cách khác, số tiền nợ quá hạn nên dựa vào tiêu chí là “một công ty như vậy mà không thể trả nổi một số tiền nhỏ như thế thì không thể coi là có khả năng thanh toán”.

Lý do thứ ba: doanh nghiệp con nợ đã có một thời gian hợp lý (3 tháng) để nỗ lực xoay sở thanh toán nếu con nợ đó thực sự có thiện chí thanh toán cho chủ nợ. Ba tháng đó còn là thời gian để con nợ có thể đàm phán với chủ nợ về việc thanh toán (số tiền và tiến độ thanh toán). Nếu

qua ba tháng mà vẫn không thanh toán được hoặc được gia hạn thêm thời gian thanh toán, sự mất khả năng thanh toán là hoàn toàn rõ ràng.

Lý do thứ tư: quy định về số tiền và thời gian không thanh toán hoặc không thể thanh toán nhằm ngăn chặn hoặc hạn chế tình trạng khá phổ biến tại Việt Nam khi không ít doanh nhân có tâm trạng hoặc chủ ý chây ì trả nợ, coi thường quyền lợi của chủ nợ và cả pháp luật. Một thực tế đau lòng là có nhiều doanh nghiệp ngang nhiên thách thức chủ nợ của mình đi kiện để đòi nợ dù họ vẫn có thể thanh toán hoặc họ có thể xoay sở để thanh toán nợ. Bởi họ biết rằng đây chỉ là một quan hệ dân sự, thời gian tố tụng có thể kéo dài vài năm, thời gian thi hành án cũng vậy, nên họ cứ vô tư chiếm dụng vốn của chủ nợ với một mức lãi suất không cao hơn lãi suất thị trường. Đau lòng hơn là có nhiều chủ nợ đã phá sản vì không đòi được nợ từ con nợ không hề bị tuyên phá sản. Vì vậy, yêu cầu tòa án mở thủ tục phá sản đối với doanh nghiệp nợ chây ì có thể là cách thức thu hồi nợ hiệu quả và công bằng hơn việc khởi kiện đòi nợ.

Lý do thứ năm: quy định này góp phần hạn chế tình trạng nhiều chủ doanh nghiệp sử dụng “xác chết biết đi” của mình (doanh nghiệp đã rơi vào tình trạng phá sản về mặt kỹ thuật) tiếp tục sử dụng nó để tẩu tán tài sản, vun vén cho lợi ích cá nhân mà bỏ mặc quyền lợi của chủ nợ hiện tại và tạo thêm các món nợ mới vì cuộc trốn chạy mang tính mưu cầu vật chất cá nhân. Luật phá sản của Hoa Kỳ còn quy định rõ một số trường hợp tiếp tục kinh doanh khi mất khả năng thanh toán là tội phạm.

Vài kiến nghị

Theo báo cáo gần đây, hiện đang có khoản nợ đọng xây dựng cơ bản từ Nhà nước đối với doanh nghiệp là 91.000 tỉ đồng. Khoản nợ này làm tăng sự trầm trọng của doanh nghiệp về khả năng thanh toán các khoản nợ từ ngân hàng, đối tác cung cấp vật liệu, người lao động... Tiến sĩ Trần Đình Thiên, Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, đã cho rằng chính nợ đọng xây dựng cơ bản sinh ra nợ xấu và gây khó khăn dây chuyền cho cả Nhà nước và doanh nghiệp. Ông Thiên cũng nói có rất nhiều doanh nghiệp đã và đang chờ chết vì chưa thu được khoản nợ này. Để xử lý số tiền mà Nhà nước nợ doanh nghiệp trong xây dựng cơ bản, Bộ Tài chính khẳng định các địa phương phải tự lo trả cho doanh nghiệp chứ ngân sách nhà nước sẽ không trả nợ thay. Theo tinh thần chỉ đạo của Thủ tướng thì mỗi năm, số nợ đọng sẽ được các địa phương thanh toán tối thiểu 30% tổng số nợ để đến năm 2015 thì nợ được xử lý dứt điểm.

Vì thế, nên chăng trong nghị quyết thi hành Luật Phá sản (sửa đổi), Quốc hội nên đưa ra một số ngoại lệ về tình trạng phá sản của doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp đang có khoản nợ phải thu từ Nhà nước. Hay nói cách khác, đối với những doanh nghiệp này, có thể tạm thời dùng tiêu chí mất khả năng thanh toán khi tổng tài sản có cùng các khoản nợ phải thu thấp hơn toàn bộ các khoản nợ phải trả. Cũng trên tinh thần này, ngoại lệ này có thể mở rộng thêm là nếu doanh nghiệp được coi là lâm vào tình trạng phá sản có thể không bị tuyên phá sản bắt buộc nếu chứng minh được điều này trong quá trình tố tụng phá sản. ■

^(*)Công ty Luật Bross & Partners

QUỐC TẾ
CÁI LẠNH

NHÀ HÀNG BIA TƯƠI

Pilsner Urquell
ORIGINAL RESTAURANT
HAVIEN

Số 10 Nguyễn Biểu, Q. Ba Đình

0976.638.842 - www.hoavienspilsner.com

Quảng cáo