

PHÂN LOẠI VÀ Ý NGHĨA CỦA PHÂN LOẠI TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI

■ PGS.TS. NGUYỄN TRUNG TÍN *
TS. NGUYỄN THỊ THUẬN & LƯƠNG THỊ BÍCH NGÂN **

Tóm tắt: Trong điều kiện kinh tế thị trường, việc giải quyết thỏa đáng và nhanh chóng các tranh chấp thương mại phát sinh có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế thị trường phát triển. Để thực hiện được điều này, việc nhận diện từng loại tranh chấp thương mại và ý nghĩa của nó có vai trò đặc biệt quan trọng. Bài viết này tập trung phân loại các tranh chấp thương mại và chỉ ra ý nghĩa của việc phân loại đó.

Abstract: Under conditions of a market economy, the satisfactory and timely settlement of trade disputes has an important meaning in promoting the development of a market economy. To accomplish this, the identification of each type of commercial dispute and its significance is particularly important. This article focuses on the classification of commercial disputes and points out the significance of such classification.

1. Tranh chấp thương mại và phân loại tranh chấp thương mại

Hoạt động kinh doanh, thương mại luôn tồn tại hoặc phát sinh những tranh chấp như một tất yếu khách quan. Những quan hệ thương mại càng đa dạng và phức tạp thì khả năng phát sinh tranh chấp càng lớn. Chính vì vậy, việc nắm rõ từng loại tranh chấp thương mại cũng là điều kiện để đưa ra những biện pháp giải quyết tranh chấp phù hợp.

Tước hết, cần hiểu thế nào là tranh chấp thương mại. Có nhiều cách hiểu khác nhau về dạng tranh chấp này, song từ góc độ pháp lý, có thể định nghĩa tranh chấp thương mại như sau: Tranh chấp thương mại là sự bất đồng quan điểm giữa các bên về việc một hoặc một số bên không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ mà mình cam kết trong hoạt động thương mại gây thiệt hại tới lợi ích chính đáng của một hoặc một số bên khác¹. Từ thuật ngữ "tranh chấp thương mại" có thể thấy, bản chất của nó chính là một

loại tranh chấp đặt trong quan hệ lĩnh vực thương mại. Tranh chấp này được thể hiện bằng sự bất đồng quan điểm giữa các bên, được hiểu là sự nhìn nhận các vấn đề trái ngược nhau từ phía - gắn với các chủ thể (ví dụ, bên bán cho rằng bên mua đã giao hàng cho mình không đúng chất lượng theo hợp đồng đã được ký kết, song bên mua thì không thừa nhận điều đó).

Ở đây, chúng tôi không đi sâu phân tích việc hiểu thế nào cho đúng về tranh chấp thương mại, mà tập trung phân tích việc phân loại các tranh chấp thương mại và ý nghĩa của việc phân loại đó. Theo Điều 30 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015, các tranh chấp thương mại được chia ra làm 05 loại. Đó là: (i) 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; (ii) Tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ giữa cá nhân, tổ chức với nhau và đều có mục đích lợi nhuận; (iii) Tranh chấp giữa người chưa phải là thành viên công ty nhưng có

giao dịch và chuyển nhượng phần vốn góp với công ty, thành viên công ty; (iv) Tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty; tranh chấp giữa công ty với người quản lý trong công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc thành viên Hội đồng quản trị, giám đốc, tổng giám đốc trong công ty cổ phần, 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, bàn giao tài sản của công ty, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty; (v) Các tranh chấp khác về kinh doanh, thương mại, trừ trường hợp thuộc thẩm quyền giải quyết của cơ quan, tổ chức khác theo quy định của pháp luật.

2. Ý nghĩa của việc phân loại tranh chấp thương mại

Các 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 (hoạt động kinh doanh, thương mại bao 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 biển; mua bán cổ phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá khác; đầu tư tài chính, ngân hàng; bảo hiểm; thăm dò, khai thác). Các nhà làm luật không đề cập rõ các tranh chấp trên được phân loại căn cứ vào cơ sở nào, tuy nhiên, căn cứ vào các loại tranh chấp đó và các quy định liên quan, chúng ta dễ dàng hiểu rằng, các nhà làm luật đã căn cứ vào lĩnh vực để phân chia các tranh chấp thương mại. Theo chúng tôi, việc phân chia như vậy chưa cho thấy đầy đủ các loại tranh chấp thương mại phát sinh trong cuộc sống, căn cứ vào tinh chất quốc tế (yếu tố nước ngoài), các tranh chấp thương mại còn có thể chia thành hai loại là: Tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài và tranh chấp thương mại không có yếu tố nước ngoài, bởi lẽ, mỗi

loại tranh chấp có những đặc thù riêng, liên quan tới tư cách pháp lý các chủ thể, liên quan đến quyền và nghĩa vụ của họ khi ký kết hợp đồng cũng như khi thực hiện hợp đồng và liên quan đến quá trình giải quyết tranh chấp, nên nếu việc phân loại không rõ ràng thì khả năng nhận diện chính xác sẽ không được đảm bảo, dẫn đến hệ quả giải quyết tranh chấp không thỏa đáng. Trước hết, cần nhận diện các tranh chấp thương mại được phân chia theo lĩnh vực. Trong đó, có hai vấn đề cần làm rõ: Xem xét từng loại tranh chấp để thấy tranh chấp đó khác gì với loại tranh chấp dân sự; từ đó, khẳng định được ý nghĩa của việc phân chia theo lĩnh vực thương mại. Cụ thể:

Thứ nhất, về tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại (lĩnh vực thương mại phổ biến): Các tranh chấp này rất dễ nhầm với các tranh chấp dân sự thông thường trong cùng lĩnh vực. Sự khác biệt với tranh chấp dân sự thông thường trong cùng lĩnh vực thể hiện ở hai yếu tố: (i) Chủ thể: Đối với tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại, các bên tranh chấp đều có đăng ký kinh doanh, còn đối với tranh chấp dân sự, chủ thể tham gia không bắt buộc đăng ký kinh doanh; (ii) Mục đích tham gia giao dịch: Đối với tranh chấp thương mại, các bên tranh chấp đều có mục đích tìm kiếm lợi nhuận, còn đối với tranh chấp dân sự, không cần yêu cầu các bên phải có mục đích lợi nhuận. Ví dụ, tranh chấp thương mại trong lĩnh vực mua bán hàng hóa là tranh chấp về việc mua bán hàng hóa giữa bên bán và bên mua, trong đó, bên bán và bên mua đều có đăng ký kinh doanh và đều nhằm mục đích lợi nhuận qua việc mua bán hàng hóa đó.

Trong lĩnh vực mua bán hàng hóa, tranh chấp thương mại và tranh chấp dân sự thông thường đều giống nhau ở một số điểm như: (i) Có sự mua bán hàng hóa giữa bên bán và bên mua; (ii) Các điều khoản cơ bản của hợp đồng đều phải đáp ứng các quy định

chung của pháp luật về loại hợp đồng này. Còn sự khác nhau ở đây được thể hiện ở một số điểm sau: (i) Trong tranh chấp thương mại, bên bán và bên mua đều là các thương nhân (các cá nhân, tổ chức có đăng ký kinh doanh); (ii) Hai bên ký kết hợp đồng đều có mục đích lợi nhuận.

Ví dụ: Công ty A ký với công ty B một hợp đồng mua bán hàng hóa, theo đó, công ty A bán cho công ty B một số lượng hàng hóa để công ty B dùng làm nhiên liệu sản xuất. Trong trường hợp này, nếu có tranh chấp xảy ra, chúng ta gọi tranh chấp này là tranh chấp thương mại. Cũng về việc mua bán hàng hóa, công ty X ký hợp đồng mua một xe ô tô của một công dân A. Trong trường hợp này, nếu có tranh chấp xảy ra, chúng ta gọi tranh chấp này là tranh chấp dân sự. Vấn đề đặt ra ở đây là, tranh chấp thương mại và tranh chấp dân sự trên có gì khác biệt liên quan đến thủ tục, trình tự, quyền và nghĩa vụ các bên... Trong quá trình giải quyết tranh chấp. Trước hết, sự khác nhau ở đây là, đối với tranh chấp thương mại nêu trên, một trong số các điều kiện để hợp đồng được coi là hợp pháp đó là điều kiện về tư cách pháp lý của các bên ký kết hợp đồng phải căn cứ vào cả Luật Doanh nghiệp mà không phải chỉ căn cứ vào Bộ luật Dân sự. Bên cạnh đó, sự khác biệt còn ở nội dung hợp đồng mua bán giữa các bên trong tranh chấp thương mại nêu trên, căn cứ vào cả Luật Thương mại mà không phải chỉ là Bộ luật Dân sự như trong tranh chấp dân sự. Ngoài ra, sự khác biệt còn thể hiện trong việc giải quyết hai loại tranh chấp này: Đối với tranh chấp thương mại, phương thức trọng tài được áp dụng (nếu các bên chủ thể tranh chấp lựa chọn); đối với tranh chấp dân sự, phương thức trọng tài hầu như không được áp dụng. Sự nhận diện loại tranh chấp này trong phần biệt với các tranh chấp thương mại khác còn có ý nghĩa để xác định thẩm quyền của Tòa án theo cấp huyện hay cấp tỉnh. Ví dụ, theo điểm b khoản 1 Điều 35 Bộ luật Tố tụng dân sự

năm 2015, Tòa án nhân dân cấp huyện có thẩm quyền giải quyết theo thủ tục sơ thẩm những tranh chấp về kinh doanh, thương mại quy định tại khoản 1 Điều 30 của Bộ luật này.

Thứ hai, về tranh chấp trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ giữa cá nhân, tổ chức với nhau và đều có mục đích lợi nhuận: Chúng ta có thể lấy một ví dụ giả định như sau: Công ty A (bên chuyển giao) ký một hợp đồng chuyển giao công nghệ với công ty B (bên nhận chuyển giao), theo đó, bên chuyển giao cam kết không chuyển giao công nghệ nếu trong hợp đồng cho bên thứ ba trong phạm vi lãnh thổ quy định trong hợp đồng; bên nhận chuyển giao cam kết bảo đảm chất lượng sản phẩm sản xuất theo công nghệ nhận chuyển giao không thấp hơn chất lượng sản phẩm do bên chuyển giao sản xuất. Trong trường hợp bên nhận chuyển giao đã sản xuất ra sản phẩm nếu trong hợp đồng thấp hơn chất lượng sản phẩm mà bên chuyển giao sản xuất, bên chuyển giao kiện bên nhận chuyển giao ra Tòa án có thẩm quyền, chúng ta có thể khẳng định đây là tranh chấp thương mại. Các tranh chấp này cũng rất dễ nhầm với các tranh chấp dân sự trong cùng lĩnh vực, ví dụ: Có một cá nhân là tác giả của một cuốn sách kiện một công ty in đã in sách của anh ta mà không hỏi ý kiến tác giả thì rõ ràng, đây là tranh chấp dân sự trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ, chứ không phải là tranh chấp thương mại trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ. Trước hết, sự khác nhau ở đây là: Đối với tranh chấp thương mại nêu trên thì tranh chấp liên quan tới các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng; đối với tranh chấp dân sự trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ thì tranh chấp thương mại liên quan tới việc bảo vệ quyền tác giả phát sinh ngoài hợp đồng. Cũng giống như các tranh chấp trong lĩnh vực thương mại phổ biến, sự khác biệt ở đây cũng thể hiện trong việc giải quyết hai loại tranh chấp này: Đối với tranh chấp thương mại trong lĩnh vực quyền sở hữu trí

tuệ, phương thức trọng tài được áp dụng; đối với tranh chấp dân sự trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ, phương thức trọng tài hầu như không được áp dụng.

Thứ ba, tranh chấp giữa người chưa phải là thành viên công ty nhưng có giao dịch về chuyển nhượng phần vốn góp với công ty, thành viên công ty, chúng ta có thể khẳng định, không có tranh chấp dân sự về vấn đề này

Thứ tư, tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty; tranh chấp giữa công ty với người quản lý trong công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc thành viên Hội đồng quản trị, giám đốc, tổng giám đốc trong công ty cổ phần, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, tổ chức lại doanh nghiệp (giải thể, sáp nhập, hợp nhất, chia, tách), bán giao tài sản của công ty, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty, thì có thể khẳng định rằng, không có tranh chấp dân sự về vấn đề này. Về tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, tổ chức lại doanh nghiệp, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty, thì đây là tranh chấp thương mại.

Một vấn đề phức tạp hơn là nhận diện các tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài và các tranh chấp thương mại không có yếu tố nước ngoài. Tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài là tranh chấp thương mại có ít nhất một trong ba yếu tố nước ngoài sau: (i) Yếu tố nước ngoài về mặt chủ thể, đó là trường hợp một bên hoặc các bên quan hệ có quốc tịch hoặc nơi cư trú ở nước ngoài (đối với pháp nhân - nơi có trụ sở ở nước ngoài); (ii) Yếu tố nước ngoài về mặt khách thể, đó là trường hợp tài sản - đối tượng của quan hệ ở nước ngoài; (iii) Yếu tố nước ngoài về mặt sự kiện pháp lý, đó là trường hợp sự kiện pháp lý làm phát sinh, thay đổi hoặc chấm dứt quan hệ xảy ra ở nước ngoài.

Trên thực tế, thường xảy ra các trường hợp có những tranh chấp chỉ có yếu tố nước ngoài về một trong các mặt như chủ thể, khách thể, sự kiện pháp lý; hoặc, có yếu tố nước ngoài cả về mặt chủ thể và khách thể; hoặc, có yếu tố nước ngoài cả về mặt chủ thể và sự kiện pháp lý; hoặc, có yếu tố nước ngoài cả về mặt khách thể và mặt sự kiện pháp lý; hoặc, có yếu tố nước ngoài cả về mặt chủ thể, khách thể và sự kiện pháp lý.

Vấn đề đặt ra là, nếu yếu tố nước ngoài có trong tranh chấp thì việc giải quyết các tranh chấp ấy có gì khác biệt so với việc giải quyết các tranh chấp không có yếu tố nước ngoài. Khoa học pháp lý về tư pháp quốc tế chứng minh rằng, yếu tố nước ngoài có trong tranh chấp làm cho việc giải quyết tranh chấp có nhiều sự khác biệt so với việc giải quyết các tranh chấp không có yếu tố nước ngoài. Đó là việc xác định thẩm quyền Tòa án và trọng tài có thể thuộc Tòa án và trọng tài của các quốc gia khác nhau². Ngoài ra, yếu tố nước ngoài còn tác động đến kết quả giải quyết tranh chấp vì các nguyên nhân sau: (i) Do các Tòa án và trọng tài của các quốc gia áp dụng pháp luật không giống nhau khi giải quyết tranh chấp; (ii) Các yếu tố nước ngoài có trong tranh chấp có thể là cơ sở để Tòa án và trọng tài các quốc gia áp dụng pháp luật của nước ngoài. Để hiểu rõ về từng yếu tố nước ngoài trong tranh chấp có tác động đến quá trình giải quyết tranh chấp, cần phải xem xét từng trường hợp cụ thể.

Yếu tố nước ngoài về mặt chủ thể tác động đến quá trình giải quyết tranh chấp ở chỗ, khi một bên hoặc các bên có quốc tịch nước ngoài thì: (i) Thẩm quyền của Tòa án của một quốc gia thường được xác định theo dấu hiệu nơi cư trú hoặc nơi có trụ sở (đối với pháp nhân) của bị đơn; (ii) Tư cách pháp lý của các bên nước ngoài thường được xác định theo pháp luật nước ngoài mà bên đó có quốc tịch hoặc nơi cư trú (đối với pháp nhân nơi có trụ sở). Ví dụ, về thẩm quyền của

Tòa án trong việc giải quyết các tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài về mặt chủ thể, theo các điểm a và b khoản 1 Điều 469 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 thì Tòa án Việt Nam có thẩm quyền giải quyết tranh chấp khi tranh chấp khi bị đơn là: Cá nhân cư trú, làm ăn, sinh sống lâu dài tại Việt Nam; là cơ quan, tổ chức có trụ sở tại Việt Nam hoặc bị đơn là cơ quan, tổ chức có chi nhánh, văn phòng đại diện tại Việt Nam đối với các vụ việc liên quan đến hoạt động của chi nhánh, văn phòng đại diện của cơ quan, tổ chức đó tại Việt Nam

Yếu tố nước ngoài về mặt khách thể tác động đến quá trình giải quyết tranh chấp ở chỗ, khi tài sản là đối tượng của quan hệ ở nước ngoài thì: (i) Thẩm quyền của Tòa án của một quốc gia thường được xác định theo dấu hiệu nơi có tài sản (đặc biệt khi tài sản là bất động sản); (ii) Quyền và nghĩa vụ các bên liên quan tới quyền sở hữu thường được xác định theo pháp luật nước ngoài nơi có tài sản¹. Ví dụ, về thẩm quyền của Tòa án trong việc giải quyết các tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài về mặt khách thể, theo các điểm c và d khoản 1 Điều 469 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 thì Tòa án Việt Nam có thẩm quyền giải quyết tranh chấp khi: Bị đơn có tài sản trên lãnh thổ Việt Nam; vụ việc về quan hệ dân sự mà đối tượng của quan hệ đó là tài sản trên lãnh thổ Việt Nam.

Yếu tố nước ngoài về mặt sự kiện pháp lý tác động đến quá trình giải quyết tranh chấp ở chỗ, khi sự kiện pháp lý làm phát sinh, thay đổi hoặc chấm dứt quan hệ xảy ra ở nước ngoài thì: (i) Thẩm quyền của Tòa án của một quốc gia có thể được xác định theo dấu hiệu nơi thực hiện hợp đồng; (ii) Quyền và nghĩa vụ của các bên có thể được xác định theo pháp luật nước ngoài

nơi thực hiện hợp đồng. Ví dụ, về thẩm quyền của Tòa án trong việc giải quyết các tranh chấp thương mại có yếu tố nước ngoài về mặt sự kiện pháp lý, theo các điểm d và e khoản 1 Điều 469 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 thì Tòa án Việt Nam có thẩm quyền giải quyết tranh chấp khi: Vụ việc về quan hệ dân sự mà việc xác lập, thay đổi, chấm dứt quan hệ đó xảy ra ở Việt Nam, công việc được thực hiện trên lãnh thổ Việt Nam; vụ việc về quan hệ dân sự mà việc xác lập, thay đổi, chấm dứt quan hệ đó xảy ra ở ngoài lãnh thổ Việt Nam nhưng có liên quan đến quyền và nghĩa vụ của cơ quan, tổ chức, cá nhân Việt Nam hoặc có trụ sở, nơi cư trú tại Việt Nam.

Tóm lại, phân loại tranh chấp thương mại là cơ sở để đơn giản hóa và phân biệt những nhóm, những đối tượng có đặc điểm tương tự nhau. Từ đó, hỗ trợ hoạt động kinh doanh, bảo đảm môi trường pháp lý rõ ràng cho các chủ thể tham gia các quan hệ kinh tế, hỗ trợ công tác giải quyết tranh chấp thương mại bằng các biện pháp mang tính ôn hòa (hòa giải, thương lượng), hay các biện pháp có sự can thiệp của quyền lực nhà nước (Tòa án, trọng tài thương mại) khi các chủ thể có yêu cầu. Bài viết chỉ tập trung phân loại và ý nghĩa từ việc phân loại các tranh chấp thương mại nhằm khẳng định vai trò lý luận mang tính nền tảng của nó. Qua đó, thiết nghĩ, các tranh chấp thương mại cần được xác định rõ ràng, tránh sự nhầm lẫn với tranh chấp dân sự tương tự. Dù tranh chấp được phân loại theo lĩnh vực thì vẫn cần kết hợp với việc có yếu tố nước ngoài hay không có yếu tố nước ngoài để bảo đảm tính chính xác trong việc đánh giá tính chất phức tạp của vấn đề, gắn với thẩm quyền của các chủ thể liên quan đúng với quy định của pháp luật □

1. Trường Đại học Luật Hà Nội (2011), *Giáo trình Luật Thương mại, Tập II*, Nxb. Công an nhân dân, tr. 432.

2. *Tre Sur Nopt (Molxcova - 1982)*, *Giáo trình Tư pháp quốc tế*, Nxb. Tiến bộ, tr. 363 - 367.

3. *Trung tâm Đào tạo Từ xa, Đại học Huế (2013)*, *Giáo trình Tư pháp quốc tế*, Nxb. Công an nhân dân, tr. 217.