## KHÁI QUÁT VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

## KINH DOANH THƯƠNG MẠI

## ThS. Nguyễn Thị Thu Na

***1.2.1. Khái niệm về giải quyết tranh chấp kinh doanh thương*** ***mại***

Từ những năm 1994 các hoạt động thương mại tại Việt Nam diễn ra thường xuyên, các tranh chấp từ hoạt động thương mại cũng bắt đầu phát triển. Mối quan hệ trong hoạt động KDTM vừa mang tính xung đột vừa mang tính hợp tác. Vì vậy khi xảy ra tranh chấp các bên luôn tìm cách nhanh chóng để giải quyết các xung đột, mâu thuẫn này để sớm đưa hoạt động kinh doanh, sản xuất của mình trở lại bình thường ổn định. Do đó, việc giải quyết tranh chấp KDTM đòi hỏi các bên tranh chấp cũng như cơ quan giải quyết tranh chấp phải tiến hành nhanh chóng, kín đáo, không làm ảnh hưởng đến nhau.

Giải quyết tranh chấp kinh, doanh thương mại là việc các bên tranh chấp thông qua hình thức, thủ tục thích hợp tiến hành các giải pháp nhằm loại bỏ những mâu thuẫn, xung đột, bất đồng về lợi ích kinh tế nhằm bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của mình.

Tóm lại giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại được hiểu là quá trình phân xử để làm rõ quyền và nghĩa vụ hợp pháp của các bên, buộc bên vi phạm nghĩa vụ phải thực hiện trách nhiệm của mình đối với bên bị vi phạm. [9, tr.320]

### 1.2.2. Đặc điểm giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại

Giải quyết trong kinh doanh thương mại là các vấn đề do các bên tranh chấp tự định đoạt. Tức là các bên tham gia tranh chấp có quyền tự do lựa chọn các phương thức giải quyết, quyền tự do lựa chọn thực hiện hay không thực hiện tất cả các hành vi mà pháp luật không cấm nhằm hòa giải và tháo gỡ các mâu thuẫn, bất đồng của các bên chủ thể trong các tranh chấp kinh doanh thương mại; Hay quyền tự do thể hiện ý chí của các đương sự trong việc lựa chọn cơ quan có thẩm quyền giải quyết.

Nhìn chung tranh chấp kinh doanh thương mại và tranh chấp dân sự khác nhau về luật áp dụng tranh chấp dân sự áp dụng Luật dân sự giải quyết, tranh chấp kinh doanh thương mại thì ngoài áp dụng Luật dân sự còn áp dụng Luật Thương mại để giải quyết. Thời hạn giải quyết vụ án cũng khác nhau. Trong khi thời hạn giải quyết tranh chấp dân sự là 04 tháng thì thời hạn giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại chỉ có 02 tháng.

Hoạt động giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại là xóa bỏ các mâu thuẫn, bất đồng xung đột lợi ích giữa các bên tạo lập sự cân bằng về mặt lợi ích mà các bên tranh chấp mong muốn; Đảm bảo lợi ích giữa các chủ thể kinh doanh, giữa các công dân trước pháp luật, góp phần thiết lập sự cân bằng, giữ gìn trật tự kỉ cương, pháp luật tạo nên một môi trường kinh doanh lành mạnh; Ngoài ra việc giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại còn đánh giá được việc áp dụng pháp luật trong thực tiễn kinh doanh, chỉ ra được những bất cập tạo định hướng cho việc hoàn thiện pháp luật về hoạt động kinh doanh thương mại tạo ra một hành lang pháp lý vững mạnh.

Tranh chấp kinh doanh, thương mại đã trở thành một hiện tượng tất yếu khách quan của nền kinh tế thị trường. Khi tranh chấp kinh doanh thương mại phát sinh cần phải giải quyết một cách minh bạch và hiệu quả; bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của các chủ thể. Do đó, việc giải quyết tranh chấp KDTM cần đáp ứng được một số yêu cầu như sau:

Thứ nhất, là nhanh chóng, thuận lợi, không làm hạn chế, cản trở các hoạt động kinh doanh thương mại. Tính chất của các hoạt động kinh doanh thương mại là diễn ra liên tục theo một trình tự. Nếu giải quyết kéo dài sẽ ảnh hưởng đến quá trình hoạt động kinh doanh của các chủ thể, có thể bị ngừng trệ, uy tín và năng lực cạnh tranh trên thị trường có thể bị giảm sút.... Do đó yêu cầu giải quyết nhanh chóng, kịp thời là yêu cầu cần thiết cơ bản nhất của các chủ thể khi xảy ra các tranh chấp.

Thứ hai, là khôi phục và duy trì các quan hệ hợp tác, tín nhiệm giữa các bên trong kinh doanh, thương mại. Vì khi xảy ra các tranh chấp các chủ thể sợ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình nên họ sẽ muốn có một phương thức giải quyết khách quan nhất.

Thứ ba, là giữ bí mật kinh doanh, uy tín của các bên. Bí mật kinh doanh là những thông tin hữu ích cần thiết để tạo nên những sự thành công, những thương hiệu nhất định. Các đối thủ cạnh tranh trên thương trường tìm rất nhiều cách để tiếp cận những thông tin đó. Vì vậy bất kì một doanh nghiệp, chủ thể nào muốn tồn tại lâu dài được bền vững trên thị trường thì cần bảo vệ những bí mật kinh doanh là điều cần thiết. Ngoài ra uy tín của các bên cũng là mối lo ngại khi giải quyết các tranh chấp kinh doanh thương mại bởi hoạt động kinh doanh thương mại quan trọng chữ tín, nếu mất uy tín thì doanh nghiệp, cá nhân đó khó có thể phát triển được trên thị trường.

Cuối cùng, là kinh tế ít tốn kém. Đây là yêu cầu cần thiết mà bất cứ chủ thể nào cũng đều cần.

### 1.2.3. Các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại

Do sự đa dạng của các loại tranh chấp kinh doanh, thương mại và trước yêu cầu của sự linh hoạt trong việc giải quyết tranh chấp này, các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại rất phong phú và đa dạng. Hiện nay, các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại thường được áp dụng đó là:

*1.2.3.1. Phương thức thương lượng*

Thương lượng là phương thức giải quyết tranh chấp xuất hiện sớm nhất và được sử dụng rộng rãi để giải quyết các tranh chấp thông qua việc các bên tranh chấp cùng nhau bàn bạc, tự dàn xếp, tháo gỡ những bất đồng phát sinh để loại bỏ tranh chấp giải quyết các mâu thuẫn. Giải quyết tranh chấp bằng thương lượng là thể hiện quyền tự do thỏa thuận, tự do định đoạt.Thương lượng là hình thức giải quyết tranh chấp không cần đến vai trò của người thứ ba ngoài các bên tranh chấp. Phương thức này khá phổ biến với tính đơn giản nhanh chóng, ít tốt kém, giữ được uy tín giữ được bí mật kinh doanh lại không bị ràng buộc bởi các thủ tục pháp lý. Phương thức này đòi hỏi các bên phải cùng nhau có thiện chí, trung thực. Kết quả của thương lượng thường là những cam kết, thỏa thuận về những giải pháp cụ thể để gỡ bỏ những bất đồng phát sinh trước đó.

Tuy nhiên, phương thức thương lượng có một số hạn chế như rất khó thực hiện nếu các bên đã mâu thuẫn căng thẳng không có thiện chí với nhau. Kết quả thương lượng hoàn toàn phụ thuộc vào sự tự nguyện của mỗi bên nên giá trị pháp lý không cao.

*1.2.3.2. Giải quyết bằng phương thức hòa giải*

Hòa giải là phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại có sự tham gia của bên thứ ba độc lập do hai bên thỏa thuận hay chỉ định, đóng vai trò trung gian nhằm hỗ trợ các bên tìm kiếm tiếng nói chung tìm ra những giải pháp thích hợp cho việc giải quyết xung đột. So với thương lượng thì phương thức hòa giải có điểm khác là có sự xuất hiện của bên thứ ba với tư cách là người trung gian. Kết quả hòa giải phụ thuộc vào thiện chí của các bên tranh chấp và uy tín, kinh nghiệm, kỹ năng của trung gian hòa giải. Quyết định cuối cùng của việc giải quyết tranh chấp kưhhông phải của trung gian hòa giải mà hoàn toàn phụ thuộc các bên tranh chấp.

Hình thức giải quyết này có nhiều ưu điểm: Thủ tục hòa giải được tiến hành nhanh gọn, chi phí thấp, các bên có quyền tự định đoạt, lựa chọn bất kỳ người nào làm trung gian hòa giải cũng như thời gian địa điểm tiến hành hòa giải. Họ không bị gò bó về mặt thời gian như trong thủ tục tố tụng tại tòa án. Hòa giải mang tính thân thiện nhằm tiếp tục giữ gìn và phát triển các mối quan hệ kinh doanh vì lợi ích của cả hai bên. Hòa giải là mong muốn của các bên dàn xếp vụ việc sao cho không có bên nào bị thua cuộc, không dẫn đến tình trạng đối đầu, thắng thua.

Bên cạnh đó, giải quyết tranh chấp bằng phương thức hòa giải vẫn còn tồn tại những nhược điểm nhất định như: Việc hòa giải có được tiến hành hay không phụ thuộc vào sự nhất trí của các bên; Hòa giải viên không có quyền đưa ra một quyết định ràng buộc hay áp đặt bất cứ vấn đề gì đối với các bên tranh chấp; Thỏa thuận hòa giải không có tính bắt buộc thi hành như phán quyết của trọng tài hay của Tòa án; Thủ tục này ít được sử dụng nếu các bên không có sự tin tưởng với nhau.

*1.2.3.3. Giải quyết bằng trọng tài*

Giải quyết tranh chấp bằng trọng tài là một hình thức giải quyết tranh chấp không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường và ngày càng được các nhà kinh doanh ưa chuộng. Đó là hình thức giải quyết tranh chấp thông qua hoạt động của Hội đồng trọng tài hoặc trọng tài viên với tư cách là bên thứ ba độc lập nhằm giải quyết mâu thuẫn tranh chấp bằng việc đưa ra phán quyết có giá trị bắt buộc các bên phải thi hành. Phương thức giải quyết tranh chấp này là có tính linh hoạt, tạo quyền chủ động cho các bên; Tính nhanh chóng, tiết kiệm được thời gian. Trọng tài tiến hành giải quyết tranh chấp theo nguyên tắc phán quyết của trọng tài không được công bố công khai, rộng rãi. Theo nguyên tắc này họ có thể giữ được bí quyết kinh doanh cũng như danh dự, uy tín của mình.

 Phán quyết của trọng tài có tính chung thẩm, đây là ưu thế vượt trội so với hình thức giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, hòa giải. Sau khi trọng tài đưa ra phán quyết thì các bên không có quyền kháng cáo trước bất kỳ một tổ chức hay Tòa án nào.

Tuy vậy, giải quyết bằng phương thức trọng tài đòi hỏi chi phí tương đối cao, vụ việc giải quyết càng kéo dài thì phí trọng tài càng cao. Việc thi hành quyết định trọng tài không phải lúc nào cũng trôi chảy, thuận lợi.

*1.2.3.4. Giải quyết bằng Tòa án*

Phương thức thức giải quyết tranh chấp thông qua Tòa án là hoạt động được tiến hành bởi cơ quan xét xử của Nhà nước nên phán quyết của Tòa án có tính cưỡng chế cao. Do đó khi lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại bằng Tòa án thì quyền lợi của người thắng kiện sẽ được đảm bảo nếu bên thua kiện có tài sản để thi hành án. Tuy nhiên, việc lựa chọn phương thức này cũng có những nhược điểm nhất định vì thủ tục tố tụng tại Tòa án thiếu linh hoạt, rườm rà và tốn nhiều thời gian.

Khác với 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 các bản án, quyết định buộc các bên có nghĩa vụ thi hành bằng sức mạnh cưỡng chế. Nhờ đó, 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 của Tòa án tuy là nguyên tắc được xem là tiến bộ, mang tính răn đe nhưng đôi khi lại là cản trở đối với doanh nhân khi những bí mật kinh doanh bị tiết lộ. Chính vì những nhược điểm này mà hình thức giải quyết tranh chấp bằng tòa án ít khi được các thương nhân lựa chọn và các thương nhân thường xem đây là phương thức lựa chọn cuối cùng khi các phương thức thương lượng, hòa giải, trọng tài không mang lại hiệu quả.