

TP. Hồ Chí Minh, 20/06/2021

## Phân tích Bản án

Bản án: số [2021] SGHC 142 ngày 16 tháng 06 năm 2021 giữa nguyên đơn công ty OOPA Pte Ltd và bị đơn ông Bùi Sỹ Phong.

Cơ quan ban hành phán quyết: Tòa án cấp cao Singapore.

Phân tích bởi: Luật sư Nguyễn Văn Doanh (Doanh Nguyen) và STARTUP LAW VIETNAM Team.

—

### **Bối cảnh:**

Vụ kiện kéo dài gần hai năm giữa nguyên đơn là công ty OOPA Pte Ltd và bị đơn là ông Bùi Sỹ Phong. Hội đồng quản trị của OOPA cáo buộc ông Phong chiếm đoạt các cơ hội kinh doanh và sử dụng các nguồn lực của công ty - bao gồm mạng lưới doanh nghiệp, nguồn nhân lực và tài sản trí tuệ - để phát triển Telio, dự án kinh doanh mới của ông.

Tòa án cấp cao Singapore đã ra phán quyết yêu cầu ông Phong - người sáng lập và CEO của nền tảng thương mại điện tử Việt Nam Telio - chuyển nhượng cổ phần tại công ty Telio cho OOPA. Đồng thời, ông Phong phải bồi thường cho OOPA số tiền 233.000 SGD, tương đương 174.000 USD. Bản thân ông Bùi Sỹ Phong - chứ không phải Telio - phải trả số tiền này.

## **Vấn đề số #1: Ai mới thực sự là nạn nhân?**

### **Bối cảnh kinh doanh của startup Việt Nam tại Singapore**

Khi một người sáng lập tại Việt Nam (thường là một kỹ sư phần mềm) và/hoặc một nhóm người sáng lập có một sản phẩm công nghệ có thể khai thác thương mại. Họ sẽ tìm kiếm một số nhà đầu tư, thường là nhà đầu tư nước ngoài. Và có rất nhiều nhà đầu tư như thế tại Singapore. Các nhà đầu tư này sẵn sàng đầu tư vào các dự án phát triển sản phẩm công nghệ (startup) ngay từ những giai đoạn đầu (giai đoạn hạt giống/seeding stage). Khi đạt được một thỏa thuận đầu tư/cam kết đầu tư vào sản phẩm công nghệ trên, đội ngũ sáng lập sẽ thành lập một công ty tại Singapore. Sau đó, anh ta sẽ thành lập hoặc chuyển đổi công ty hiện tại thành một công ty con tại Việt Nam.

Chúng ta có thể thấy, trên thực tế, hoạt động kinh doanh của startup được thực hiện ở Việt Nam. Nó do đội ngũ điều hành startup ở Việt Nam triển khai. Các nhà đầu tư/cổ đông nước ngoài, công ty mẹ tại Singapore chỉ quản lý startup thông qua công cụ là Thực thi các quyền hạn của cổ đông.

Xét về vai trò, đội ngũ sáng lập, điều hành công ty startup là người chịu trách nhiệm chính cho sự thành công của một sản phẩm công nghệ. Họ tìm kiếm khách hàng, tăng doanh thu và cải tiến sản phẩm công nghệ để đáp ứng các điều kiện phát triển, kế hoạch, mục tiêu đã thống nhất với nhà đầu tư. Và nhà đầu tư thì về cơ bản, sau khi đầu tư tiền, họ sẽ kiểm soát và giám sát quá trình hoạt động của công ty startup tại Việt Nam từ xa. Một số nhà đầu tư cũng có thể sẽ nỗ lực tìm kiếm thêm các nguồn tài trợ vốn, hỗ trợ startup cải thiện vấn đề quản trị - điều hành công ty,

mở rộng mối quan hệ cho startup. Nhưng đây không phải là nghĩa vụ mặc nhiên của họ trừ trường hợp họ đã thoả thuận như thế đối với startup.

Trường hợp startup thất bại, cả nhà đầu tư và đội ngũ sáng lập cũng sẽ thất bại và thường sẽ đóng cửa công ty hoặc cứ để công ty ở đó và từ bỏ dự án. Lý do phổ biến nhất cho thất bại của một startup là: hết vốn đầu tư mà không gọi được vốn mới để tiếp tục duy trì và phát triển.

Một hiện tượng phổ biến là: khi một dự án startup thất bại, người sáng lập (*có lẽ là vì tự trọng hoặc cố gắng giữ uy tín của mình*) sẽ cố gắng an ủi hoặc bù đắp cho các nhà đầu tư của dự án đó bằng cách mời họ tham gia vào một dự án startup mới. Nếu các nhà đầu tư ở dự án startup cũ đồng ý, họ sẽ được hưởng một số cổ phần trong dự án mới và tất nhiên là miễn phí. Khi đó, để kêu gọi thêm vốn đầu tư, thì startup mới sẽ dành khoảng 30-50% cổ phần dành cho các nhà đầu tư mới. Số còn lại thuộc về đội ngũ sáng lập dự án mới và các nhà đầu tư ở dự án cũ.

Với cách làm quen thuộc này, đội ngũ sáng lập và người sáng lập hiểu rằng, startup mới là độc lập với startup cũ. Hay nói đơn giản hơn, có một thành ngữ diễn tả được cách tư duy đó là “*Thua keo này, ta bày kèo khác*”. “Kèo” nào ra “kèo” đó. Việc các nhà đầu tư ở “kèo” cũ được tham gia vào “kèo” mới đó là một ưu đãi của người sáng lập. Và tất nhiên, để “kèo” mới phát triển được, thu hút được vốn đầu tư mới thì đội ngũ sáng lập “kèo” mới này thường cũng sẽ phải tự mình nỗ lực hết sức để tạo dựng một startup gần như là từ đầu.

Chúng tôi gọi tư duy “kèo cũ, kèo mới” này là cách làm “startup theo dự án”. Dự án cũ thất bại, ta làm dự án mới. Và ở phần tiếp theo, chúng tôi tiếc là thông tin về cách làm việc này chưa được Thẩm phán xem xét để ông ta hiểu hơn về thói quen kinh doanh của startup Việt Nam tại Singapore. Có thể Thẩm phán chưa từng nghe đến cách làm này của startup Việt Nam vì nó không hợp lý và khác xa với các nguyên tắc cơ bản của Luật công ty.

## **Dữ kiện được ghi nhận trong bản án**

Vào khoảng tháng 11/2018, dự án startup OnOnPay không thành công. Bùi Sỹ Phong và các cổ đông của OOPA không thoả thuận được hoặc không tìm kiếm thêm được nguồn vốn để tiếp tục đổ vào OnOnPay. Các cổ đông của OOPA có thể là không muốn hoặc không thể đầu tư thêm. Coi như startup OnOnPay đã thất bại.

Đội ngũ sáng lập OnOnPay hồi nào, dẫn đầu là Bùi Sỹ Phong và tất nhiên là không có sự tham gia của các cổ đông OOPA, cùng thời điểm đó, đã phát triển một sản phẩm công nghệ mới là CSB – Central Supply Business. Sản phẩm này giải quyết vấn đề Kết nối giữa những nhà bán lẻ nhỏ với các nhà phân phối. Như mô tả “Telio là nơi dành cho các nhà bán lẻ nhập hàng với giá tốt nhất và giao nhận hàng nhanh nhất”. Với cách làm “startup theo dự án”, Bùi Sỹ Phong báo cho các nhà đầu tư cũ của OnOnPay/OOPA về việc sẽ làm “kèo” mới tên là Telio. Như thói quen cũ của một nhà sáng lập, bên cạnh việc chủ động phát triển sản phẩm, Phong chủ động tiếp cận để tìm kiếm vốn đầu tư cho dự án này. Trong đó có cuộc gặp với Nextrans nhưng không thành công. Trong khi đó, Phong cũng không quên trấn an các nhà đầu tư hiện tại bằng cách cập nhật thường xuyên về dự án mới của mình và nói với các nhà đầu tư cũ rằng: Họ sẽ được nắm giữ một số cổ phần ở công ty mới và tất nhiên là miễn phí. Phần còn lại là dành cho đội ngũ sáng lập và các nhà đầu tư mới. Ở giai đoạn này, các nhà đầu tư cũ tại OOPA thì hầu như không làm gì cả. Còn Phong thì có lẽ đang nghĩ là “ta sẽ làm lại từ đầu để “rửa hận” cho thất bại đã qua”.

Cho đến khi Teilo được Surge rót vốn thì các nhà đầu tư hiện tại mới lên tiếng rằng: Telio nó phải là của OOPA. Không phải là một phần mà phải là toàn bộ Telio. Lý do là: Sản phẩm công nghệ/kế hoạch kinh doanh CSB nó được hình thành và phát triển bởi OnOnPay. Đây là công ty thuộc sở hữu của OOPA. Phong chỉ là người đại diện/ủy thác (ngầm hiểu) cho OOPA để tiến hành các thủ tục thành lập công ty Telio theo mô hình, cấu trúc giống như đã làm cho OnOnPay trước đó. OOPA yêu cầu Phong phải chuyển cho họ toàn bộ cổ phần đang đứng tên anh ấy trong Telio. Yêu cầu khởi kiện và lập luận của các nhà đầu tư OOPA như thể họ là nạn nhân bởi sự tham lam của Phong.

### **Ai mới thực sự là nạn nhân trong vụ kiện?**

Trong các phân tích trước đó, chúng tôi đã từng thắc mắc, tại sao Phong không đồng ý chuyển 100% cổ phần của Telio cho OOPA ngay sau cuộc họp Hội đồng quản trị OOPA để rồi dẫn đến một vụ kiện, tham gia phiên tòa và chịu một khoản phạt 170.000 USD. Sau khi nghiên cứu bản án và các dữ kiện khác, chúng tôi cho rằng: lý do dẫn đến việc này là vì Phong cho rằng Telio là “kèo” mới và thuộc sở hữu của nhóm sáng lập ra nó. Nên việc anh ta dành cho các nhà đầu tư của OOPA một số cổ phần (*tỷ lệ chính xác thì đang được thảo luận, có thể là 30-40%*) là một ưu đãi đặc biệt (đặc ân). Tỷ lệ chính xác đang được thảo luận và sau đó sẽ chuyển một số cổ phần mà Phong đang giữ tại Telio cho OOPA hoặc các nhà đầu tư theo tỷ lệ được thống nhất.

Khi vụ kiện xảy ra, dường như quan điểm của Phong là: Các nhà đầu tư OOPA đã “lật kèo”. Đội ngũ của Phong làm tất cả cho Telio còn nhà đầu tư thì chẳng làm gì cho Telio cả. Đến khi Telio được đầu tư thì họ đã dành lấy toàn bộ Telio cho OOPA. Với một startup, khi bạn nhận được một khoản đầu tư ở vòng seeding, nó đồng nghĩa với việc startup của bạn đã được chứng thực là “có tiềm năng phát triển”. Còn khi chưa nhận được vốn, thì nó cũng chỉ là một ý tưởng. CSB hay Telio sẽ chẳng là gì khi nó chỉ là ý tưởng. Những sẽ rất có giá trị khi nó được xác thực là “có tiềm năng phát triển”.

Như vậy, xét theo khía cạnh đặt mình ở vị trí của Phong, theo thói quen của các nhà sáng lập startup Việt Nam hay làm, căn cứ các dữ liệu ghi nhận trong bản án mà phía OOPA cũng đã xác nhận thì: Phong và đội ngũ sáng lập của mình đã nỗ lực cứu vãn startup cũ cũng như mối quan hệ với các nhà đầu tư cũ bằng một dự án startup mới (CSB, sau này là Telio). Anh ta và đội ngũ sáng lập đã phát triển CSB để bù đắp cho sự thất bại của startup trước đó. Nếu CSB thất bại, mọi thứ sẽ xong. Phong, nhà đầu tư sẽ chia tay nhau và giải thể OOPA là hết trách nhiệm. Nhưng, thực tế thì Telio lại rất thành công. Và đó là lý do các nhà đầu tư muốn sở hữu tất cả Telio. Dường như các nhà đầu tư không chấp nhận sở hữu một phần Telio như một “đặc ân” của Phong. Tại sao phải làm như thế khi mà họ có cơ sở pháp lý cho việc yêu cầu quyền sở hữu toàn bộ? Dẫn đầu chiến dịch khởi kiện là nhà đầu tư Captii, tổ chức mà Phong cho là “tham lam” (*greedy*) trong vụ kiện này.

### **Và là nạn nhân của cái gì?**

Các nhà đầu tư tại OOPA có cơ sở pháp lý rất rõ ràng cho yêu cầu khởi kiện của mình. Dù vụ kiện được kéo dài, nhưng rất dễ dàng để Thẩm phán có đủ cơ sở pháp lý và lập luận để chấp nhận yêu cầu của họ. Một trong số các cơ sở pháp lý đó là:

+ CSB được hình thành và phát triển từ đội ngũ của OnOnPay và trong quá trình hoạt động OnOnPay nên nó là tài sản của OOPA.

+ CSB là một đối tượng đang được các giám đốc/cổ đông của OOPA thảo luận và hướng về việc OOPA sẽ sở hữu CSB/công ty mới thành lập trên CSB. Do đó, nó là một kế hoạch/dự án kinh doanh của OOPA.

Phong dường như chưa phân biệt rõ các “vai diễn” của anh ta trong các vở kịch: chính bản thân anh ta, người sáng lập OnOnPay, người sáng lập CSB, người sáng lập Telio, Giám đốc OnOnPay, Giám đốc OOPA và Giám đốc Telio. Sự chòng chẹo, việc không phân rõ các “vai diễn” đã dẫn đến kết quả làm việc của anh ấy không được xác định rõ ràng rằng nó thuộc về “vở kịch” nào.

Phong cũng dường như chưa dứt khoát và rõ ràng trong việc phát triển CSB. Nếu đó là “kèo” mới và độc lập với “kèo” cũ thì việc dành cho các nhà đầu tư OOPA một số cổ phần miễn phí đó là việc làm không cần thiết. Vì một lý do nào đó, Phong cho rằng việc này là cần thiết (*ví dụ để bảo vệ danh dự*) thì cần rõ ràng bằng một thỏa thuận với các nhà đầu tư/cổ đông OOPA. Nếu đúng là vậy, thì dường như cách làm “startup theo dự án” đã không giúp ích cho Phong trong tình huống này.

Các lập luận của Phong trong hồ sơ vụ kiện không đủ tính thuyết phục khi chưa làm rõ: Điều gì thực sự và trực tiếp làm lên CSB, ý định ban đầu và xuyên suốt của Phong cho dự án mới và mối quan hệ với các nhà đầu tư OOPA với dự án này. Đồng thời, khi sử dụng quá nhiều lập luận và lo lắng cho các xung đột giữa các lập luận thì sẽ tất yếu là ảnh hưởng đến kết quả kiểm tra chéo trong quá trình tranh luận. Cuối cùng, đã dẫn đến nhận xét của Thẩm phán là: không trung thực.

Đến đây, bạn nên chính là người trả lời cho câu hỏi: Liệu Phong có phải là một nạn nhân? Nếu có, anh ta là nạn nhân của cái gì cũng như là nạn nhân của ai?

## **Nếu một vụ kiện tương tự xảy ra, chúng ta nên làm gì để không ở vị trí bị đơn thua kiện như Phong?**

Trước khi vụ kiện đã diễn ra:

+ Cần vận dụng thành thạo quy định của pháp luật công ty về cơ chế “trách nhiệm hữu hạn” với tài sản và hoạt động kinh doanh của mỗi công ty cũng như vấn đề giải thể, phá sản khi doanh nghiệp không có khả năng phát triển tiếp.

+ Cần rõ ràng quyền sở hữu khi bạn phát triển một dự án startup mới trong khi đang làm việc, duy trì một dự án khác. Nói cách khác, phân biệt rõ ràng “vai diễn” với từng “vở kịch”.

+ Mối quan hệ tốt với nhà đầu tư không có nghĩa là bạn nể nang hay lo lắng cho khoản đầu tư thất bại của họ. Bạn giữ được uy tín của mình với nhà đầu tư không phải bởi việc bạn dành cho họ một ưu đãi nào đó. Nó nên đến từ phẩm chất, phong cách làm việc và sự nỗ lực của bạn trong suốt quá trình hợp tác với họ. Dù đó là một dự án thất bại.

Nếu trong một vụ kiện tương tự, chúng tôi có quan điểm là có thể vận dụng một số điểm mấu chốt sau để bảo vệ cho đội ngũ sáng lập startup mới. Mục tiêu là để chứng minh ai là người làm ra và sở hữu sản phẩm công nghệ mới ở khía cạnh là một Tài sản trí tuệ:

- + Sản phẩm mới được phát triển hoàn toàn dựa trên các tài nguyên, công nghệ, tài chính của startup hiện tại hay không? Những người làm việc trực tiếp cho sản phẩm mới có thực sự trực tiếp hưởng lương, thù lao từ startup hiện tại để làm việc này?
- + Sản phẩm mới/startup mới là một dự án được thành lập bởi startup hiện tại hay chỉ là bởi những người đang mang chức danh “người sáng lập” hay “người điều hành” của startup hiện tại?

## Lời kết:

---

Chúng tôi hy vọng các phân tích và chia sẻ của mình hữu ích với bạn đọc. Một lần nữa, chúng tôi nhắc lại, chúng ta không ở trong câu chuyện của họ nên sẽ chẳng thể biết thực sự điều gì đã diễn ra. Chúng ta tìm kiếm thông tin, phân tích và suy luận để tìm ra bài học cho chính mình.

Mọi thảo luận tích cực và trao đổi, xin vui lòng liên hệ với chúng tôi tại website: <https://www.startuplaw.vn/>

Đặt lịch thảo luận với Luật sư Startup Doanh Nguyen tại <https://www.startuplaw.vn/lawtalk-with-doanh>

Trân trọng ./.

**STARTUP LAW VIETNAM TEAM**

---

## Tuyên bố trách nhiệm

StartupLAW – công cụ pháp lý dành riêng cho các startup, công ty công nghệ và nhà đầu tư mạo hiểm. Chúng tôi thực hiện ấn phẩm này với mong muốn cộng đồng startup Việt Nam có thể tham khảo, rút kinh nghiệm cho chính mình.

Chúng tôi hiểu rằng, việc tham gia một vụ kiện và bị xử thua chắc chắn không phải là điều bất kỳ ai mong muốn. Chúng tôi thấu hiểu và đồng cảm với bị đơn. Chúng tôi không có ý định tấn công, bôi xấu bị đơn hay tiết lộ bí mật hoặc công bố thông tin sai sự thật. Bản án cùng các dữ kiện của nó đã được công bố theo Luật pháp của Chính phủ Singapore. Do đó, nó không phải là một tài liệu bí mật.

StartupLAW bảo lưu quyền sở hữu trí tuệ với ấn phẩm này. Bạn được quyền tải về, nghiên cứu, tham khảo nhưng không được thương mại hoá ấn phẩm này mà không có sự chấp thuận bằng văn bản của Luật sư Nguyễn Văn Doanh (Doanh Nguyen). Bất kỳ sự sao chép một phần, trích dẫn một phần ấn phẩm này, bạn cần dẫn nguồn chia sẻ như sau: “*Nguồn tin: Doanh Nguyen – người sáng lập StartupLAW.vn*”.

StartupLAW và Doanh Nguyen không chịu trách nhiệm cho việc bạn sử dụng, ứng dụng các thông tin trong ấn phẩm này. Mọi lời khuyên pháp lý nếu có trong ấn phẩm này và các ấn phẩm liên quan cùng chủ đề chỉ để bạn tham khảo chung. Khi áp dụng cho tình huống, vụ kiện của bạn, bạn cần tham vấn một Luật sư và người đó chịu trách nhiệm với bạn cho các lời tư vấn ấy.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 06 năm 2021