**NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ VỀ PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH DOANH THƯƠNG MẠI BẰNG TOÀ ÁN Ở VIỆT NAM HIỆN NAY (Phần 2)**

**Phạm Thị Thanh Tâm**

**2.1. Đánh giá ưu điểm và nhược điểm của phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại bằng Tòa án**

Mỗi hình thức giải quyết tranh chấp thương mại đều mang những đặc điểm riêng với những ưu điểm và hạn chế nhất định, sự đa dạng trong cơ chế giải quyết tranh chấp là biểu hiện đặc trưng về tính đa dạng của các quan hệ kinh tế trong điều kiện nền kinh tế thị trường. Toà án là phương thức giải quyết tranh chấp tại cơ quan xét xử nhân danh quyền lực nhà nước được tiến hành theo trình tự, thủ tục nghiêm ngặt, chặt chẽ và bản án hay quyết định của Toà án về vụ tranh chấp nếu không có sự tự nguyện tuân thủ sẽ được đảm bảo thi hành bằng sức mạnh cưỡng chế nhà nước. Nếu như việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài mang đặc điểm tôn trọng quyền thỏa thuận hay ý chí của các bên tham gia để đưa ra phán quyết thì đặc trưng cơ bản của thủ tục giải quyết tranh chấp bằng tòa án là thông qua hoạt động của bộ máy tư pháp và nhân danh quyền lực nhà nước để đưa ra phán quyết buộc các bên có nghĩa vụ thi hành, kể cả bằng sức mạnh cưỡng chế. Vì vậy Tòa án có những ưu điểm sau đây:

*Thứ nhất*, vì Tòa án là cơ quan nhà nước, vì vậy phán quyết của tòa án sẽ được thực thi, trong trường hợp một bên không chịu thực thi bản án thì sẽ có cơ quan cưỡng chế theo bản án đã tuyên.

*Thứ hai*, trãi qua nhiều cấp xét xử vì vậy sẽ có cơ hội trong việc giành lại quyền và lợi ích hợp pháp của mình.

*Thứ ba*, tranh chấp được giải quyết theo trình tự thủ tục do pháp luật quy định chặt chẽ vì vậy sẽ bảo đảm tính công bằng và khách quan.

Ngoài ra, việc giải quyết tranh chấp thương mại thông qua tòa án còn trực tiếp góp phần vào việc nâng cao ý thức, tôn trọng pháp luật cho các chủ thể kinh doanh. Bên cạnh đó, nguyên tắc xét xử công khai tại Tòa án không phù hợp với tính chất của hoạt động kinh doanh và tâm lý của giới doanh nghiệp. (có thể làm sút giảm uy tín của các bên trên thương trường; lộ các bí mật kinh doanh…) nên cũng bộc lộ nhiều nhược điểm, hạn chế khiến một số doanh nghiệp e dè lựa chọn:

*Một là*, vì xét xử theo nhiều cấp xét xử và đúng trình tự thủ tục do đó khiến các bên tranh chấp tốn nhiều thời gian và công sức để theo đuổi vụ việc.

*Hai là*, do nguyên tác xét xử công khai do đó các bên tranh chấp thường đổ vỡ về mối quan hệ, và không giữ được bí mật kinh doanh dẫn đến các chủ thể tranh chấp dễ bị mất uy tín.

*Ba là*, tính quốc tế của Tòa án không cao. Điều đó thể hiện ở nhiều sự ràng buộc khác nhau liên quan đến nguyên tắc chủ quyền quốc gia: Ngôn ngữ áp dụng phải là ngôn ngữ quốc gia, thủ tục tố tụng nhất thiết phải theo quy định của pháp luật quốc gia mà Tòa án lại là thiết chế của quốc gia đó. Phán quyết của Tòa án không mặc nhiên có sự công nhận quốc tế, điều đó chỉ xảy ra khi có một hiệp định song phương về tương trợ tư pháp giữa hai quốc gia hoặc trong khuôn khổ pháp lý của một cộng đồng các quốc gia, ví dụ như Liên minh châu Âu.

*Bốn là*, tổ chức theo thẩm quyền xét xử, các bản án của Tòa án có thể bị kháng cáo, kháng nghị. Phiên tòa xét xử nhất thiết phải công khai, trừ một số trường hợp do luật định mà các nhà kinh doanh không phải lúc nào cũng thích

**2.2. Thực tiễn xét xử tranh chấp kinh doanh thương mại tại Tòa án Việt Nam**

Xét xử công bằng, hiệu quả, phán quyết của toà án được đảm bảo thi hành bằng sức mạnh cưỡng chế của nhà nước vì có cơ quan thi hành án, cơ quan chuyên trách và có đầy đủ bộ máy, phương tiện để thi hành các bản án đã có hiệu lực pháp luật với mức án phí giải quyết tranh chấp kinh tế thấp hơn rất nhiều so với việc trọng tài thương mại hay trọng tài quốc tế mà Tòa án hiện nay vẫn được khá nhiều bên tranh chấp lựa chọn.

Tuy nhiên bên cạnh nhiều ưu điểm thì hiện nay phương thức giải quyết tại Tòa án cũng bộc lộ nhiều bất cập, nhất là tình trạng luôn bị quá tải án kết hợp với hệ thống pháp luật không ngừng thay đổi đã gây ra rất nhiều trở ngại đến chất lượng xét xử và làm cho vụ án bị kéo dài. Cụ thể:

CTTNHH Lâm sản Toàn Thịnh được thành lập ngày 1-2-1992 theo Quyết định số 38/GP-UB của UBND Tp.HCM có tám thành viên sáng lập. Điều lệ được xây dựng dựa trên Luật Công ty năm 1990.

Từ khi được thành lập đến ngày 8-10-1997 công ty đã bốn lần thay đổi các thành viên công ty, giảm số lượng thành viên xuống còn hai (bà Nguyễn Thị Bích Đào và ông Lê Quang Chiêu), mỗi thành viên góp 50% vốn điều lệ nhưng Điều lệ, vốn điều lệ của công ty vẫn không thay đổi.

Trong quá trình hoạt động đến năm 2003, giữa các thành viên với công ty phát sinh mâu thuẫn về việc phân chia lợi nhuận, sau đó các bên không tự giải quyết được, phát sinh tranh chấp và bà Nguyễn Thị Bích Đào đã khởi kiện công ty ra tòa án nhân dân Tp.HCM để yêu cầu được rút phần vốn góp hoặc chuyển nhượng cho thành viên khác theo giá thỏa thuận, nếu không chuyển nhượng được thì giải thể công ty. Thế nhưng ông Lê Quang Chiêu - thành viên còn lại của công ty không đồng ý cho bà Nguyễn Thị Bích Đào chuyển nhượng cho người ngoài công ty, cũng không mua và không giới thiệu ai mua.

Tại bản án kinh tế sơ thẩm số 243/XX-KTST ngày 28-9-2004, tòa án nhân dân Tp.HCM tuyên: chấp nhận yêu cầu của nguyên đơn là bà Nguyễn Thị Bích Đào và yêu cầu Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố có trách nhiệm thực hiện việc thay đổi đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp theo quyết định của Tòa án.

Không chấp nhận với quyết định trên, Ông Lê Quang Chiêu có đơn kháng cáo. Tại bản án kinh tế Phúc thẩm số 72/KTPT ngày 24-12-2004, Tòa phúc thẩm TAND tối cao tại Tp.HCM quyết định bác đơn yêu cầu của bà Nguyễn Thị Bích Đào do căn cứ vào Điểm b Điều 7 ĐLCT quy định “Việc chuyển nhượng phần hùn vốn được ưu tiên thực hiện giữa các thành viên, nếu chuyển nhượng cho người ngoài công ty thì phải được đa số thành viên tiêu biểu ít nhất là 80% vốn công ty ưng thuận”.

Ngày 12-9-2005, Viện trưởng Viện Kiểm sát nhân dân tối cao ra Quyết định kháng nghị số 04/KN-AKT kháng nghị bản án phúc thẩm số 72/KTPT ngày 24-12-2004 của Tòa phúc thẩm TAND tối cao tại Tp.HCM.

Ngày 4-4-2006, Hội đồng thẩm phán TAND tối cao ra Quyết định giám đốc thẩm số 01/2006/KDTM-GĐT tuyên Điều 7 ĐLCT Toàn Thịnh vô hiệu do: (1) không còn phù hợp với LDN 1999 về quy định việc chuyển nhượng phần vốn góp kể từ ngày 12-6-2001 và (2) quy định này không còn khả thi. Quyết định Giám đốc thẩm cũng tuyên phần phán quyết của bản án sơ thẩm về việc thay đổi danh sách thành viên góp vốn và yêu cầu Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM có trách nhiệm thực hiện việc thay đổi đăng ký kinh doanh cho doanh nghiệp theo quyết định của tòa án là không có căn cứ vì tòa án chỉ giải quyết việc được hay không được chuyển nhượng vốn ra ngoài công ty, còn chuyển nhượng cho ai, thủ tục chuyển nhượng, thay đổi thành viên là việc của các thành viên với nhau và thuộc thẩm quyền của Sở Kế hoạch và Đầu tư.

Đầu tiên, xem xét về tính hợp pháp của nội dung ghi nhận tại Điều 7 ĐLCT Toàn Thịnh. ĐLCT được xây dựng trên cơ sở Luật công ty 1990. Theo Khoản 2, Điều 25 Luật Công ty năm 1990 quy định: “Việc chuyển nhượng phần vốn góp giữa các thành viên được thực hiện tự do. Việc chuyển nhượng phần vốn góp cho người khác không phải là thành viên phải được sự nhất trí của nhóm thành viên đại diện cho ít nhất ba phần tư số vốn điều lệ của công ty”. Như vậy, tại thời điểm đăng kí doanh nghiệp thì điều khoản này hoàn toàn hợp lệ.

Tuy nhiên, sau khi LDN 1999 ra đời tay thế cho Luật công ty 1990 thì quy định này đã bị sửa đổi. Cụ thể, theo Điều 32 luật này thì “Thành viên CTTNHH có quyền chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ phần vốn góp của mình cho người khác theo quy định sau đây: (1) Thành viên muốn chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ phần vốn góp phải chào bán phần vốn đó cho tất cả các thành viên còn lại theo tỷ lệ tương ứng với phần vốn góp của họ trong công ty với cùng điều kiện; (2) Chỉ được chuyển nhượng cho người không phải là thành viên nếu các thành viên còn lại của công ty không mua hoặc không mua hết. Như vậy, tại thời điểm xảy ra tranh chấp bà Đào hoàn toàn có quyền chuyển nhượng cổ phần cho người khác nếu như ông Chiêu không mua vì công ty bây giờ chỉ còn có hai thành viên. Vậy, suy ra quy định tại Điều 7 ĐLCT là không còn phù hợp. [6, tr. 45]

Thứ hai, vậy Điều 7 ĐLCT Toàn Thịnh có vô hiệu không, liệu công ty có được sửa đổi, bổ sung không. Câu trả lời là có vô hiệu. Vì căn cứ Điều 123 LDN 1999 thì “Đối với công ty trách nhiệm hữu hạn, CTCP có Điều lệ không phù hợp với quy định của luật này, thì công ty đó phải sửa đổi, bổ sung Điều lệ trong thời hạn hai năm, kể từ ngày luật này có hiệu lực. Trường hợp quá thời hạn này mà ĐLCT không được sửa đổi, bổ sung, thì Điều lệ đó bị coi là không hợp lệ”. Như vậy, thời điểm xảy ra tranh chấp là năm 2003 đã quá giới hạn hai năm theo luật định, do đó trường hợp này Điều 7 của ĐLCT Toàn Thịnh là vô hiệu. Trong trường hợp này tòa phải áp dụng LDN 1999 để giải quyết.

**2.3. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại bằng Tòa án.**

Trong bộ máy Nhà nước ta, Tòa án nhân dân có vị trí, vai trò hết sức quan trọng. Tòa án là cơ quan xét xử, thực hiện quyền tư pháp, có nhiệm vụ bảo vệ công lý, bảo vệ quyền con người, quyền công dân, bảo vệ chế độ xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân. Quá trình phát triển của Tòa án luôn gắn liền với quá trình xây dựng và hoàn thiện Nhà nước ta. Các hoạt động kinh tế luôn có vị trí vai trò đặc biệt quan trọng, nó quyết định sự tồn tại cũng như phát triển của xã hội. Trong hoạt động kinh doanh thường khó tránh khỏi các tranh chấp do nhiều nguyên nhân khác nhau, do vậy, giải quyết các tranh chấp kinh tế cũng là yêu cầu tất yếu. Một trong các phương pháp để bảo vệ các quyền, lợi ích hợp pháp của các bên, đảm bảo các quan hệ kinh doanh được ổn định, lành mạnh và phát triển là phương thức khởi kiện đến tòa án theo thủ tục tố tụng.

*Thứ nhất*, việc giải quyết tranh chấp của Toà án phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định mang tính hình thức của pháp luật tố tụng, nhưng cũng hết sức mềm dẻo, linh hoạt để tạo điều kiện tốt nhất cho các bên. Tòa án là cơ quan xét xử những cùng vừa là cơ quan hộ trợ giải thích pháp luật cho các bên hiểu rõ và làm đúng. [2, tr. 4]

*Thứ hai*, ngành Tòa án cần tăng cường phổ biến và cung cấp các văn bản của Đảng, của ngành về cải cách tư pháp, các đạo luật mới về tư pháp, nhất là Bộ luật Dân sự 2015, Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015, Luật Tố tụng hành chính, Luật thương mại, Luật doanh nghiệp và các nghị định… tới cán bộ, thẩm phán, thư ký, hội thẩm nhân dân làm công tác giải quyết các vụ án dân sự.

*Thứ ba*, nâng cao chất lượng lượng xét xử thông qua Thẩm phán luôn nâng cao năng lực và trình độ chuyên môn của mình. Các thẩm phán của Tòa án không phải bao giờ cũng chuyên về các vấn đề kinh doanh, thương mại và đủ các kiến thức để giải quyết các tranh chấp đó một cách chuyên nghiệp, đặc biệt là trong các vấn đề tranh chấp thương mại quốc tế chẳng hạn như các tranh chấp về bằng sáng chế, ngân hàng, tên miền…

**DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

**1**. Vũ Ánh Dương (2003), *Vai trò của Tòa án trong hoạt động giải quyết tranh chấp thương mại bằng Tòa án ở Việt Nam*, Luật văn thạc sĩ Luật học, Viện Nghiên cứu Nhà nước và Pháp luật, tr. 67-70.

**2**. Đỗ Văn Đại – Trần Hoàng Hải (2010), *Tuyển tập các bản án, quyết định của Tòa án Việt Nam về Trọng tài thương mại*, NXB Lao động, Hà Nội.

**3.** Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Luật thương mại tập I*, Nhà xuất bản Công an nhân dân, 2017.

**4**. Trần Thu Hoài – Trương Hồng Quang (2012), Hỏi – đáp về Luật Trọng tài thương mại năm 2010, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

**5**. Tưởng Duy Lượng (2015), *Thẩm quyền giải quyết tranh chấp của Tòa án và việc phân biệt thẩm quyền giải quyết tranh chấp giữa Trọng tài và Tòa án theo quy định của Luật Trọng tài thương mại và Nghị quyết của Hội đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao*, Tạp chí Tòa án nhân dân số 16.

**6**. Khoa Luật- Đại học Quốc gia Hà Nội, Giáo trình Luật thương mại phần chung và thương nhân, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, 2013

**7**. Trương Nhật Quang, Pháp luật về doanh nghiệp – Các vấn đề pháp lý cơ bản, Nhà xuất bản dân trí, 2016.

**8**. Vũ Thu Phương, *Luật Đấu Thầu - Luật Cạnh Tranh & Giải Đáp Một Số Tình Huống Thường Gặp,* Nhà xuất bản lao động, Hà Nội, tr. 344-356.