## PHÂN LOẠI TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI VÀ Ý NGHĨA CỦA VIỆC PHÂN LOẠI ĐÓ

(CLASSIFICATION OF TRADE DISPUTES AND THE MEANING

OF THAT)

Nguyễn Trung Tín[[1]](#footnote-1), Nguyễn Thị Thuận[[2]](#footnote-2), Lương Thị Bích Ngân[[3]](#footnote-3)

Trung Tin Nguyen, Thi Thuan Nguyen, Bich Ngan Luong Thi

Khoa Luật, Trường Đại học Duy Tân, 03 Quang Trung, Đà Nẵng, Việt Nam

Faculty of Law, Duy Tan University, 03 Quang Trung, Da Nang, Vietnam

Tóm tắt

Trong nền kinh tế thị trường hội nhập quốc tế sâu rộng như hiện nay ở nước ta, có rất nhiều tranh chấp thương mại phát sinh. Việc giải quyết thỏa đáng và nhanh chóng các tranh chấp ấy có ý nghĩa góp một phần quan trọng vào sự thúc đẩy nền kinh tế thị trường phát triển lành mạnh. Để thực hiện được công việc đó, theo chúng tôi, việc nhận diện từng loại tranh chấp thương mại và hiểu được ý nghĩa của nó có vai trò đặc biệt quan trọng. Bài viết này tập trung làm rõ thêm việc phân loại các tranh chấp thương mại và chỉ ra ý nghĩa của phân loại đó.

Từ khóa: Tranh chấp thương mại, phân loại

Abstract

In the economy of the current deep international integration market in our country, many trade disputes arise. The quick and satisfactory settlement of these disputes has an important contribution to promoting the healthy development of the market economy in our country. To do that, in our opinion, identifying each type of commercial dispute and understanding its meaning is particularly important. This article focuses on further clarifying the classification of commercial disputes and its implications.

Keywords:Trade disputes, classify.

1. Giới thiệu chung về 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 không thể không có. 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 những loại tranh chấp thương mại là cơ sở để phân loại và đơn giản hóa hoạt động có tranh chấp, cũng là điều kiện đưa ra những biện pháp giải quyết tranh chấp phù hợp tránh để lại những hậu quả nặng nề trong quan hệ kinh tế nói chung.

Trước 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 khác[1, tr. 432]

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 tập trung 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 (BLTTDS), các tranh chấp thương mại được chia ra làm năm loại. Đó là:

- 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;

- 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;

- 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;

- 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;

- 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.

b. Một số vấn đề về phân loại tranh chấp thương mại cần trao đổi và ý nghĩa của việc phân loại đó

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 hoá, hành khách bằng đường sắt, đ­ường bộ, đ­ường thuỷ nội địa; Vận chuyển hàng hóa, hành khách bằng đường hàng không, đường biển; Mua bán cổ ph iếu, 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 nói rõ là các tranh chấp trên được phân loại căn cứ vào cơ sở nào. Nhưng căn cứ vào các loại tranh chấp đó và các quy định liên quan, chúng ta dễ dàng hiểu được 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. Bởi vì, căn cứ vào tính 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.

Vì mỗi một 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. Hai vấn đề cần làm rõ ở đây là: Xem xét từng loại tranh chấp, xem 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

1. Nguyên Phó Tổng biên tập Tạp chí Nhà nước và pháp luật, Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam [↑](#footnote-ref-1)
2. Trưởng khoa Luật – Đại học Duy Tân, thành phố Đà Nẵng [↑](#footnote-ref-2)
3. Giảng viên Khoa Luật - Đại học Duy Tân, thành phố Đà Nẵng [↑](#footnote-ref-3)