NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ VỀ PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH DOANH THƯƠNG MẠI BẰNG HOÀ GIẢI Ở VIỆT NAM HIỆN NAY (Phần 1)

#

# CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH DOANH THƯƠNG MẠI BẰNG HOÀ GIẢI

# Khái niệm, đặc điểm của tranh chấp kinh doanh thương mại

## 1.1.1. Khái niệm tranh chấp kinh doanh thương mại

Dưới góc độ pháp lý, tranh chấp được hiểu là những xung đột, bất đồng về quyền, quyền lợi và nghĩa vụ giữa các chủ thể khi tham gia vào các quan hệ pháp luật. Tranh chấp thương mại hay tranh chấp kinh doanh là thuật ngữ được sử dụng khá phổ biến trong đời sống kinh tế xã hội ở các nước trên thế giới. Thuật ngữ này mới được sử dụng rộng rãi và phổ biến ở Việt Nam mấy năm gần đây. Trước đây trong cơ chế kế hoạch hóa thuật ngữ tranh chấp kinh tế là thuật ngữ quen thuộc đã ăn sâu vào tiềm thức và tư duy pháp lý của người Việt Nam. Nguyên nhân là trong thời kỳ đó, chúng ta chịu ảnh hưởng của Luật học Xô Viết cùng với sự tồn tại của một ngành luật độc lập là ngành luật kinh tế. Trong thời kì mà hoạt động kinh tế chủ yếu là kế hoạch hóa tập trung với sự thống trị của khu vực kinh tế nhà nước và kinh tế tập thể sử dụng mệnh lệnh hành chính thì mọi hoạt động kinh tế chủ yếu do nhà nước thực hiện và chi phối. Các đơn vị kinh tế đều hoạt động thông qua kế hoạch và sử dụng hợp đồng kinh tế làm công cụ thực hiện kế hoạch được giao. Do đó, các tranh chấp kinh tế trong thời kì kế hoạch hóa tập trung đôi khi đồng nghĩa với tranh chấp hợp đồng kinh tế.

Trong Nghị định số 116/NĐ-CP của Chính phủ ngày 5/9/1994 quy định về tổ chức và hoạt động của trọng tài kinh tế phi chính phủ đã liệt kê các tranh chấp được coi là tranh chấp kinh tế gồm: Các tranh chấp về hợp đồng kinh tế giữa pháp nhân với pháp nhân, giữa pháp nhân với cơ quan có đăng ký kinh doanh; Các tranh chấp giữa công ty với các thành viên công ty, giữa các thành viên công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể công ty; Các tranh chấp liên quan đến việc mua bán cổ phiếu; Các tranh chấp khác theo quy định pháp luật. Với một khái niệm nội hàm rộng và việc pháp luật gắn cho các tranh chấp có nội dung kinh tế trên được gọi là tranh chấp kinh tế đã tạo ra sự không phù hợp với các hoạt động thương mại hiện nay.

Thuật ngữ “tranh chấp kinh tế” ít được sử dụng trong các văn bản pháp lý quốc tế mà thay vào đó là thuật ngữ “tranh chấp thương mại” (commercial dispute) hay thuật ngữ “tranh chấp kinh doanh” (business dispute). Trong luật mẫu của UNCITRAL về trọng tài thương mại quốc tế cũng sử dụng thuật ngữ “Thương mại”.

Trên thực tế, khái niệm tranh chấp thương mại được tiếp cận dưới nhiều góc độ khác nhau và có nhiều tên gọi khác nhau: Tranh chấp kinh tế, tranh chấp thương mại, tranh chấp kinh doanh, tranh chấp về kinh doanh, thương mại. Khái niệm tranh chấp kinh doanh thương mại lần đầu tiên được đề cập trong luật thương mại ngày 10/5/1997. Tại điều 238 LTM 1997 quy định *“Tranh chấp thương mại là tranh chấp phát sinh do việc không thực hiện hoặc thực hiện không đúng hợp đồng trong hoạt động thương mại”*. Tuy nhiên quan niệm về tranh chấp thương mại theo LTM 1997 đã loại bỏ nhiều tranh chấp không được coi là tranh chấp thương mại mặc dù xét về bản chất đó vẫn có thể coi là các tranh chấp thương mại như đầu tư, xây dựng, hoạt động trung gian thương mại…

LTM 2005 được Quốc hội thông qua ngày 14/6/2005, tại điều 3 khoản 1 LTM 2005 định nghĩa *“Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đich sinh lợi khác*” nhưng không đưa ra khái niệm về tranh chấp kinh doanh thương mại. Tuy nhiên lại đưa ra các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại.

Bộ luật dân sự đã liệt kê các tranh chấp về tranh chấp kinh doanh thương mại: *“Tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh thương mại giữa cá nhân, tổ chức có đăng ký kinh doanh với nhau và đều có mục đích lợi nhuận, gồm: Mua bán hàng hóa; cung ứng dịch vụ; phân phối; đại diện, đại lý; Ký gửi; Thuê, cho thuê, thuê mua; Xây dựng; Tư vấn, kỹ thuật; Vận chuyển hàng hóa, hành khách bằng đường sắt, đường bộ, đường thủy nội địa; Vận chuyển hàng hóa, hành khách bằng đường hàng không, đường biên; Mua bán cổ phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá khác; Đầu tư, tài chính, ngân hàng; Bảo hiểm; Thăm dò, khai thác”*.

Ngoài các định nghĩa trên thì trong Giáo trình Luật Thương mại tập 2 của trường Đại học Luật Hà Nội có đưa ra quan điểm về tranh chấp thương mại*: “Tranh chấp thương mại là những mâu thuẫn (bất đồng hay xung đột) về quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong quá trình thực hiện các hoạt động thương mại”.*

Hiện nay, vẫn chưa có một khái niệm thống nhất hay văn bản pháp lý nào quy định về tranh chấp kinh doanh thương mại mà nó mới chỉ dừng lại ở vấn đề quan điểm của một số tác giả trên cơ sở tiếp cận nó thông qua luật nội dung và luật tố tụng.

Như vậy, có thể hiểu tranh chấp kinh doanh thương mại là những mâu thuẫn, bất đồng giữa các chủ thể phát sinh trong việc thực hiện các hoạt động có liên quan đến lĩnh vực kinh doanh, thương mại và đầu tư. Và có thể định nghĩa tranh chấp kinh doanh thương mại như sau: “*Tranh chấp kinh doanh thương mại là những mâu* *thuẫn, bất đồng hay xung đột về quyền lợi và nghĩa vụ giữa các chủ thể phát sinh trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh thương mại*”.

## 1.1.2. Đặc điểm của tranh chấp kinh doanh thương mại

Từ những định nghĩa về tranh chấp kinh doanh thương mại nêu trên, rút ra được những đặc điểm cơ bản của tranh chấp kinh doanh thương mại như sau:

*Thứ nhất*, chủthểcủa tranh chấp kinh doanh thương mại chủyếulà thươngnhân, bởi thương nhân là những người hoạt động thương mại, có đăng ký kinh doanh (trong trường hợp nhất định, các cá nhân, tổ chức khác không phải là thương nhân cũng có thể là chủ thể của tranh chấp kinh doanh thương mại, như: tranh chấp công ty và thành viên công ty; giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể, sáp nhập, hợp nhất, chia, tách, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty hay tranh chấp về giao dịch giữa một bên không nhằm mục đích sinh lợi với thương nhân thực hiện trên lãnh thổ Việt Nam trong trường hợp bên không nhằm mục đích sinh lợi đó chọn áp dụng LTM). Mỗi chủ thể đều có mục đích tối đa hóa lợi ích khi tham gia vào quan hệ kinh doanh và nghĩa vụ của chủ thể này tương ứng với quyền của chủ thể kia. Do đó khi tranh chấp xảy ra sẽ ảnh hưởng xấu đến mục đích và hiệu quả của các bên phụ thuộc.

*Thứ hai,* khách thểcủa tranh chấp kinh doanh thương mại là các quyền vànghĩa vụ của các chủ thể trong quan hệ kinh doanh thương mại (theo hợp đồng hoặc không theo hợp đồng) xảy ra trước, trong hay sau thỏa thuận của các bên. Đối tượng của tranh chấp là lợi ích kinh tế. Những xung đột lợi ích kinh tế, thua thiệt với giá trị lớn ảnh hưởng đến sự sống còn trên thị trường của các chủ thể và lợi ích của nhiều đối tượng đòi hỏi các bên phải cân nhắc kỹ những được, mất, thiệt, hơn khi lựa chọn phương án tối ưu để giải quyết xung đột, tranh chấp kinh tế.

*Thứ ba,* nội dung của tranh chấp là những mâu thuẫn về lợi ích kinh tế, tài sản. Mục đích cơ bản của hoạt động kinh doanh là sinh lời và đối tượng đầu tư cũng như cái mà người kinh doanh đạt được sau quá trình đầu tư đều là tài sản.

# 1.2. Các nguyên tắc giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại

*Một là:* Nguyên tắc tôn trọng sựtự do ý chí của các bên. Trong các phươngthức giải quyết tranh chấp trên đều phải dựa trên ý chí của các bên tranh chấp. Các bên tự do lựa chọn một phương thức giải quyết tranh chấp dựa trên loại tranh chấp, mức độ tranh chấp, tính gay gắt của mối quan hệ giữa các bên tranh chấp. Với mong muốn duy trì mối quan hệ làm ăn lâu dài, các bên tranh chấp sẽ lựa chọn những phương thức giải quyết nhanh chóng, hiệu quả trên cơ sở tôn trọng, duy trì mối quan hệ giữa các bên để sau khi giải quyết tranh chấp các bên vẫn có thể tiếp tục hợp tác kinh doanh.

*Hai là* nguyên tắc cốgắng hàn gắn mối quan hệgiữa các bên tranh chấp.Trong tranh chấp tưmviệc hàn gắn mối quan hệ giữa các bên là một yếu tố quan trọng. Bởi ngay từ khi bắt đầu quan hệ hợp tác kinh doanh, các bên đã xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp trên cơ sở đôi bên cùng có lợi, nhưng trong quá trình thực hiện lại xảy ra những tranh chấp không đáng có ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa các bên. Bởi vậy, dù bất kỳ phương thức giải quyết tranh chấp nào cũng phải hàn gắn lại mối quan hệ này, tạo môi trường, niềm tin để các bên có thể tiếp tục hợp tác.

*Ba là,* nguyên tắc đảm bảo an toàn bí mật kinh doanh, bí mật nghềnghiệpcủa các bên tranh chấp. Bí mật kinh doanh, bí mật nghề nghiệp là nhân tố quan trọng trong sự thành công trên thương trường của các doanh nghiệp. Trong quá trình giải quyết tranh chấp để chứng minh về yêu cầu của mình, đôi khi một bên phải trình bày những vấn đề liên quan đến bí mật kinh doanh, bí mật nghề nghiệp. Nếu để thất thoát bí mật kinh doanh trong quá trình giải quyết vụ án có thể ảnh hưởng đến sự sống còn của doanh nghiệp. Do vậy, trong những phương thức giải quyết tranh chấp nói trên đều phải đảm bảo an toàn bí mật kinh doanh, bí mật nghề nghiệp của các bên tranh chấp.