

ẤN PHẨM HOÀ GIẢI

SỐ THÁNG 07/2023

HÒA GIẢI THƯƠNG MẠI: PHƯƠNG THỨC TỐI ƯU CHO GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

2023

The lower half of the page features a dark blue background with a central image of two hands shaking in a firm grip. This image is framed by a large, semi-transparent teal circle. Below the circle, a pattern of white dots forms a curved, dotted line that extends across the width of the page. The overall design is professional and modern, emphasizing the theme of business dispute resolution.



LỜI NÓI ĐẦU

Vi nhiều nguyên nhân khác nhau, các đối tác phát sinh bất đồng và tranh chấp từ các giao dịch kinh doanh, thương mại. Điều họ mong muốn là tìm ra cách thức giải quyết hiệu quả, dành thời gian và tâm trí cho các thương vụ mới. Hòa giải là một lựa chọn; nhưng hòa giải phải được các bên tranh chấp cùng lựa chọn.

Với mục tiêu cung cấp thêm kiến thức và góc nhìn thực tiễn về hoà giải thương mại trong các lĩnh vực và lợi ích của hoà giải đối với luật sư và doanh nghiệp, Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam phát hành Ấn phẩm "Hoà giải thương mại: Phương thức tối ưu cho giải quyết tranh chấp" số tháng 07/2023.

VMC rất mong sẽ nhận được phản hồi từ Quý độc giả về Ấn phẩm về địa chỉ info@vmc.org.vn.

**Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC)
thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)**

TRUNG TÂM HÒA GIẢI VIỆT NAM

Thuộc Trung tâm Trọng tài
Quốc tế Việt Nam

Được thành lập ngày

27/04/2018

Theo Quyết định
số 279/QĐ-VIAC
của Chủ tịch VIAC

Là Trung tâm Hòa giải
đầu tiên tại Việt Nam

45 Hoà giải viên Việt Nam

13 Hoà giải viên nước ngoài



Quét mã QR để xem thêm
các Ấn phẩm do VMC phát hành



Nội dung

-
- | | | |
|----------|--|---|
| 1 | Tối ưu hóa chi phí giải quyết tranh chấp trong hòa giải thương mại và vai trò của luật sư tham gia hòa giải thương mại | 4 |
|----------|--|---|
-
- | | | |
|----------|--|----|
| 2 | Hậu hòa giải thành – Tự nguyện và cưỡng chế thi hành | 10 |
|----------|--|----|
-
- | | | |
|----------|---|----|
| 3 | Vai trò của Hòa giải viên trong Hòa giải thương mại | 19 |
|----------|---|----|
-
- | | | |
|----------|------------------------------------|----|
| 4 | Hòa giải trong tranh chấp xây dựng | 28 |
|----------|------------------------------------|----|
-
- | | | |
|----------|---|----|
| 5 | Hòa giải trong tranh chấp tài chính – ngân hàng | 32 |
|----------|---|----|
-
- | | | |
|----------|---|----|
| 6 | Thương lượng, hòa giải trong giải quyết tranh chấp đầu tư giữa nhà đầu tư và Nhà nước | 36 |
|----------|---|----|
-

Tối ưu hóa chi phí giải quyết tranh chấp với hòa giải thương mại và vai trò của luật sư tham gia hòa giải thương mại



LS. Nguyễn Trung Nam

Luật sư sáng lập Công ty Luật EPLegal,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC),
Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC)

Một số hiểu lầm về hòa giải thương mại

Quyết định của doanh nghiệp trong việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp chịu sự tác động rất lớn từ những gì mà luật sư hay nhân sự pháp chế tư vấn cho họ. Trong đó, Hòa giải thương mại là một phương thức mang lại hiệu quả cao và nhiều tiềm năng phát triển. Tuy nhiên phương thức này chưa nhận được sự đánh giá cao từ nhiều luật sư và chưa được nhiều khách hàng lựa chọn. Nguyên nhân của việc này xuất phát từ **một số quan điểm sai lầm** chủ yếu như sau.

Thứ nhất

Hòa giải không phải là một phương thức hiệu quả, vì các bên có thể rời bỏ quá trình hòa giải bất kỳ lúc nào. Tâm lý này không chỉ có ở khách hàng mà cả ở các luật sư. Bản thân luật sư không tin tưởng vào hiệu quả của hoạt động hòa giải thì sẽ rất khó để thuyết phục khách hàng, chưa kể đến việc thuyết phục bên còn lại trong tranh chấp chấp nhận hòa giải. Kể cả khi các bên đã chấp nhận tiến hành hòa giải thì mỗi bên đều có thể chấm dứt quá trình hòa giải bất kỳ lúc nào. **Tư tưởng này sai lầm** bởi việc các bên tự do tiến tới hòa giải và tự do chấm dứt quá trình hòa giải chính là một tính chất quan trọng của hòa giải, các bên chỉ có thể hài lòng và thực hiện đúng thỏa thuận hòa giải nếu họ tự nguyện đi tới thỏa thuận đó. Nếu họ bị ép buộc hay cưỡng chế để đi tới kết quả hòa giải thành, thì kết quả đó không phải là một kết quả họ mong muốn, và xu hướng vi phạm, phá hoại kết quả hòa giải thành là điều không thể tránh khỏi.

Thứ hai

Hòa giải tốn thời gian và tiền bạc, vì nếu hòa giải không thành thì các bên vẫn phải tiến hành khởi kiện ra Trọng tài hoặc Tòa án. Trong thời gian tiến hành hòa giải, thời hiệu khởi kiện ra Trọng tài hay Tòa án vẫn tiếp tục, do đó nếu quá trình hòa giải kéo dài nhưng kết quả là hòa giải không thành thì các bên có thể mất quyền khởi kiện vì đã quá thời hiệu khởi kiện. Mặt khác, trong trường hợp hòa giải không thành thì các bên không chỉ tốn chi phí cho tố tụng mà còn phải tốn chi phí cho việc tiến hành hòa giải. **Đây là một sai lầm khác về tư duy**, vì (i) **chi phí cho hòa giải là chi phí để mua cơ hội hòa giải thành công**, với một mức phí hợp lý thì các bên có được cơ hội thỏa thuận thành công với tỷ lệ lên tới 70-80%; (ii) ngay cả trong trường hợp hòa giải không thành, thì **các bên đã hiểu nhau hơn, giảm bớt sự đối đầu và tìm ra những điểm chung nhất định**. Điều này sẽ giúp giảm bớt tối đa phạm vi tranh chấp và giảm bớt quy mô tranh chấp vụ kiện tại tố tụng.



Thứ ba

Luật sư phải nộp tất cả chứng cứ có được trong quá trình hòa giải. Để thể hiện thiện chí của mình, luật sư hoặc bên yêu cầu hòa giải thường có xu hướng chia sẻ chứng cứ mà mình có được trong quá trình đàm phán, nhưng không thể đảm bảo rằng bên được yêu cầu cũng có thiện chí như vậy. Do đó, dẫn đến suy nghĩ khi hòa giải không thành, bên còn lại sẽ có cơ hội chuẩn bị những chứng cứ hoặc lập luận phản bác gây bất lợi cho bên đã đưa chứng cứ. **Tư tưởng này rất sai lầm** bởi vì **quá trình hòa giải là hoàn toàn bảo mật** và các bên không có quyền mang thông tin, chứng cứ trong quá trình hòa giải đệ trình lên Tòa án hoặc Trọng tài.

Thứ tư

Hòa giải sẽ khiến luật sư mất đi thu nhập và không thể hiện được vai trò rõ ràng như khi tranh tụng tại Trọng tài hoặc Tòa án. Dưới góc độ hành nghề, luật sư thường cho rằng nhiệm vụ tất yếu của mình là đại diện cho khách hàng trình bày những yêu cầu, quan điểm, đưa ra những bằng chứng để chứng minh yêu cầu của mình là có căn cứ và đối phương là người sai. Trong quá trình hòa giải, vai trò của luật sư sẽ không được thể hiện rõ ràng, từ đó khiến luật sư bị mất đi khoản thu nhập có được từ các công việc mà luật sư có thể thể hiện nhiều vai trò hơn trong việc bảo vệ quyền và lợi ích của khách hàng như tranh tụng tại Tòa án hoặc Trọng tài. **Đây là một sai lệch trong quan điểm kinh doanh và vi phạm đạo đức nghề luật sư**, như giải thích rõ hơn dưới đây.

Hiểu đúng về luật sư trong hòa giải

Thứ nhất, **vai trò của luật sư là vô cùng quan trọng** vì họ phải có mặt trong các phiên hòa giải và kể cả các phiên đàm phán riêng trước và sau đó. Do đó, tham gia hỗ trợ đàm phán và hòa giải có thể đem lại thu nhập tiềm năng cho luật sư lớn hơn so với tham gia tranh tụng.

Dưới góc độ của khách hàng, họ luôn muốn giải quyết tranh chấp mà không cần phải đem tranh chấp ra cơ quan tố tụng và hòa giải chính là một trong những biện pháp hữu hiệu để giải quyết nhu cầu này. Khách hàng cho rằng họ không cần luật sư tham gia vào quá trình hòa giải là do họ chưa thấy được vai trò của luật sư là cần thiết. Đầu tiên, khi tham gia hòa giải, luật sư không chỉ cần thiết để làm rõ vấn đề về mặt nội dung mà có thể về quy trình, ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của khách hàng. Luật sư cần giải thích, chứng minh cho khách hàng rằng sự có mặt của luật sư là cần thiết. Trên thực tế, quá trình hòa giải không kết thúc quá nhanh, vì khi các bên tự làm việc với nhau, họ chưa kịp tìm hiểu nguồn gốc vấn đề và các nhu cầu chính yếu của nhau thì đã tiến hành đàm phán, kết quả là các bên không thể giải quyết được tận gốc rễ của vấn đề về lợi ích. Do đó, **vai trò của luật sư trong việc giúp các bên hiểu được bản chất của vấn đề cũng như cố vấn phòng ngừa rủi ro cho khách hàng là rất quan trọng**. Hơn nữa, luật sư hoàn toàn có thể yêu cầu một khoản phí thành công từ khách hàng nếu phương án hòa giải được khách hàng đánh giá là phù hợp và vụ tranh chấp có thể được giải quyết một cách nhanh chóng.

Bên cạnh những giá trị vật chất như đã phân tích ở trên, luật sư hoàn toàn có thể đạt được những giá trị về uy tín trong hoạt động hòa giải. Xét trên khía cạnh lâu dài, giá trị của luật sư hòa giải sẽ cao hơn luật sư tranh tụng vì những lợi ích tiềm năng không đong đếm được mà hòa giải có thể đem lại cho các bên. Trong trường hợp hòa giải thành công, khách hàng sẽ tin tưởng luật sư đang mong muốn những điều tốt nhất, phù hợp nhất cho khách hàng chứ không phải đẩy tranh chấp lên cao trào để thu phí luật sư cao. Kể cả trong trường hợp hòa giải không thành công, khách hàng hay thậm chí là bên còn lại trong tranh chấp cũng sẽ nhìn nhận được **quan điểm hợp tác, thiện chí cũng như để cao tính hiệu quả kinh doanh cho khách hàng của luật sư**, và họ có thể giới thiệu những khách hàng khác cho luật sư.

Ngoài ra, **vai trò của luật sư trong hoạt động hòa giải cũng giúp luật sư mở rộng các kỹ năng và chuyên môn** khác ngoài việc tư vấn trong giao kết hợp đồng hay tranh tụng – những công việc quen thuộc đối với hoạt động hành nghề luật sư. Về mặt tâm lý, bản thân luật sư cũng sẽ cảm thấy thoải mái và hài lòng hơn khi tranh chấp có thể được giải quyết một cách hòa bình, hữu nghị và hai bên ra về trong tâm thế vui vẻ và hài lòng với kết quả đạt được.

"Bên thắng cuộc trên danh nghĩa thông thường mới là người thua cuộc trên thực tế – xét về phí, chi phí phải bỏ ra và sự lãng phí thời gian. Với tư cách là người giúp hòa giải, luật sư có cơ hội lớn để làm một người tốt." – Abraham Lincoln (ca. 1850).

Chiến lược chi phí hiệu quả

Nếu so sánh thu nhập có được và chi phí phải bỏ ra cho việc giải quyết tranh chấp bằng hòa giải hoặc tố tụng, ta có thể thấy.

Về thu nhập có được từ việc thắng kiện/hòa giải thành, thông thường để đạt được hòa giải thành các bên thường phải từ bỏ một số lợi ích, do đó thu nhập có được từ việc hòa giải thành sẽ không lớn bằng thu nhập có được từ việc thắng kiện (trong trường hợp được chấp nhận toàn bộ yêu cầu khởi kiện). Hãy lấy một ví dụ minh họa, giả sử như tất cả yêu cầu của khách hàng được chấp nhận thì họ sẽ nhận được 50.000\$ theo bản án của Tòa hoặc phán quyết của Trọng tài, nhưng trong hòa giải thì họ sẽ chỉ nhận được 30.000\$.

Về chi phí thuê luật sư, do vai trò của luật sư trong tố tụng thường được thể hiện rõ nét hơn và thậm chí phải thuê nhiều luật sư để đạt được hiệu quả tối đa, nên chi phí thuê luật sư trong hoạt động tố tụng sẽ cao hơn chi phí thuê luật sư trong hoạt động hòa giải. Mặt khác, do quy trình hòa giải thường ngắn hơn quy trình tố tụng, chi phí thuê luật sư theo giờ trong hòa giải cũng sẽ ít hơn so với thuê luật sư tham gia tố tụng. Như vậy, nếu chi phí thuê luật sư khi tham gia tố tụng là khoảng 16.000\$ thì toàn bộ chi phí thuê luật sư trong hòa giải chỉ khoảng 10.000\$.

Về chi phí hành chính, chi phí này được hiểu là án phí trong tố tụng Tòa án, phí trọng tài trong tố tụng Trọng tài và phí hòa giải trong quá trình Hòa giải thương mại. Với cùng một giá trị tranh chấp, phí hòa giải sẽ thấp hơn so với phí tố tụng tại Trọng tài hoặc Tòa án. Giả sử chi phí hành chính cho tố tụng là 10.000\$ thì chi phí cho việc tiến hành hòa giải chỉ tốn khoảng 2.000\$.

Về chi phí cho Bên thứ ba, trong hoạt động tố tụng, do kết quả giải quyết tranh chấp không nằm trong tầm kiểm soát của các bên như trong hoạt động hòa giải và mang tính rủi ro cao hơn, do đó chi phí cho bên thứ ba trong hoạt động tố tụng cũng sẽ cao hơn, khoảng 15.000\$ trong khi chi phí tương tự trong hoạt động hòa giải chỉ khoảng 5.000\$. Tổng hợp lại, việc thắng kiện tại Tòa sẽ đem lại kết quả ròng sau khi trừ các chi phí là $50.000\$ - 16.000\$ - 10.000\$ - 15.000\$ = 9.000\$$ và thời gian kéo dài hàng năm. Ngược lại, việc hòa giải thành công sẽ tạo ra kết quả ròng là $30.000\$ - 10.000\$ - 2.000\$ - 5.000\$ = 13.000\$$, chưa tính tới lợi ích to lớn của việc quan hệ hòa hảo giữa hai bên được giữ gìn, và tranh chấp được giải quyết trong thời gian ngắn hơn nhiều.

Như vậy, mặc dù thu nhập có được từ hòa giải thành không cao bằng so với thu nhập có được từ việc thắng kiện trong hoạt động tố tụng, nhưng chi phí khách hàng bỏ ra cho hòa giải lại ít hơn và thu nhập sau cùng thậm chí còn cao hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn (hòa giải mất khoảng 1-2 tháng, trong khi tố tụng có thể là vài tháng, hoặc thậm chí là vài năm). Có thể nói, hòa giải không chỉ giúp các bên giải quyết tranh chấp một cách nhanh hơn và tiết kiệm chi phí hơn, mà còn có thể giúp doanh nghiệp đạt được những lợi ích khác từ việc duy trì mối quan hệ kinh doanh hữu hảo.

Triết lý kinh doanh và đạo đức nghề luật sư



So với các phương thức giải quyết tranh chấp khác, Hòa giải thương mại có nhiều điểm ưu thế vượt trội. Đầu tiên, một điểm đặc trưng của Hòa giải đó là có một người hỗ trợ là **Hòa giải viên**. Hòa giải viên có vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động hòa giải. *Thứ nhất*, Hòa giải viên có nhiệm vụ quan trọng là giúp các bên để các bên ý thức, nhận rõ được những lợi thế của việc hòa giải. *Thứ hai*, Hòa giải viên là người có kỹ năng và phẩm chất để kết nối và thúc đẩy, tạo ra chất xúc tác để các bên dễ gặp nhau và trao đổi thân thiện, cởi mở và hợp tác hơn, hiểu rõ hơn vị thế của từng bên và lợi ích mà mình có thể đạt được thông qua Hòa giải khi so với phương thức khác như Trọng tài hay Tòa án. Với mục tiêu và vai trò của Hòa giải viên, là những người được đào tạo chuyên nghiệp và có phẩm chất, kinh nghiệm, trách nhiệm nghề nghiệp, sử dụng Hòa giải sẽ giúp các bên đạt được hiệu quả.

Ngoài ra, **yếu tố thời gian, yếu tố chi phí và giữ được mối quan hệ tốt** giữa các bên có tranh chấp là 3 điểm ưu thế vượt trội của Hòa giải so với các phương thức giải quyết tranh chấp khác. Ví dụ như VIAC là một trong những Trung tâm Trọng tài quốc tế có tốc độ giải quyết tranh chấp được đánh giá gần như nhanh nhất thế giới, tốc độ trung bình cũng là 6 tháng, những vụ lớn có thể lên tới 2 – 3 năm. Trong khi đó, khi sử dụng hòa giải, thời gian để các bên chuẩn bị, trao đổi với Trung tâm Hòa giải và gặp gỡ, trao đổi với Hòa giải viên chỉ mất 1 tháng, chi phí cũng tiết kiệm khá nhiều so với giải quyết bằng Tòa án hoặc Trọng tài. Nếu hòa giải thành thì quan hệ giữa các bên tốt đẹp hơn, "cùng thắng", so với việc tham gia tố tụng mà ở đó sẽ luôn có một bên thắng một bên thua hay cả hai bên cùng thua.

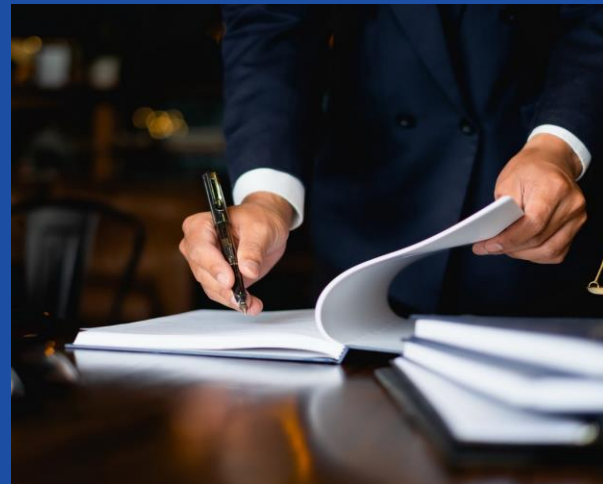
Một trong những yếu tố không thể bỏ qua khi luật sư tư vấn khách hàng quyết định tham gia hòa giải, cũng như trực tiếp hỗ trợ khách hàng trong quá trình hòa giải, đó là nghĩa vụ của luật sư phải hành động vì lợi ích tốt nhất của khách hàng. Nghĩa vụ này được quy định trong quy tắc đạo đức nghề luật sư của hầu hết các quốc gia trên thế giới.¹ Nghĩa vụ này được thể hiện ở hai khía cạnh:

Thứ nhất,

Luật sư có trách nhiệm phải thông báo, giải thích cho khách hàng biết lựa chọn hòa giải, cũng như các lợi ích, chi phí, quá trình và kết quả của hòa giải cho khách hàng.

Thứ hai,

Luật sư có nghĩa vụ hỗ trợ tận tâm với khách hàng, sử dụng kiến thức chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp của mình để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng trong quá trình hòa giải. Đặc biệt, luật sư không được phép tìm cách phá hoại quá trình hòa giải hay kết quả hòa giải để đẩy khách hàng vào tình thế buộc phải tham gia tranh tụng nếu thủ tục đó không cần thiết.



1. Ví dụ tại Việt Nam, nó được quy định trong Quy tắc 5 – Bảo vệ tốt nhất quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng trong Bộ Quy tắc Đạo đức và ứng xử nghề nghiệp luật sư Việt Nam 2019.

Các nghĩa vụ trên cũng thể hiện triết lý kinh doanh vì lợi ích tối đa của khách hàng và không mâu thuẫn với lợi ích kinh tế của bản thân luật sư. Về lâu dài, triết lý kinh doanh với quan điểm hợp tác và thiện chí, chú trọng về lợi ích kinh tế của khách hàng và các bên sẽ đem lại nhiều lợi ích cho luật sư hòa giải và kết quả kinh doanh chung sẽ tốt hơn cho luật sư so với quan điểm kinh doanh theo xu hướng cạnh tranh, loại trừ lợi ích của hòa giải và đẩy tranh chấp vào thủ tục tố tụng để giành các kết quả pháp lý có lợi tại tòa án hoặc trọng tài.

Kết luận

Như vậy, trong hầu hết các tranh chấp thương mại, hòa giải là một biện pháp hữu hiệu nhằm giảm bớt chi phí, thời gian giải quyết tranh chấp, và đem lại nhiều lợi ích kinh tế và những lợi ích khác cho các bên. Luật sư tranh tụng có nghĩa vụ giải thích, hướng dẫn và giúp đỡ cho khách hàng lựa chọn cũng như tham gia một cách hiệu quả phương thức này song song với việc tiến hành các phương thức giải quyết tranh chấp khác nhằm bảo vệ lợi ích tối đa của khách hàng và tiết kiệm chi phí và thời gian tốn kém không cần thiết.



Hậu hòa giải thành: Tự nguyện và cưỡng chế thi hành



LS. Nguyễn Mạnh Dũng

Giám đốc ADR Vietnam Chambers LLC,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam
(VIAC), Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC)

Tính đến năm 2023, Bộ Tư pháp đã cấp giấy phép cho 25 tổ chức bao gồm 17 trung tâm Hòa giải và 8 trung tâm Trọng tài bổ sung chức năng hòa giải. Hiện nay có Ủy ban Trọng tài thương mại Quốc tế Hàn Quốc (KCAB International) đặt đại diện ở Việt Nam và chưa có tổ chức hòa giải nước ngoài nào đặt văn phòng tại Việt Nam. Về số lượng Hòa giải viên, ngoài Hòa giải viên trong danh sách của 25 tổ chức nói trên, theo danh sách Bộ Tư pháp công bố thì có hơn 100 Hòa giải viên vụ việc đăng ký tại các Sở Tư pháp địa phương. Về vụ việc, Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) đã tiếp nhận 36 vụ tranh chấp từ năm 2018 đến tháng 03/2023, trong đó 91% số vụ có hòa giải viên đã hòa giải thành và các bên tự nguyện thi hành kết quả hòa giải thành.

Cơ sở pháp lý của Hòa giải thương mại Việt Nam chủ yếu liên quan đến ba văn bản pháp lý quan trọng. Đầu tiên là Chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2015 về Thủ tục Công nhận Kết quả Hòa giải thành. Chương 33 đã đem lại hiệu lực cưỡng chế thi hành và công nhận giá trị pháp lý của hòa giải thành tương tự như một bản án chung thẩm có hiệu lực pháp luật của Tòa án. Đây có thể nói là một bước tiến rất xa so với nhiều nước trong khu vực.

Văn bản thứ hai là Luật Trọng tài Thương mại năm 2010, văn bản này đề cập đến một cơ chế liên thông giữa Hòa giải thương mại với Trọng tài. Văn bản trực tiếp liên quan đến những người hoạt động trong lĩnh vực hòa giải thương mại là Nghị định 22/2017/NĐ-CP của Chính phủ (Nghị định 22/CP) quy định chung về Hòa giải thương mại tại Việt Nam. Nếu xét vị trí lịch sử, Nghị định 22/CP tương tự với Nghị định 116-CP ngày 05 tháng 09 năm 1994 trước đây của Chính phủ quy định về tổ chức Trọng tài kinh tế phi chính phủ, là tiền đề cho sự phát triển của hoạt động Trọng tài thương mại ngày nay. Văn bản pháp lý đầu tiên khởi đầu cho hoạt động Trọng tài là Nghị định 116-CP và Nghị định 22 này cũng tương tự như vậy với tư cách là văn bản pháp lý đầu tiên quy định về hoạt động Hòa giải thương mại.

Lịch sử hình thành Nghị định 22/CP

Về lịch sử dẫn đến Nghị định 22/CP, Bộ Tư pháp đã thành lập Ban soạn thảo đầu tiên vào ngày 16 tháng 05 năm 2013 và tổ biên tập vào năm ngày sau đó. Đến ngày 14 tháng 02 năm 2014 Bộ Tư pháp ra quyết định kiện toàn lại Ban soạn thảo và Tổ biên tập, và tôi cũng vinh dự là một thành viên trong Tổ biên tập. Nghị định 22/CP được bắt đầu soạn thảo từ năm 2013 nhưng đến tận ngày 24 tháng 02 năm 2017 mới được chính thức ban hành. Có 02 nguyên nhân chính làm quá trình soạn thảo kéo dài hơn 4 năm:

Thứ nhất

Khi soạn thảo Nghị định 22/CP, Ban soạn thảo Nghị định 22/CP phải chờ hoạt động của Ban soạn thảo Bộ luật Tố tụng Dân sự 2015 vì những nội dung liên quan đến giá trị pháp lý của kết quả hòa giải thành sẽ được xem xét như thế nào.

Nghị định 22/CP và lịch sử lập pháp của nó được rất nhiều người so sánh với Công ước Hòa giải Singapore. Theo quan điểm của cá nhân tôi, việc so sánh đó là hoàn toàn khập khiễng vì tại thời điểm Nghị định 22/CP được soạn thảo vào năm 2013, Công ước Hòa giải Singapore chưa hề được xem xét đến. Dựa trên việc Công ước này được soạn thảo vào các năm 2015 - 2018, ký kết năm 2019 và có hiệu lực vào năm 2020, có thể thấy, trong quá trình soạn thảo Nghị định 22/CP, Ban soạn thảo và Tổ biên tập không có ý niệm gì về Công ước Hòa giải Singapore.

Mặc dù nước ta có tham gia hợp dự thính hoạt động của Ủy ban Luật thương mại quốc tế của Liên hiệp quốc (UNCITRAL) liên quan đến Công ước Hòa giải Singapore, nhưng khi soạn thảo Nghị định 22/CP về Hòa giải thương mại thì nội dung soạn thảo không liên quan đến dự thảo đó. Nghị định 22/CP của Chính phủ may mắn nhận được nhiều sự hỗ trợ của rất nhiều dự án, tổ chức quốc tế. Những cơ quan đã có những đóng góp to lớn trong việc soạn thảo Nghị định 22/CP có thể kể đến như: USAID – Tổ chức Viện trợ Phát triển Hoa Kỳ là tổ chức đã hỗ trợ Bộ Tư pháp tổ chức các hội thảo liên quan, UNDP – Chương trình Phát triển của Liên Hợp Quốc và Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) thuộc Ngân hàng Thế giới (WB) cũng hỗ trợ trực tiếp cho Bộ Tư pháp trong việc soạn thảo Nghị định này.

Thứ hai

Khi Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2015 được khách quan thông qua, thì Nghị định 22/CP vẫn gặp khó khăn tưởng như không thông qua được do thay đổi cơ cấu nhân sự trong Bộ Tư pháp, lãnh đạo Bộ phụ trách lĩnh vực hỗ trợ tư pháp thay đổi liên tục, các Bộ chuyên ngành của Chính phủ cũng mất thời gian để góp ý, bình luận và đưa ra nhiều ý kiến về dự thảo Nghị định này.



IFC có những chuyên gia quốc tế và nhiều chuyên gia ở trụ sở chính đã góp ý cho dự thảo Nghị định 22/CP, còn có tiến sĩ Francis Law – Chủ tịch Trung tâm Hòa giải Hong Kong (HongKong Mediation Center). Lúc đó có nhiều ý kiến ở Bộ Tư pháp cho rằng cơ chế hòa giải vụ việc là không cần thiết vì rất khó quản lý, vì vấn đề quản lý được một người tự tiến hành hòa giải rồi lại đề nghị Tòa án xin công nhận là rất phức tạp, Ban soạn thảo đã dự định bỏ hẳn chế định hòa giải vụ việc (ad-hoc mediation). Ông Francis Law đã chuyển toàn bộ văn bản pháp luật về hòa giải và thực tiễn hòa giải ở Hong Kong cùng rất nhiều quốc gia khác trong hệ thống pháp luật Thông luật (Common Law) sang Bộ Tư pháp để giải thích vì sao cần thiết phải có cơ chế pháp lý về hòa giải vụ việc. Đó là lý do vì sao cơ chế hòa giải vụ việc vẫn được giữ lại và hiện nay đã có hơn 100 người đăng ký làm Hòa giải viên vụ việc.

Cơ quan cuối cùng góp sức trong việc soạn thảo Nghị định là Ủy ban Luật thương mại quốc tế Liên Hợp Quốc. Ủy ban Luật thương mại quốc tế Liên Hợp Quốc đương nhiên sẽ ủng hộ các quốc gia phê chuẩn luật mẫu của chính UNCITRAL về Hòa giải thương mại hơn những Nghị định của Chính phủ, nhưng vì hoàn cảnh riêng, Bộ Tư pháp vẫn ban hành Nghị định để có thể có một văn bản pháp luật đầu tiên điều chỉnh hoạt động hòa giải thương mại như khuyến nghị của UNCITRAL. Có thể nói những nguyên tắc cơ bản của Nghị định 22/CP đã kế thừa và tiếp thu được rất nhiều các nguyên tắc căn bản của Luật mẫu của UNCITRAL về Hòa giải thương mại, trong đó có cơ chế về giá trị pháp lý của văn bản kết quả hòa giải thành. Vị trí lịch sử của Nghị định 22/CP đã đặt nền móng đầu tiên và cơ bản để hình thành nên một thị trường hòa giải thương mại ở Việt Nam.



Hiện nay Bộ Tư pháp đang dự định đề nghị Quốc Hội cho phép xây dựng Luật Hòa giải thương mại để tương xứng với Luật Hòa giải, đối thoại tại Tòa án mà Quốc Hội vừa ban hành cho Tòa án tối cao. Như vậy ta có quyền **hy vọng rằng tại thời điểm nào đó nếu Nghị định 22/CP được nâng lên thành luật, khi đó Luật Hòa giải thương mại của Việt Nam sẽ không khác gì Luật mẫu của UNCITRAL về Hòa giải thương mại quốc tế.**

Thi hành kết quả hòa giải thành “trong nước”

Liên quan đến thỏa thuận Hòa giải thành, Tổ biên tập và Ban soạn thảo đã mất rất nhiều thời gian trong việc soạn thảo khoản 4 Điều 3 Nghị định 22/CP để định nghĩa thế nào là thỏa thuận hòa giải thành. Ban soạn thảo đã quyết định không dùng thuật ngữ “thỏa thuận hòa giải thành” mà dùng “kết quả hòa giải thành” để thống nhất thuật ngữ với quy định trong Bộ luật Tố tụng Dân sự, khi các bên yêu cầu công nhận kết quả hòa giải thành tại Tòa án, Thẩm phán đã quen với thuật ngữ này và sẽ xem xét thủ tục một cách dễ dàng. Một trong những thành tựu cơ bản của Nghị định 22/CP là công nhận hai cơ chế **Hòa giải thương mại tổ chức (institutional mediation)** và **Hòa giải thương mại vụ việc (ad-hoc mediation)**. Điều này rất có lợi trong việc giải quyết tranh chấp vì nếu các Bên không giải quyết được toàn bộ tranh chấp thì ít nhất cũng thu hẹp được phạm vi tranh chấp, đặc biệt hữu ích cho những người hành nghề trong lĩnh vực Trọng tài trong việc giới hạn thẩm quyền của các Hội đồng trọng tài khi giải quyết vụ tranh chấp có liên quan đã được giải quyết bằng hòa giải nhưng không hòa giải thành toàn bộ mà chỉ hòa giải thành một phần.

Cơ chế thi hành kết quả hòa giải thành ở Việt Nam được chia thành **ba phương thức** khác nhau.

Phương thức đầu tiên là **cân nhắc kết quả hòa giải thành như một hợp đồng mới**. Theo quy định tại Khoản 1 Điều 15 Nghị định 22/CP thì: *“Khi đạt được kết quả hòa giải thành các bên lập văn bản về kết quả hòa giải thành. Văn bản về kết quả hòa giải thành có hiệu lực thi hành đối với các bên theo quy định của pháp luật dân sự.”* Bản chất của điều khoản này là các nhà soạn thảo muốn giải thích giá trị pháp lý của thỏa thuận hòa giải thành như một hợp đồng mới và liên quan đến việc thực hiện các điều khoản của hợp đồng.

Phương thức thứ hai là **thi hành như quyết định của tòa án theo pháp luật về Tố tụng Dân sự và Luật Thi hành án**. Nếu các bên đã đạt được thỏa thuận mà bên có nghĩa vụ chưa tự nguyện thi hành hoặc vẫn tự nguyện thi hành nhưng cần sự công nhận của Tòa án thì bên được thi hành có quyền nộp đơn ra Tòa án để xin thực hiện theo thủ tục công nhận hòa giải thành ở chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự. Quyết định công nhận kết quả hòa giải thành có giá trị như một bản án chung thẩm có hiệu lực pháp luật của Tòa án, không thể bị kháng cáo nhưng có thể bị xem xét lại theo trình tự giám đốc thẩm, tương tự như phán quyết Trọng tài. Như vậy, kết quả hòa giải thành đã được Tòa án ra quyết định công nhận có giá trị pháp lý rất cao và nếu cần cưỡng chế thi các bên có thể yêu cầu cơ quan thi hành án cưỡng chế quyết định như mọi bản án của Tòa án khác.



Phương thức thứ ba là **thi hành như Phán quyết Trọng tài trong nước theo pháp luật về Trọng tài thương mại và Luật Thi hành án**. Khi các bên không muốn kết quả hòa giải thành chỉ có giá trị pháp lý tương đương như một hợp đồng vì lo ngại một bên vẫn có thể từ chối thực hiện theo thỏa thuận hoặc họ không muốn đem ra công nhận tại Tòa án vì bên có nghĩa vụ thi hành thỏa thuận ở nước ngoài, khi đó các bên có thể đề nghị Hội đồng Trọng tài ra Quyết định công nhận sự thỏa thuận của các bên để thi hành theo Công ước New York 1958 về việc công nhận và thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài.

Kết quả hòa giải thành như quyết định của Tòa án

Liên quan đến việc công nhận kết quả hòa giải thành ngoài Tòa án, quy định tại khoản 1 Điều 417 Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2015 về năng lực ký kết của các bên được xem xét tương tự như năng lực ký kết hợp đồng, phản ánh việc xem xét thỏa thuận hòa giải thành như một hợp đồng. Khoản 2 là một trong những vấn đề được Tòa án đặc biệt quan tâm: **“Các bên tham gia thỏa thuận hòa giải là người có quyền, nghĩa vụ đối với nội dung thỏa thuận hòa giải”**, nói cách khác đối tượng của hợp đồng/thỏa thuận phải là quyền, nghĩa vụ mà các bên tham gia. Trường hợp nội dung thỏa thuận hòa giải thành có nội dung liên quan đến bên thứ ba thì phải được bên thứ ba đồng ý.

Có 2 vấn đề mà khi xem xét ở Chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự 2015 đó là vấn đề liên quan đến người thứ ba và vấn đề liên quan đến nghĩa vụ đối với Nhà nước. Tòa án nhân dân Tối cao rất quan tâm đến những “giao dịch giả tạo”, lo ngại rằng các bên có thể lợi dụng cơ chế hòa giải thương mại để trốn tránh nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước hoặc nghĩa vụ hợp đồng với bên thứ ba. Xuất phát từ tính bảo mật trong quy trình hòa giải và chỉ có các bên liên quan trực tiếp biết về thỏa thuận, một vấn đề cần lưu ý đó là khi một bên thứ ba không được tham gia quá trình hòa giải nhưng kết quả hòa giải có thể ảnh hưởng đến quyền lợi của họ thì Tòa án cần đưa ra một phương án giải quyết.

Nội dung thỏa thuận hòa giải thành của các bên là hoàn toàn tự nguyện, không vi phạm điều cấm của luật để giới hạn phạm vi từ chối công nhận lại, không trái đạo đức xã hội và quan trọng là không nhằm trốn tránh nghĩa vụ với Nhà nước hoặc người thứ ba. Việc soạn thảo khoản 2 và khoản 4 đã tạo nên nhiều cuộc tranh cãi trong Ban soạn thảo và mất nhiều thời gian để đưa ra quyết định cuối cùng. Khoản 3 thì chỉ cần một hoặc cả hai bên có đơn yêu cầu Tòa án công nhận thì Tòa án sẽ thụ lý. Quy định ban đầu được Ban soạn thảo đưa ra là phải được cả hai bên yêu cầu và không có tranh chấp sau khi hòa giải thì Tòa án mới thụ lý đơn. Sau khi tranh luận, Ban soạn thảo đã đề xuất không nên quy định rằng buộc các bên không có tranh chấp và không bắt buộc cả hai bên phải có đơn yêu cầu để đảm bảo quyền lợi của bên được thi hành nghĩa vụ trong trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện theo phương án đã thỏa thuận.



Về thủ tục công nhận kết quả hòa giải thành, đã có những bàn luận lý do thủ tục công nhận thì hành phán quyết Trọng tài ở nước ngoài không phù hợp với loại hình này mà nên lấy mô hình thủ tục đăng ký phán quyết Trọng tài vụ việc để làm mô hình mẫu soạn thảo quy trình này.

Về cơ bản, chúng tôi muốn phấn đấu để xây dựng thủ tục công nhận kết quả hòa giải thành như một thủ tục hành chính tư pháp hơn là một quy trình tố tụng. Thủ tục gồm 5 bước cụ thể:

Các bên **nộp đơn yêu cầu công nhận kết quả hòa giải thành cho Tòa án có thẩm quyền** (Thời hạn: 6 tháng kể từ khi có kết quả hòa giải thành).

Dự thảo ban đầu thời hạn chỉ có 30 ngày tương tự như thời hạn xin hủy phán quyết Trọng tài.

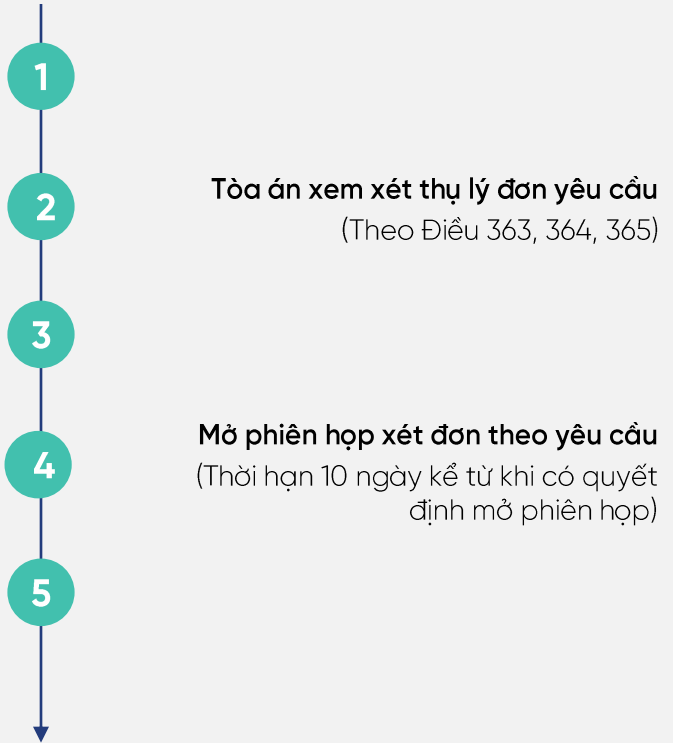
Chuẩn bị xét đơn yêu cầu

(Thời hạn: 15 ngày kể từ ngày thụ lý, kết thúc thời hạn trên thì ra quyết định mở phiên họp xét đơn).

Tòa án ra quyết định **công nhận** hoặc **không công nhận kết quả** hòa giải thành.

Việc không công nhận **không ảnh hưởng** đến nội dung và giá trị pháp lý của kết quả hòa giải thành, tương tự như phán quyết Trọng tài vụ việc. Khi soạn thảo chương 33, Ban soạn thảo đã dựa theo ý tưởng đó, vì thủ tục công nhận kết quả hòa giải thành không phải là thủ tục bắt buộc, tức là các bên có nhu cầu thì Tòa án mới xem xét, còn không thì Tòa án vẫn xem trọng giá trị pháp lý mà nó vốn có.

Nghị định 22/CP có yêu cầu về hình thức của kết quả hòa giải thành phải có **chữ ký của các bên tham gia hòa giải** và **chữ ký của Hòa giải viên**, khác với thỏa thuận đàm phán, thương lượng trực tiếp giữa các bên. Ở các quốc gia khác, không nhất thiết phải có chữ ký của Hòa giải viên trong thỏa thuận hòa giải thành. Tiêu chuẩn Hòa giải viên tương tự với tiêu chuẩn Trọng tài viên trong Luật Trọng tài thương mại 2010. Trong chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự 2015, hình thức Kết quả Hòa giải thành và tiêu chuẩn hòa giải viên không phải là điều kiện công nhận kết quả hòa giải thành.



Trong Công ước Singapore về hòa giải có quy định một trong những căn cứ từ chối công nhận kết quả hòa giải thành là: **"Hòa giải viên vi phạm nghiêm trọng chuẩn mực áp dụng đối với Hòa giải viên hoặc đối với thủ tục hòa giải mà bên yêu cầu sẽ không tham gia thỏa thuận hòa giải nếu không có vi phạm đó"**. Hòa giải khác với Trọng tài ở chỗ, trong Trọng tài vấn đề quy trình tố tụng được quan tâm rất nhiều, nhưng trong Hòa giải vấn đề kết quả hòa giải mới là vấn đề được ưu tiên. Đối với Công ước Hòa giải Singapore, chuẩn mực nghề nghiệp của Hòa giải viên hoặc thủ tục hòa giải bị vi phạm nghiêm trọng đến kết quả vẫn là căn cứ dẫn đến kết quả hòa giải thành bị từ chối công nhận.



Kết quả hòa giải thành như phán quyết trọng tài

Về căn cứ pháp lý, cơ chế liên thông Trọng tài – Hòa giải quy định ở Điều 9 (Thương lượng, hòa giải trong Tố tụng Trọng tài) và Điều 58 (Hòa giải, công nhận hòa giải thành) của Luật Trọng tài thương mại năm 2010. Ở Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) có dịch vụ Trọng tài của VIAC và cả dịch vụ Hòa giải của VMC. Trên thế giới, mô hình liên thông giữa Trọng tài – Hòa giải của Trung tâm trọng tài quốc tế Singapore (SIAC) và Trung tâm hòa giải quốc tế Singapore (SIMC) Arb-Med-Arb rất được biết đến. Trong trường hợp này, ta có thể tận dụng khuôn khổ pháp lý hiện có để công nhận thủ tục kết quả hòa giải thành theo Điều 58 Luật trọng tài thương mại.

Phải nói thêm rằng, việc một Hội đồng trọng tài cụ thể có công nhận kết quả hòa giải thành hay không không phải là nghĩa vụ pháp lý bắt buộc, vì theo Điều 58 Luật Trọng tài thương mại, chỉ khi có yêu cầu của các bên tranh chấp thì Hội đồng trọng tài phải trực tiếp tiến hành hòa giải và như vậy họ mới ra quyết định công nhận việc hòa giải đó. Các bên lưu ý chọn Trọng tài viên ủng hộ hòa giải thì có thể họ sẽ linh động để xem xét và nếu các bên chọn một quy trình hòa giải khác trong thời gian chờ tiến hành tố tụng trọng tài thì Hội đồng trọng tài có thể ủng hộ hoạt động hòa giải đó. Tuy nhiên đó không phải là nghĩa vụ pháp lý của Hội đồng trọng tài.

Cơ chế thi hành kết quả hòa giải thành “nước ngoài” tại Việt Nam



Việt Nam chưa gia nhập bất kỳ Công ước Quốc tế nào về công nhận kết quả hòa giải thành tiến hành bởi trung tâm hòa giải ở nước ngoài. Chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự chỉ áp dụng đối với các tổ chức, cá nhân có thẩm quyền hòa giải theo pháp luật Việt Nam. Việt Nam không chỉ có hòa giải theo Nghị định 22/CP mà còn có hòa giải trong tố tụng trọng tài theo Luật Trọng tài thương mại 2010, hòa giải trong tố tụng dân sự theo Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2015, hòa giải đối thoại trước khi Tòa án chính thức thụ lý theo Luật hòa giải, đối thoại mới được ban hành của Quốc hội, Luật hòa giải cơ sở, vv. Chỉ những tổ chức, cá nhân được luật pháp Việt Nam quy định có thẩm quyền hòa giải thì Tòa án mới xem xét chứ không phải mọi thỏa thuận hòa giải ký bởi bất kì tổ chức hòa giải nào ở nước ngoài Tòa án cũng thụ lý.

Về khả năng thi hành kết quả hòa giải thành ở nước ngoài, các bên có một số lựa chọn như: Tự nguyện thi hành như một hợp đồng; Thi hành theo cơ chế liên thông giữa Trọng tài – Hòa giải; Thực hiện theo cơ chế một bản án của Tòa án nước ngoài. Ví dụ, nếu Tòa án của một nước ghi nhận kết quả hòa giải thành có hiệu lực như một bản án theo Chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự Việt Nam thì có thể đề nghị Tòa án Việt Nam công nhận theo Hiệp định tương trợ tư pháp song phương; Cuối cùng là cơ chế hoàn toàn mới bắt đầu xuất hiện ở châu Á là cơ chế liên kết giữa Trung tâm Hòa giải và Trung tâm Trọng tài của các quốc gia khác nhau.

Ví dụ Trung tâm Hòa giải Quốc tế Singapore (SIMC) đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Ủy ban Trọng tài Bắc Kinh (BAC) và Trung tâm Trọng tài Quốc tế Bắc Kinh (BIAC); hoặc Trung tâm Hòa giải Quốc tế Singapore (SIMC) ký thỏa thuận hợp tác với Tòa Trọng tài Quốc tế Shenzen (SCIA) của Trung quốc. Ví dụ như SIAC đã hòa giải thành một vụ tranh chấp xuyên biên giới và đã thỏa thuận với một tổ chức trọng tài ở Trung Quốc như BAC hoặc SCIA để công nhận thỏa thuận hòa giải của SIMC để chuyển nó thành một phán quyết trọng tài của Trung Quốc. Đây là một điều rất thú vị mà các Trung tâm Trọng tài và Hòa giải tại Việt Nam nên cân nhắc, nếu không kết hợp với các tổ chức ở nước ngoài thì ít nhất các tổ chức Trọng tài và Hòa giải trong nước có thể liên kết với nhau để cùng thúc đẩy sự phát triển của thị trường Trọng tài và Hòa giải trong nước.

Việc thực thi kết quả hòa giải thành “nước ngoài” tại Việt Nam cũng đi kèm nhiều rủi ro. Phán quyết Trọng tài ghi nhận thỏa thuận hòa giải thành một phần có được Tòa án Việt Nam xem xét và công nhận hay không vẫn là một vấn đề gặp nhiều tranh cãi. Hiện nay trên thực tế chưa có vụ việc nào tương tự để biết được đường lối xét xử của Tòa án như thế nào.

Theo như thủ tục công nhận phán quyết Trọng tài nước ngoài ở Việt Nam, Tòa án Việt Nam chỉ công nhận và cho thi hành phán quyết Trọng tài chung thẩm, cuối cùng và giải quyết toàn bộ tranh chấp. Hơn nữa, căn cứ từ chối công nhận có thể xuất phát từ nhiều nguyên nhân như: quy trình tố tụng không hợp thức; thủ tục giải quyết tranh chấp không phù hợp; vi phạm nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam.



Khuyến nghị

Nếu kết quả hòa giải thành cần được thi hành ở Việt Nam hay tài sản để thực hiện các nghĩa vụ trong thỏa thuận hòa giải thành ở Việt Nam thì các bên nên tiến hành hòa giải tại Việt Nam, với sự hỗ trợ của các tổ chức hòa giải thương mại tại Việt Nam để không vướng phải những bất cập và rủi ro trong việc yêu cầu công nhận và cho thi hành kết quả hòa giải thành. Nếu kết quả hòa giải thành cần được thi hành ở nước ngoài, các Bên cần cẩn thận khi cân nhắc việc nộp đơn ra Tòa xin công nhận kết quả hòa giải theo Chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự 2015. Vì nếu Tòa án công nhận thì Bên yêu cầu vẫn phải tiếp tục cầm bản án của Tòa án đó đến nước xin thi hành để xin cưỡng chế thi hành, điều đó là rất khó khăn trong tình hình Việt Nam có rất ít hiệp định tương trợ tư pháp song phương với các nước trên thế giới.

Trong trường hợp này, cơ chế liên thông Arb-Med-Arb (Trọng tài - Hòa giải - Trọng tài) của VIAC – VMC có thể hữu ích vì phán quyết Trọng tài của VIAC được công nhận thi hành bởi 164 quốc gia thành viên còn lại theo Công ước New York 1958. Các trung tâm Trọng tài và Hòa giải Việt Nam cần chủ động xúc tiến hợp tác với các đối tác quốc tế như Singapore, Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc (Hong Kong) & Đài Loan vì đây là 5 đối tác kinh tế nước ngoài lớn nhất của Việt Nam trong thời gian qua. Tiến sĩ Francis Law của Trung tâm Hòa giải Hong Kong đã từng đề xuất hợp tác với VIAC và VMC để thực hiện cơ chế hợp tác song phương giống như SIMC hiện nay đang thực hiện./.



Vai trò của Hòa giải viên trong hòa giải thương mại



LS. Đặng Việt Anh

Giám đốc Công ty Luật ANHISA,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC

Lời mở đầu

Hiện nay tại Việt Nam, nghề Hòa giải viên chưa được phổ biến, tuy nhiên trên thế giới nghề Hòa giải viên đã có nhiều năm phát triển và hình thành. Tại nhiều thẩm quyền tài phán phát triển như Anh, Hồng Kong, Singapore, nhiều tòa án khi thụ lý một đơn kiện sẽ luôn yêu cầu các bên nỗ lực tiến hành hòa giải tại một trung tâm hòa giải tư, độc lập với tòa án để đảm bảo tính khách quan của Hòa giải viên cũng như tính bảo mật của toàn bộ quy trình hòa giải trước khi xem xét tiến hành thụ lý đơn kiện.

Thông thường, để trở thành một Hòa giải viên chuyên nghiệp, một người Hòa giải viên cần đáp ứng được một số yêu cầu về chuyên môn, về bộ kỹ năng mềm, về đạo đức và thậm chí là về độ tuổi. Tùy thuộc vào quá trình tích lũy của mỗi cá nhân nhưng độ tuổi từ sau 35 hoặc 40 tuổi được xem là phù hợp để bạn có thể trở thành một Hòa giải viên chuyên nghiệp. Ở độ tuổi này, Hòa giải viên mới đủ sự chín chắn, hiểu biết cũng như kinh nghiệm và những kỹ năng trong việc thuyết phục và điều phối các bên trong tranh chấp những quy trình hòa giải.

Riêng ở Việt Nam, theo số liệu thống kê, có khoảng 60 -70% các vụ tranh chấp có thể được giải quyết bằng hòa giải, nhất là ở những giai đoạn đầu tiên của tranh chấp. Do vậy, chúng ta có quyền hy vọng rằng trong một tương lai gần, hòa giải sẽ trở thành một xu thế mới trong các phương thức giải quyết tranh chấp thay thế (ADR). Hệ thống tòa án của Việt Nam cũng đã kịp thời nắm bắt xu hướng này trong việc thí điểm quy trình hòa giải tại tòa án ở năm tỉnh từ năm 2018 cho tới sự ra đời của Luật Hòa giải, đối thoại tại Tòa án năm 2020.



Nếu như Việt Nam có thể cân nhắc để sớm gia nhập Công ước về Thỏa thuận giải quyết tranh chấp quốc tế thông qua hòa giải ("Công ước Singapore" năm 2018), thì chúng tôi tin rằng các quy định trong nước về hòa giải thương mại và các quy phạm pháp lý có liên quan sẽ sớm được cải thiện để bắt kịp với xu thế chung của toàn thế giới và chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam dưới con mắt của các nhà đầu tư cả trong và ngoài nước sẽ có những bước tăng ngoạn mục. Với những niềm vui và kết quả đã thu được trong 5 năm vừa qua, tôi hoàn toàn tin tưởng và đặt trọn niềm tin của mình vào sự phát triển mạnh mẽ của đội ngũ Hòa giải viên cùng với sự lớn mạnh của các Trung tâm hòa giải chuyên nghiệp như VMC đã và đang góp phần tạo ra một thị trường chuyên nghiệp nơi các Hòa giải viên có thể thỏa sức phát huy sức sáng tạo trong một cơ chế giải quyết tranh chấp thực sự thân thiện và có tính linh hoạt rất cao so với hai phương thức giải quyết tranh chấp "truyền thống" xưa nay là tòa án và trọng tài

Vai trò của Hòa giải viên

Khác với vai trò của các thẩm phán hay trọng tài viên, vai trò của các Hòa giải viên là sử dụng kinh nghiệm và bộ kỹ năng mềm chuyên dành cho các Hòa giải viên để hỗ trợ tối đa các bên trong quy trình hòa giải để đạt được những bước tiến trong quá trình giải quyết tranh chấp. Bên cạnh một quy trình chuẩn mực gồm 05 bước theo khuyến nghị của CEDR, các Hòa giải viên hoàn toàn được quyền chủ động, linh hoạt và sáng tạo trong việc triển khai các bộ kỹ năng mềm cũng như trong việc uốn chuyển thay đổi hoặc chuyển qua các bước của một quy trình hòa giải.

Hòa giải viên mang trọng trách đảm bảo chung cho quá trình hòa giải diễn ra suôn sẻ, cũng như đảm bảo các bên bước vào hòa giải trong tâm thế thoải mái để sẵn sàng chia sẻ những câu chuyện mà họ sẽ không bao giờ nêu tại các phiên xét xử, những phần chìm của tảng băng đã cản trở các bên tìm ra một giải pháp cho toàn bộ các tranh chấp cũng như quản lý toàn bộ quy trình hòa giải một cách nhịp nhàng và hiệu quả. Một Hòa giải viên giỏi là một người có kỹ năng trong việc tạo dựng các mối quan hệ, tổ chức quy trình nhịp nhàng và nắm bắt được nội dung chính của tranh chấp, đồng thời tạo nên một môi trường thân thiện cho hòa giải, xóa bỏ được những e ngại, hiềm khích giữa các bên, xây dựng và duy trì quan hệ tốt và bình đẳng, khách quan với tất cả các bên tham gia cũng như hoàn thành trọng trách của mình về quản lý tốt quy trình hòa giải.

Trong quá trình hòa giải, **một trong những thách thức đặt ra cho Hòa giải viên chính là sự khác biệt về văn hóa giữa các bên tham gia hòa giải.** Nếu Hòa giải viên không có những sự chuẩn bị kỹ lưỡng và một chiến lược chi tiết để hòa giải những sự khác biệt này, thì chính các sự khác biệt này sẽ cản trở các quy trình hòa giải hoặc thậm chí gây đổ vỡ và thất bại cho các phiên hòa giải.

Sự khác biệt ở văn hóa giữa các bên được thể hiện ở nhiều khía cạnh. Ví dụ dễ thấy nhất là vai trò của người đại diện theo ủy quyền hết sức hạn chế. Như chúng ta đều biết, mô hình quản trị của phần đông các công ty Việt Nam hiện vẫn mang tính gia đình trị. Điều này đúng không chỉ tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chiếm hơn 90% tổng số các doanh nghiệp) mà ngay cả với nhiều tập đoàn tư nhân lớn của Việt Nam.



Người đứng đầu các doanh nghiệp Việt Nam thường có sự phân quyền rất hạn chế đối với những người đại diện tham gia hòa giải. Tôi đã từng chủ trì và chứng kiến rất nhiều buổi hòa giải mà người có quyền quyết định của phía công ty Việt Nam không trực tiếp đại diện cho công ty của mình để tham gia phiên hòa giải. Họ thường cử một lãnh đạo cấp trung tham gia hòa giải với những thẩm quyền rất hạn chế. Do vậy, trong quá trình hòa giải, đại diện theo ủy quyền của đơn vị Việt Nam thường xuyên và liên tục phải xin tạm dừng để gọi điện và xin ý kiến và chỉ thị của người đưa ra quyết định, điều này gây nên nhiều khó khăn và cản trở cho quá trình hòa giải.

Ngoài ra, có không ít các đơn vị tìm tới hòa giải với tâm lý lo ngại vị thế của mình sẽ bị suy yếu trong quá trình hòa giải, bị mất thể diện khi là người đề xuất hòa giải hoặc thiếu chiến lược rõ ràng và dễ bị lệch hướng khi cố gắng mặc cả những khiếu nại nhỏ mà không nhìn vào bức tranh toàn cảnh. Để từ đó vụ việc rơi vào bế tắc khi một bên nhận ra mình đã nhân nhượng quá nhiều và phía bên kia thì tham lam, đòi hỏi mọi điều, kể cả những điều nhỏ nhặt. Thêm vào đó, những khoảng cách về địa lý, sự khác biệt về múi giờ, sự điều phối quy trình chưa thực sự nhịp nhàng, chưa chuẩn bị tài liệu đầy đủ, hoặc các bên còn những tâm lý chưa thoải mái và e dè trong các buổi gặp và trao đổi với Hòa giải viên cũng là những khác biệt mà Hòa giải viên cần phải rất lưu ý và tự rút kinh nghiệm để đảm bảo cho quá trình hòa giải được diễn ra thuận lợi.



Khai thác phần chìm của tảng băng tranh chấp

Xét về quy trình hòa giải, Hòa giải viên có trách nhiệm xác định tính chất của vụ việc hòa giải, ví dụ như liệu tất cả các yếu tố của quy trình có được sử dụng cho một vụ việc cụ thể hay không, và nếu có, thì sử dụng theo thứ tự như thế nào, thời điểm nào nên thực hiện chuyển đổi linh hoạt giữa từng quy trình hay cần có sự tham gia của những chủ thể nào để có thể hỗ trợ tối đa cho các quy trình hòa giải.

Khi tham gia vào buổi hòa giải có sự tham gia của nhiều bên đang tranh chấp, chính các bên tranh chấp cũng có tác động tới những quy trình hòa giải mà thường các Hòa giải viên sẽ chịu trách nhiệm và ngược lại, Hòa giải viên cũng góp phần thúc đẩy các bên tham gia tích cực vào các cuộc thảo luận, các buổi gặp riêng và khai thác được tối đa các điểm mạnh của quy trình hòa giải.

Đôi khi các bên đưa ra các vấn đề phát sinh mới, không hoàn toàn là vấn đề pháp lý hay là vấn đề trong vụ việc hiện tại mà lại là những vấn đề từ tranh chấp trong quá khứ hoặc tranh chấp liên quan đến bên thứ ba. Trong trường hợp này, Hòa giải viên cần sử dụng kỹ năng để đi sâu tìm hiểu những phần chìm của tảng băng có thể đã được hình thành từ những chất chứa giữa các bên trong quá khứ cũng như xem xét khách quan các đề xuất của các bên. Trong nhiều tình huống, do các bên chỉ đứng ở vị trí của mình hoặc xem xét vấn đề ở một khía cạnh nhất định mà có những thành kiến với phía bên kia hoặc đưa ra những đề xuất chỉ hoàn toàn dựa trên lợi ích của bên mình.



Trong vai trò của mình, Hòa giải viên sẽ khéo léo tận dụng các ưu điểm và lợi thế của các quy trình hòa giải để làm cho các bên có cái nhìn khách quan, toàn diện hơn về vụ việc đứng trên góc độ của tất cả các bên tham gia tranh chấp.

Nếu khéo léo tận dụng và phối hợp nhuần nhuyễn các bước trong quy trình hòa giải và sử dụng bộ kỹ năng mềm đã được đào tạo và tích lũy trong quá trình hành nghề, Hòa giải viên hoàn toàn có cơ hội để khuyến khích và thúc đẩy các bên cùng hợp sức để đẩy bánh xe hòa giải quay về cùng một hướng đồng thời sử dụng năng lượng mới khai thác được từ chính những phần chìm của tảng băng tranh chấp để tạo ra động lực mạnh mẽ cho toàn bộ quy trình hòa giải cùng tiến về đích trong thời gian nhanh nhất.

Khi các bên đã tiệm cận tới một thỏa thuận chung, Hòa giải viên vẫn cần giữ được sự bình tĩnh trong giai đoạn cuối cùng của quy trình hòa giải để điều phối nhịp nhàng giữa các bên. Một trong những vấn đề cơ bản mà nhiều Hòa giải viên trẻ có thể bị sót là vấn đề thẩm quyền của các bên tham gia phiên hòa giải. Vì vậy đã có những thỏa thuận hòa giải sau khi ký kết thì lại bị các bên tuyên bố không công nhận với lý do rất thường được viện dẫn trước các cơ quan xét xử của Việt Nam là người đại diện theo pháp luật chưa có ủy quyền tới công việc, hạn mức này và người đại diện tham gia hòa giải đã vượt quá thẩm quyền khi tự ý quyết định một vấn đề cụ thể.



Vì vậy, tại giai đoạn này, các Hòa giải viên cần giữ được sự bình tĩnh và kiểm tra lại một lượt để đảm bảo mọi quy trình đã được tiến hành đầy đủ và hợp lệ, mọi ý kiến của các bên đều đã được ghi nhận, những giải pháp đề ra là thực sự khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật cho tới những vấn đề về thủ tục như người đại diện tham gia ký thỏa thuận hòa giải có đủ thẩm quyền, v.v., trước khi chính thức tuyên bố rằng phiên hòa giải đã thành công tốt đẹp.

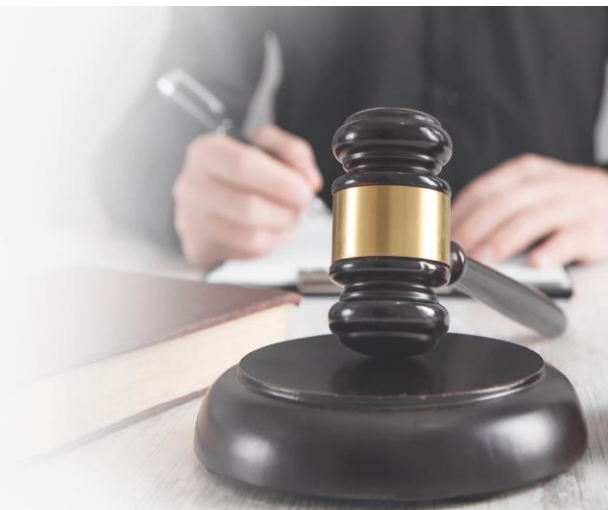
Tính linh hoạt và không thiên vị



Trong phương thức hòa giải, sự linh hoạt của Hòa giải viên sẽ là một ưu điểm rất lớn để hòa giải thành một vụ việc. Một ưu điểm đặc biệt mà nhiều phương thức giải quyết tranh chấp khác được tiến hành tại tòa án hay trọng tài đều không có được chính là việc Hòa giải viên được quyền tiếp xúc và gặp gỡ riêng với từng bên. Trong Trọng tài, nếu Trọng tài viên gặp riêng từng bên thì sẽ ảnh hưởng đến các nguyên tắc của Trọng tài về tính khách quan, vô tư. Đối với hòa giải, trong phiên hòa giải chính thức, ngoài phòng họp chung để các bên và Hòa giải viên cùng trao đổi, còn có những phòng riêng để Hòa giải viên gặp riêng trao đổi, lắng nghe câu chuyện của từng bên vì chỉ trong không gian riêng như vậy các bên mới thoải mái chia sẻ với Hòa giải viên những trở ngại của mình. Hòa giải viên cũng có thể gặp riêng từng bên trước khi tiến hành tổ chức các phiên hòa giải giữa các bên.

Có một điều cần lưu ý, một Hòa giải viên có kinh nghiệm phải chịu trách nhiệm bảo đảm một quy trình hòa giải công bằng, khách quan và không thiên vị. Nếu chỉ cần một bên cảm thấy mình có thể gặp bất lợi hơn hay Hòa giải viên có vẻ ưu tiên bên kia hơn thì sẽ rất khó để Hòa giải viên có cơ hội khai thác được những phần chìm của tảng băng tranh chấp. Kinh nghiệm thực tế cho thấy, khi đó cơ hội hòa giải của tất cả các bên sẽ giảm đi rõ rệt và thậm chí một bên còn tìm cách nhanh chóng kết thúc quy trình hòa giải hoặc tuyên bố không muốn tiếp tục quy trình hòa giải để chuyển qua một giai đoạn kế tiếp. Hòa giải viên cần rất linh hoạt và sáng tạo trong việc quản lý quy trình hòa giải của toàn bộ quá trình để có cơ hội được thảo luận các vấn đề với từng bên và đưa ra những phân tích khách quan để giúp cho từng bên hiểu được rõ hơn điểm mạnh và điểm yếu trong lập trường của họ. Từ đó, các bên sẽ thấy được rằng Hòa giải viên không phán xét họ hay "thiên vị bên kia" mà chỉ đang tận tâm và nỗ lực hỗ trợ một cách công bằng cho tất cả các bên.

Thực tế là, trong quá trình tiến hành hòa giải, có thể nảy sinh một hoặc nhiều vấn đề mới, có thể bắt nguồn từ những thay đổi của pháp luật, do sự thiếu tài liệu, thông tin, do yêu cầu từ một bên thứ ba. Những vấn đề này có thể phát sinh từ chính những đề xuất, giải pháp cụ thể của các bên hoặc xuất phát từ văn hóa làm việc chưa được hợp lý của một bên. Trong trường hợp này, Hòa giải viên cần thúc đẩy các bên đưa ra những đề xuất, giải pháp linh hoạt và mang tính thiện chí để thúc đẩy khả năng hòa giải thành công cao hơn.



Kiểm soát cảm xúc

Ngoài việc tự kiểm soát cảm xúc của bản thân, Hòa giải viên cũng cần khéo léo tạo cơ hội để các bên thoải mái nhất trong việc bày tỏ quan điểm và kể câu chuyện của họ về những gì đã xảy ra với họ và với cả phía bên kia. Sự giải tỏa cảm xúc của mỗi bên có ý nghĩa thiết yếu đối với việc liệu bên đó có thể dứt ra khỏi quá khứ, nhìn rõ hơn vào bản chất của vụ tranh chấp từ góc nhìn của phía bên kia tăng bằng và tìm được một giải pháp cùng có lợi cho tất cả các bên không chỉ trong hiện tại mà còn hướng tới một tương lai chung. Một Hòa giải viên có kinh nghiệm sẽ cho phép sự giải tỏa này diễn ra ở mức độ vừa đủ và hiệu quả mà không trở nên phản tác dụng. Những bức xúc hay hằn học của một bên nên được giải bày trong những buổi họp riêng với Hòa giải viên để tránh những phản ứng từ phía bên kia.

Trong một số trường hợp đặc biệt, khi tham gia vào một tranh chấp giao dịch xuyên quốc gia phức tạp với sự tham gia của hơn ba bên, việc kiểm soát cảm xúc của các bên và cân bằng các yếu tố về quy trình, thời gian thực sự là một thách thức không nhỏ đối với Hòa giải viên các bên có thể tới từ những nền văn hóa rất khác biệt chưa kể tới những khác biệt, rào cản về ngôn ngữ, chênh lệch múi giờ, những hiểu lầm trong quá khứ, v.v. Nếu Hòa giải viên không có đủ bản lĩnh và kinh nghiệm thì khả năng các bên sẽ không tôn trọng lẫn nhau và thậm chí các phiên họp chung có thể biến thành những buổi tranh cãi mang lại một bầu không khí "độc hại" cho toàn bộ tiến trình hòa giải và dẫn tới những thất bại cho buổi hòa giải.

Ngay khi phát hiện các bên có dấu hiệu căng thẳng, Hòa giải viên nên sử dụng các quy trình của một phiên hòa giải, ví dụ như tách riêng các bên vào các buổi họp riêng, để xuất một bên nên suy nghĩ thêm về một giải pháp mà cùng trao đổi về một vài điểm mà cả hai bên đã đồng thuận để hướng các bên tới những tranh chấp tích cực. Trong một số tình huống, các kỹ năng mềm trong giáo trình của CEDR như "sức mạnh của sự yên lặng", "chuyển ngữ, v.v." cũng tỏ ra rất hiệu quả trong việc đưa các bên quay trở lại những vấn đề cốt lõi của tranh chấp để cùng tìm ra một giải pháp thay vì để cho những cái đầu nóng hướng các bên vào những tranh chấp không có hồi kết về những vấn đề tiểu tiết và làm thất bại toàn bộ quy trình hòa giải.

Tính chất phi tố tụng của quy trình hòa giải có thể giúp các đương sự không chuyên nghiệp về giải quyết tranh chấp dễ dàng cảm thấy thoải mái. Sự tin cậy là yêu cầu then chốt để thực hiện một quy trình hòa giải. Những người chưa quen với hòa giải có thể cảm thấy bất an khi đối thoại với Hòa giải viên vào đầu buổi hòa giải, họ có thể đưa ra dấu hiệu về cảm xúc hoặc thậm chí giữ kín suy nghĩ của họ đối với những vấn đề liên quan. Hoặc khi thấy Hòa giải viên rời đi và nói chuyện với đối phương, những người mà cả luật sư và thân chủ đều đang có tranh cãi gay gắt trong một thời gian dài, họ có thể nảy sinh những cảm xúc tiêu cực. Một Hòa giải viên giỏi cần phải tạo được niềm tin với từng bên thông qua việc bí mật xử lý những vấn đề này, và cần thể hiện sự khôn khéo của mình trong việc trấn an các bên và luật sư một cách nhẹ nhàng và thận trọng vào đầu buổi hòa giải, cũng như tìm cách tạo được niềm tin tuyệt đối của họ về quy trình hòa giải đang được tiến hành.



Người huấn luyện và tháo gỡ khúc mắc



Trong suốt quá trình hòa giải, Hòa giải viên cũng đóng vai trò như một huấn luyện viên cho các bên và cố vấn của họ, giúp họ tham gia một cách đầy đủ và hiệu quả nhất có thể, nhưng luôn bảo đảm nghiêm ngặt tính trung lập và bảo mật. Ngoài ra, Hòa giải viên cần nỗ lực để thực sự trở thành “bạn” của các bên để có cơ hội được lắng nghe và thấu hiểu những tâm tư, nguyện vọng của các bên và từ đó có thể đưa ra chiến lược phù hợp cho toàn bộ quy trình hòa giải.

Tuy nhiên, nếu chỉ lắng nghe và tạo sự tin nhiệm của các bên thì vẫn là chưa đủ vì rất nhiều tình huống vụ việc vẫn bị rơi vào bế tắc do một hoặc cả tất cả các bên không muốn là người đầu tiên rời khỏi khu vực an toàn và mặc dù đã được khuyến khích và động viên, họ vẫn không muốn chủ động đưa ra một đề xuất tốt hơn cho phía bên kia do lo ngại mình có thể bị thiệt thòi với đề xuất này. Trong tình huống đó, các Hòa giải viên cũng nên vận dụng khéo léo kỹ năng “thử thách các bên” để đẩy họ chủ động bán xe hòa giải vượt qua khỏi những nút nghẽn.

Các Hòa giải viên có kinh nghiệm thậm chí rất thường xuyên kích thích sự tranh luận và phân tích các vấn đề và giải pháp từ mỗi bên để từ đó đưa ra những gợi ý về thứ tự các vấn đề nên được thảo luận với phía bên kia. Trong một số tình huống, đặc biệt ngay tại những buổi họp chung, Hòa giải viên có thể đưa ra những câu hỏi thử thách các bên như: “theo lịch trình đã thông báo, nếu đến 4 giờ chiều nay mà các bên không ra được kết quả nào thì Hòa giải viên sẽ buộc phải chấm dứt phiên hòa giải và đưa vụ việc ra xử lý tại trọng tài theo điều khoản Med-Arb để giải quyết tiếp”. Khi cùng bị thử thách, các bên có thể sẽ buộc phải nhân nhượng lẫn nhau và bỏ qua những vướng mắc hiện nay để cùng tiến tới một kết quả chung nhằm tránh việc phải đưa vụ việc ra một cơ quan tài phán.

Trong vị trí là một người nhạc trưởng điều khiển toàn bộ quy trình, Hòa giải viên cũng cần lưu ý là bên cạnh việc khơi thác những phần chìm của tảng băng hay khuyến khích để các bên cùng tham gia tích cực vào quy trình hòa giải, thể diện của các bên phải luôn được bảo vệ và giữ gìn. Các bên tranh chấp trong tương lai có thể còn gặp lại nhau và tiếp tục thực hiện giao dịch khác, do vậy nếu Hòa giải viên không linh hoạt, không khôn khéo thì các bên có thể khó đạt được kết quả tốt hoặc hy vọng về những câu chuyện làm ăn trong tương lai.

Ở một số nước khác, Tòa án có một cơ chế mà ở Việt Nam chưa có, đó là Pre-Action Protocol (PAP). Cơ chế PAP là khi các bên có tranh chấp và kiện ra Tòa mà chưa qua hòa giải thì Tòa án cho các bên thời gian 2 tháng để hòa giải, sau khi hòa giải không thành mới quay lại Tòa. Sẽ có 2 trường hợp xảy ra: nếu các bên chứng minh được đã cố gắng, có thiện chí nỗ lực hòa giải thì sẽ không có vấn đề gì, nhưng nếu một bên có bất kỳ một chứng cứ gì chứng minh rằng bên kia đã không có thiện chí hòa giải, Tòa án có quyền áp đặt một mức phạt còn cao hơn cả số tiền mà bên không có thiện chí hòa giải có thể nhận được khi thắng kiện. Do đó, hòa giải đã trở thành một phần quen thuộc trong quá trình giải quyết tranh chấp với rất nhiều doanh nghiệp tại các nước phát triển.



Kết luận

Hòa giải là xu thế mới cho giải quyết tranh chấp quốc tế tại Việt Nam và cả trên thế giới. Hòa giải có tính linh hoạt, mềm mỏng, lại mang tính hiệu quả cao, giúp các bên có thể vừa giải quyết được các vấn đề, khúc mắc, vừa đảm bảo không làm căng thẳng hay tổn hại mối quan hệ với các bên tranh chấp. Để hòa giải có thể đem lại những lợi ích ưu việt như vậy, cần có những Hòa giải viên tận tâm với công việc cũng như có trình độ và kinh nghiệm dày dặn. Do đó, nghề Hòa giải viên nên được chú trọng và đào tạo bài bản hơn để phát triển một phương thức giải quyết tranh chấp linh hoạt, hiệu quả và tiết kiệm chi phí cho các bên cũng như đảm bảo sự phát triển bền vững cho khối doanh nghiệp – kinh doanh về mặt lâu dài.

Với những triển vọng như vậy, hy vọng rằng trong tương lai nghề Hòa giải viên nói riêng và phương thức hòa giải nói chung tại Việt Nam sẽ có cơ hội phát triển mạnh mẽ và giúp nâng cao hiệu suất giải quyết tranh chấp tại Việt Nam, giúp cho chỉ số về môi trường kinh doanh và đầu tư tại Việt Nam ngày càng được cải thiện.

Hòa giải trong tranh chấp xây dựng



Hòa giải viên

Đỗ Trọng Hải

Luật sư điều hành - Công ty Luật TNHH Bizlink,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt
Nam (VIAC), Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải
Việt Nam (VMC)

Các nguyên nhân dẫn đến tranh chấp trong lĩnh vực xây dựng

Các tranh chấp xây dựng rất đa dạng và phong phú. Với hơn 25 năm kinh nghiệm tham gia giải quyết tranh chấp tại Trọng tài và Tòa án, tác giả nhận thấy các tranh chấp xây dựng chủ yếu tập trung ở 5 nhóm nguyên nhân chính:

1. Vi phạm nghĩa vụ thanh toán – trong nhóm nguyên nhân này gồm **4 nguyên nhân chính**: (1) Các thỏa thuận, điều khoản về thanh toán không rõ ràng; (2) Chủ đầu tư cố tình chây ì hoặc lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán; (3) Nhà thầu phụ không nhận được thanh toán từ Nhà thầu chính vì điều khoản thanh toán giáp lưng (back to back); (4) Các bên không lưu giữ sổ sách, hồ sơ thanh toán không đầy đủ, nội dung các cuộc họp không được ghi chép.

3. Chất lượng và khối lượng công việc – trong nhóm này có **4 nguyên nhân chính**: (1) Nhà thầu chính và/hoặc Nhà thầu phụ không đủ năng lực, kinh nghiệm: rất nhiều trường hợp Nhà thầu khi thi công triển khai công trình đã không tuân thủ theo các tiêu chuẩn kỹ thuật dẫn đến việc trì hoãn triển khai dự án, phát sinh nhiều sự cố kèm theo; (2) Nhà thầu không thi công đúng bản vẽ thiết kế, thực hiện không đúng theo hợp đồng; (3) Nhà thầu phát sinh khối lượng công việc bổ sung: trong trường hợp các Bên không thỏa thuận hoặc phát sinh nhiều tình huống phải xử lý kịp thời và không đủ thời gian để các Bên thỏa thuận giải quyết cũng là vấn đề dễ phát sinh tranh chấp; (4) Các nguyên nhân khác: thiên tai, dịch họa, các sự kiện khách quan khác làm ảnh hưởng chất lượng công trình.

2. Chậm trễ và gia hạn thi công công trình – trong nhóm này có **5 nguyên nhân chính**: (1) Chậm trễ của một hoặc một số gói thầu/hợp đồng khác có liên quan trong dự án xây dựng: các dự án xây dựng lớn thường có nhiều Nhà thầu tham gia tại các công đoạn khác nhau. Nếu một Nhà thầu chậm trễ trong việc thực hiện công việc sẽ kéo theo sự chậm trễ của các Nhà thầu khác; (2) Chủ đầu tư và các Nhà thầu trong dự án không phối hợp, hợp tác: tình trạng này thường xảy ra đối với các dự án có nhiều hạng mục, ví dụ như xây thô, kỹ thuật, nền móng,... trong khi không có Nhà thầu "trưởng" được Chủ đầu tư chỉ định; (3) Có sự can thiệp hoặc không thực hiện đúng thủ tục của cơ quan chính quyền: ví dụ một Nhà thầu vi phạm nghĩa vụ và bị cơ quan Nhà nước điều tra sẽ làm đình chỉ hoặc chậm trễ việc thi công gói thầu; (4) Xảy ra tình huống bất khả kháng: một số dự án hiện nay vì lý do dịch bệnh như Covid hoặc mưa gió bão bùng mà bị chậm trễ tiến độ. Hiện nay vẫn có rất nhiều quan điểm tranh cãi xung quanh việc cho rằng Covid có phải là sự kiện bất khả kháng không; (5) Chủ đầu tư vi phạm các quy định của hợp đồng: chậm bàn giao mặt bằng, chậm trễ xác nhận/chấp thuận, v.v.

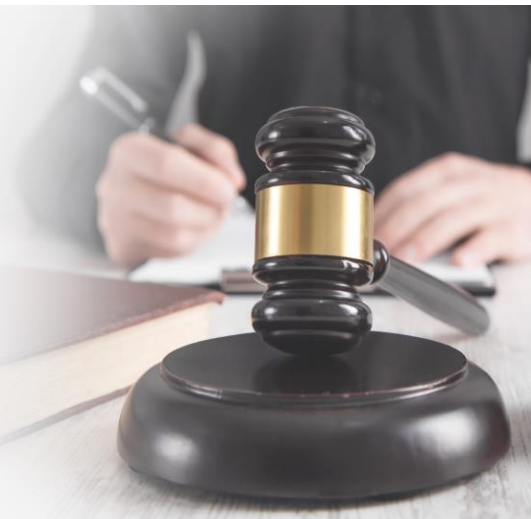


3. **Chất lượng và khối lượng công việc** – trong nhóm này có 4 nguyên nhân chính: (1) Nhà thầu chính và/hoặc Nhà thầu phụ không đủ năng lực, kinh nghiệm: rất nhiều trường hợp Nhà thầu khi thi công triển khai công trình đã không tuân thủ theo các tiêu chuẩn kỹ thuật dẫn đến việc trì hoãn triển khai dự án, phát sinh nhiều sự cố kèm theo; (2) Nhà thầu không thi công đúng bản vẽ thiết kế, thực hiện không đúng theo hợp đồng; (3) Nhà thầu phát sinh khối lượng công việc bổ sung: trong trường hợp các Bên không thỏa thuận hoặc phát sinh nhiều tình huống phải xử lý kịp thời và không đủ thời gian để các Bên thỏa thuận giải quyết cũng là vấn đề dễ phát sinh tranh chấp; (4) Các nguyên nhân khác: thiên tai, dịch họa, các sự kiện khách quan khác làm ảnh hưởng chất lượng công trình.

4. **Bảo lãnh và bảo đảm:** Tình huống thường hay xảy ra trên thực tế là các ngân hàng từ chối thanh toán các khoản bảo lãnh thực hiện hợp đồng, các khoản tạm ứng hoặc bảo lãnh nói chung. Lý do có thể xuất phát từ việc các Bên không có thỏa thuận rõ về việc giải quyết khi có rủi ro trong phương thức bảo lãnh: bảo lãnh có điều kiện, bảo lãnh không có điều kiện; bảo lãnh có điều kiện không hủy ngang. Trong trường hợp bảo lãnh có điều kiện, ngân hàng thường tìm cách từ chối không thanh toán. Trong trường hợp bảo lãnh vô điều kiện không hủy ngang thì rất nhiều ngân hàng, đặc biệt là ngân hàng ở Việt Nam thường tìm cách trì hoãn không thanh toán hoặc từ chối thanh toán vì các ngân hàng cấp bảo lãnh dưới tiêu chuẩn, không có biện pháp bảo đảm cần thiết cho nên nếu tiến hành thanh toán sẽ có rủi ro. Đây là thực tế đáng buồn không nên xảy ra vì sẽ ảnh hưởng tới uy tín các ngân hàng.

5. **Trượt giá và điều chỉnh giá:** Nguyên nhân của tranh chấp liên quan tới trượt giá rất phổ biến đặc biệt liên quan tới các công trình có xác định giá biến đổi ví dụ như kỹ thuật, tỷ giá nhân công, trượt giá nguyên vật liệu, công trình giao thông sử dụng vốn Nhà nước, ODA. Chính phủ cũng có những quy định để điều chỉnh giá vì những công trình của Nhà nước thường kéo dài lâu dẫn đến đội giá, đội chi phí. Tuy nhiên nguyên nhân chính là do các văn bản mà chính phủ ban hành thường không tương thích với văn bản của chính quyền địa phương. Ví dụ như chỉ số giá thay đổi thường tùy thuộc vào hoàn cảnh kinh tế của từng địa phương, tùy từng trường hợp tranh chấp xảy ra. Ngoài ra, trong nhiều trường hợp thỏa thuận của các Bên cũng không rõ ràng, ví dụ như các công trình sử dụng vốn ODA các Nhà thầu chính và Nhà thầu phụ thường không rõ ràng, trong khi một bên ký kết là Nhà nước. Nguyên tắc giáp lưng thường khó áp dụng đối với trường hợp trượt giá.

Thông thường các tranh chấp không chỉ liên quan đến một vấn đề mà sẽ bao phủ rất đa dạng các nội dung đã nêu: tiến độ chậm trễ, nghiệm thu công trình, tiến độ thanh toán, chất lượng công trình, bảo lãnh ngân hàng,... Ví dụ số 1 là một tranh chấp mà tác giả tham gia tại ICC kéo dài 3 năm với giá trị tranh chấp hơn 60 triệu USD liên quan tới hợp đồng tổng thầu EPE (Engineering – Procurement – Erection) giữa Nhà thầu quốc tế Nhật Bản với một doanh nghiệp lớn ở Việt Nam. Các Bên đều tố nhau về việc vi phạm chậm trễ bàn giao hợp đồng và một loạt nguyên nhân khác. Ví dụ số 2 là một tranh chấp tại VIAC liên quan tới việc chậm trễ của Nhà thầu chính trong việc phê duyệt bản vẽ thiết kế; tranh chấp liên quan tới chất lượng công việc: Nhà thầu phụ không thiết kế đúng so với kế hoạch tổng thể được điều chỉnh; hay là tranh chấp liên quan đến nghiệm thu thanh toán: Nhà thầu chính chậm trễ thanh toán vì cho rằng Nhà thầu phụ chưa đủ điều kiện được thanh toán vì Nhà thầu chính vẫn chưa được Chủ đầu tư thanh toán, tuân thủ điều khoản thanh toán giáp lưng.



Tóm lại, nguyên nhân xảy ra tranh chấp có rất nhiều và tình huống dẫn đến tranh chấp là rất đa dạng, có những vụ kiện mà giá trị tranh chấp lên tới 200 triệu USD, nhưng cũng có những vụ chỉ 200.000 USD. Với kinh nghiệm 25 năm vừa qua, tác giả thấy việc chuẩn bị công tác phòng ngừa xảy ra tranh chấp khi thi công xây dựng là vô cùng cần thiết vì không có công trình xây dựng nào là không phát sinh tranh chấp. Hòa giải thương mại là một cơ chế hỗ trợ cho các cơ chế giải quyết tranh chấp khác. Trong một hợp đồng các Bên thường thỏa thuận sẽ giải quyết tranh chấp tại Trọng tài hoặc Tòa án. Tuy nhiên có nhiều trường hợp các Bên chủ động lựa chọn phương thức hòa giải, ngay cả khi trong Hợp đồng không quy định hòa giải là một bước bắt buộc phải tiến hành trước khi đem tranh chấp ra cơ quan tố tụng.

Một số lưu ý khi giải quyết tranh chấp hợp đồng xây dựng nói chung và hòa giải thương mại nói riêng:

Lựa chọn cơ chế giải quyết tranh chấp:

Thực tế trên thế giới có rất nhiều cơ chế giải quyết tranh chấp khác nhau phụ thuộc theo chính sách pháp luật của quốc gia và Hiệp định giữa các nước với nhau. Tùy theo tính chất dự án, hoàn cảnh của nhà đầu tư và công trình, mà các Bên có thể lựa chọn sử dụng một hoặc nhiều phương thức giải quyết tranh chấp đa dạng. Trong đó, giải quyết thông qua Ban phân xử tranh chấp (DAB), tức là nguyên tắc giải quyết theo khuyến nghị. Mô hình thứ hai là giải quyết tranh chấp thông qua tư vấn giám sát. Cơ chế thứ ba là giải quyết thông qua Ban giải quyết tranh chấp (DRB) – có quyền đưa ra quyết định, có hiệu lực và có giá trị thi hành bắt buộc với các Bên. Tuy nhiên cơ chế này ở Việt Nam chưa được pháp luật quy định rõ ràng. Nguyên tắc cùng với cơ chế thứ ba là đánh giá của chuyên gia. Thứ tư là cơ chế hòa giải. Về cơ bản các cơ chế này ở Việt Nam ít được sử dụng mặc dù nó khá phổ biến và thường được sử dụng ở các quốc gia khác. Ở Việt Nam, từ năm 2017 hòa giải đã trở thành một phương thức chính thức được pháp luật thừa nhận và đã bắt đầu đi vào cuộc sống, trở thành phương thức giải quyết tranh chấp phổ biến.

Chuẩn bị cho giải quyết tranh chấp:

Trên thực tế hiện nay, các doanh nghiệp, cơ quan Nhà nước thường suy nghĩ đến việc giải quyết tranh chấp khi tranh chấp đã xảy ra mà không dành nhiều thời gian cho việc chuẩn bị quản lý rủi ro ngay từ quá trình soạn thảo hợp đồng đến khi phát sinh tranh chấp. Một yếu tố rất quan trọng mà các Bên cần cần nhắc là nguồn lực, gồm tài chính và con người để có thể phòng ngừa và ứng phó với các tình huống xảy ra. Ngoài ra các vấn đề pháp lý cũng nên được cân nhắc một cách kỹ lưỡng. Nhiều doanh nghiệp khi có tranh chấp xảy ra không phát hiện được vấn đề tranh chấp là gì, không xác định được nguồn luật áp dụng, mơ hồ về nguồn luật áp dụng và không chú ý đến thời hiệu khởi kiện. Liên quan đến công tác khởi kiện, một vấn đề không thể không nhắc đến đó là chuẩn bị chứng cứ. Nhiều doanh nghiệp vẫn còn lơ là, lắp lửng, không quan tâm đến việc chuẩn bị hồ sơ tài liệu, văn bản,... dẫn đến tài liệu bị thất lạc, không lưu trữ lại và chứng cứ để bảo vệ quyền lợi của họ rất yếu. Do đó, doanh nghiệp cần chuẩn bị đầy đủ các chứng cứ, nhân chứng, tài liệu, lời khai để sẵn sàng ứng phó nếu có tranh chấp xảy ra.

Một số lưu ý khi lựa chọn phương thức hòa giải

Hiện nay Việt Nam có nhiều quy định liên quan đến hòa giải: hòa giải trong tố tụng Tòa án và ngoài Tòa án, hòa giải thương mại và hòa giải xây dựng. Hiện nay hòa giải thương mại đã được thừa nhận chính thức tại Nghị định 22/2017/NĐ-CP, cũng có quy định về hòa giải trong Chương 33 Bộ luật Tố tụng Dân sự, Luật xây dựng, Luật Trọng tài thương mại. Theo quan điểm của tác giả, Việt Nam cũng sẽ sớm trở thành thành viên của Công ước Singapore về Hòa giải, đây là công ước về công nhận và cho thi hành các thỏa thuận hòa giải tại nhiều nước trên thế giới. Điều này sẽ thúc đẩy quá trình liên thông hội nhập của kinh tế Việt Nam. Một lưu ý khác khi lựa chọn hòa giải tại Tòa án nữa là các tranh chấp bị cấm hòa giải theo luật. Tuy nhiên vấn đề này chưa được quy định rõ ràng, đối với yêu cầu đòi bồi thường gây thiệt hại đến tài sản Nhà nước sẽ bị cấm hòa giải. Tuy nhiên, các giao dịch phát sinh với giá trị thương mại lớn thì có được áp dụng không, và thế nào là gây thiệt hại đến tài sản Nhà nước thì luật lại quy định không rõ ràng. Ngoài ra, những vụ án phát sinh từ giao dịch vi phạm điều cấm của luật hoặc trái đạo đức xã hội cũng không được áp dụng hòa giải. Về hình thức hòa giải, hòa giải có nhiều hình thức khác nhau, trong và ngoài tố tụng.

Ngoài ra, chúng ta cũng nên sử dụng điều khoản hòa giải mẫu, thỏa thuận trước hoặc sau khi phát sinh tranh chấp. Phương thức hòa giải được các Bên thỏa thuận trong hợp đồng có được coi là một thủ tục tiền tố tụng trước khi khởi kiện ra Trọng tài hoặc Tòa án hay không cũng là một điểm cần lưu ý, tùy theo từng tình huống và trường hợp cụ thể, cơ quan giải quyết tranh chấp sẽ đưa ra quyết định. Một trường hợp cần lưu ý là khi các Bên thỏa thuận điều khoản giải quyết tranh chấp có cả hòa giải, Trọng tài và Tòa án thì thứ tự áp dụng các biện pháp này là gì, có nhất thiết phải áp dụng cả ba biện pháp hay không. Hiện nay Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) đang có quy định hướng dẫn liên thông các thủ tục tranh chấp nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp đảm bảo hiệu quả cao nhất. Về thời hiệu khởi kiện, hiện nay thời gian hòa giải được tính vào thời hiệu khởi kiện, trừ trường hợp tại Tòa án. Chính vì vậy, việc đưa ra hướng dẫn giải quyết liên thông giữa hòa giải và Trọng tài là cần thiết để doanh nghiệp có thể tận dụng hiệu quả phương thức hòa giải mà vẫn không bị mất thời hiệu khởi kiện. Do đó, trong quá trình tiến hành hòa giải thương mại, các Bên cũng cần lưu ý đến vấn đề thời hiệu để bảo đảm quyền khởi kiện trong trường hợp các Bên hòa giải không thành.

Lựa chọn tổ chức hòa giải cũng là một vấn đề đáng lưu tâm. Hiện nay có hai hình thức hòa giải thương mại là hòa giải vụ việc và hòa giải quy chế (hòa giải theo quy tắc của các tổ chức hòa giải thương mại). Một câu hỏi đặt ra là đối với các tranh chấp hợp đồng xây dựng có yếu tố nước ngoài thì có nên lựa chọn các tổ chức, trung tâm hòa giải ở nước ngoài để hòa giải không? Hiện nay vấn đề về công nhận và thi hành kết quả hòa giải ở nước ngoài cũng là một vấn đề hết sức phức tạp. Nếu thi hành tại Việt Nam thì các Bên cần lưu ý đến các Công ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên. Ngoài ra, trước khi tiến hành hòa giải, các Bên nên tìm hiểu kỹ về hòa giải viên, nên chọn một hòa giải viên hay nhiều hòa giải viên, và ngôn ngữ hòa giải nào là phù hợp nhất để các Bên tiếp cận.

Hòa giải trong tranh chấp tài chính – ngân hàng



LS. Trương Thanh Đức

Giám đốc Công ty Luật TNHH ANVI,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC),
Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC)

Hòa giải

Hòa giải là một trong bốn phương thức giải quyết tranh chấp: Thương lượng, Hòa giải, Trọng tài và Tòa án. Trên thực tế rất phổ biến cách đạt rằng hai bên tự thương lượng, đàm phán với nhau là hòa giải hoặc tự hòa giải. Còn về mặt pháp lý, thì hòa giải luôn luôn phải có người thứ ba hoặc trung gian làm Hòa giải viên. Nếu không xuất hiện yếu tố thứ ba thì đó là phương thức thương lượng.

Tranh chấp tài chính

Một bên thứ ba trong hòa giải là trung gian hòa giải, có thể là cơ chế thương mại hoặc dân sự với một cá nhân hay tổ chức, cụ thể là Trung tâm Hòa giải. Có rất nhiều loại tranh chấp khác nhau nhưng không có một định nghĩa chính thức thế nào là tranh chấp về tài chính – ngân hàng. Tuy nhiên, có thể hiểu tranh chấp về tài chính – ngân hàng là tranh chấp về mua bán cổ phần của doanh nghiệp, bảo hiểm, chứng khoán, tiền gửi, tín dụng, ngoại tệ, ngoại hối,... Gọi là tranh chấp về tài chính – ngân hàng, nhưng khi phân loại giải quyết theo thủ tục pháp luật thì luôn được xếp vào nhóm tranh chấp dân sự hoặc tranh chấp kinh doanh, thương mại. Như vậy, tranh chấp về tài chính – ngân hàng cũng giống như những tranh chấp khác nhưng có thêm yếu tố đặc thù liên quan đến các cơ quan, tổ chức tài chính và ngân hàng như thuế, hải quan, kho bạc, chứng khoán, bảo hiểm thương mại, ngân hàng, tổ chức tài chính khác (như công ty tài chính, quỹ tài chính, quỹ tín dụng nhân dân, dịch vụ cầm đồ,...).

Tài chính

Khoản 1, Điều 3 về “Giải thích từ ngữ”, **Nghị định số 165/2018/NĐ-CP** “Quy định về giao dịch điện tử trong hoạt động tài chính” đã liệt kê 20 “hoạt động tài chính”, đó “là các loại hoạt động nghiệp vụ: ngân sách nhà nước, ngân quỹ nhà nước, thuế, phí, lệ phí, thu khác của ngân sách nhà nước, dự trữ nhà nước, tài sản công, các quỹ tài chính nhà nước, đầu tư tài chính, tài chính doanh nghiệp, tài chính hợp tác xã, hải quan, kế toán, quản lý nhà nước về giá, chứng khoán, dịch vụ tài chính, dịch vụ kế toán, dịch vụ kiểm toán, kinh doanh bảo hiểm và các dịch vụ tài chính khác thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Tài chính”.

Theo quy định tại khoản 1, Điều 4 về “Đối tượng báo cáo”, **Luật Phòng chống rửa tiền năm 2022** thì có thể hiểu, tổ chức tài chính là tổ chức được cấp giấy phép thực hiện ít nhất 1 trong số 14 hoạt động sau đây: Nhận tiền gửi; cho vay; cho thuê tài chính; dịch vụ thanh toán; dịch vụ trung gian thanh toán; phát hành công cụ chuyển nhượng, thẻ ngân hàng, lệnh chuyển tiền; bảo lãnh ngân hàng, cam kết tài chính; cung ứng dịch vụ ngoại hối, các công cụ tiền tệ trên thị trường tiền tệ; môi giới chứng khoán; tư vấn đầu tư chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán; quản lý quỹ đầu tư chứng khoán; quản lý danh mục đầu tư chứng khoán; kinh doanh bảo hiểm nhân thọ; và đổi tiền”.

Nói đến “tài chính” thì hai văn bản trên đều đề cập đến chứng khoán, bảo hiểm, còn những vấn đề còn lại thì không có sự trùng lặp. Mỗi hoạt động tài chính trong đó cũng có thể được hiểu rất khác nhau. Ví dụ như việc đổi tiền trong dịch vụ liên quan đến ngân hàng thì là hoạt động của tổ chức tài chính, còn đổi tiền giữa người dân với nhau thì lại nằm ngoài phạm vi điều chỉnh của pháp luật về hoạt động tài chính.

Ngân hàng

Tổ chức tín dụng là tổ chức tài chính, nên toàn bộ việc kiện tụng Trọng tài và Hòa giải giữa cá nhân với tổ chức tài chính đều có thể gọi là tranh chấp tài chính, với cả 3 nhóm dịch vụ: Hoạt động ngân hàng (Nhận tiền gửi, cấp tín dụng và thanh toán qua tài khoản), Dịch vụ ngân hàng (Tư vấn ngân hàng, môi giới tiền tệ, quản lý tiền mặt) và Hoạt động khác.





Đặc điểm của tranh chấp tài chính – ngân hàng

Các tranh chấp tài chính – ngân hàng chủ yếu xảy ra giữa các tổ chức tín dụng với khách hàng và một số xảy ra trong các giao dịch tài chính cho vay, mua bán cổ phần, cổ phiếu giữa các doanh nghiệp với nhau. Riêng đối với tranh chấp tín dụng, ngoài việc xác định về số nợ, lãi suất và tài sản bảo đảm đã được pháp luật phân định tương đối rõ ràng, thì có một số tranh chấp dễ gây tranh cãi vì thuộc về quyền xem xét, áp dụng, chứ không phải là nghĩa vụ của các tổ chức tín dụng. Thậm chí Luật Các tổ chức tín dụng còn quy định: **“Cấm mọi tổ chức, cá nhân được can thiệp trái phép vào quyết định cho vay của ngân hàng”**. Chẳng hạn như, ngân hàng không gia hạn nợ, không giữ nguyên nhóm nợ, không tiếp tục cho vay, không miễn giảm nợ gốc, không giảm lãi suất và phí dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp trong giai đoạn khó khăn.

Thực ra, những việc đó hầu như là quyền chứ không phải là nghĩa vụ của ngân hàng. Thậm chí về nguyên tắc, pháp luật không cho phép ngân hàng trong mọi hoặc một số trường hợp được gia hạn nợ, giữ nguyên nhóm nợ, giảm nợ gốc. Do đó, trong một đợt đã có các nghị quyết, thông tư cho phép làm khác đi so với nguyên tắc chung để hỗ trợ doanh nghiệp. Tuy nhiên, ngân hàng có thực hiện được hay không và đến mức độ nào thì còn phụ thuộc vào các yếu tố liên quan, khả năng tài chính và quan điểm kinh doanh của họ. Khi giải quyết tranh chấp trong các trường hợp này thì Trọng tài và Tòa án không thể áp dụng quy định của pháp luật không mang tính bắt buộc. Do đó, Hòa giải là giải pháp được ưu tiên hàng đầu và để đạt hiệu quả. Tóm lại, việc kiện tụng sẽ dễ dàng xử lý nếu các bên vi phạm thỏa thuận hay pháp luật và sẽ khó xử lý nếu pháp luật không bắt buộc mà chủ yếu dựa trên thiện chí hợp tác, hỗ trợ của ngân hàng. Khi đó, Hòa giải sẽ là giải pháp tốt nhất để giải quyết tranh chấp.

Các phương thức giải quyết tranh chấp tài chính – ngân hàng

Theo quy định của pháp luật hiện nay, có 04 phương thức giải quyết tranh chấp: **Thương lượng, Hòa giải, Trọng tài và Tòa án.**

Thương lượng và Hòa giải có sự đồng thuận về lợi ích; Trọng tài và Tòa án thực chất gần giống nhau, cũng là cơ quan phán xử, Trọng tài gần như thay thế Tòa án ra phán quyết buộc các bên thực hiện. Thương lượng, Hòa giải và Trọng tài là 3 phương thức giải quyết tranh chấp ngoài Tòa án và đều bảo mật. Hòa giải độc lập là phương thức ngoài tố tụng, còn Hòa giải tại Trọng tài, Tòa án là trong tố tụng.

Việc chọn phương thức giải quyết tranh chấp nào dựa theo yếu tố loại hợp đồng và tính chất, thời gian, chi phí. Hòa giải thì có thể dễ dàng giải quyết hơn trong mọi trường hợp. Thương lượng và Hòa giải thì khả năng kiểm soát ở trong tầm tay các bên, mỗi bên 50%. Còn khi ra xem xét tại phiên họp của Trọng tài hay xét xử tại Tòa án, thì các bên không thể kiểm soát được tình hình và kết quả do Trọng tài hoặc Tòa án quyết định.

Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) có điều khoản hòa giải mẫu: “Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng hòa giải tại Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam theo Quy tắc hòa giải của Trung tâm này.”

Trong các phương thức giải quyết tranh chấp, Hòa giải tại Tòa án không được chỉ định mà theo cơ chế của pháp luật; Hòa giải tại Trọng tài cũng không được chỉ định và không cần chỉ định cụ thể vì bản chất thỏa thuận giải quyết tranh chấp ở Trọng tài thì không có thỏa thuận hòa giải nữa; Thương lượng không có quy định nên không có chỉ định; Hòa giải thì phải chỉ định, thỏa thuận hòa giải mà không chỉ định là thỏa thuận vô nghĩa. Lời khuyên cho các doanh nghiệp khi viết thỏa thuận hòa giải là viết cụ thể hòa giải ở đâu, hòa giải như thế nào.

Cần làm gì để hòa giải đạt được hiệu quả?

Để hòa giải hiệu quả, thiết thực nhất và nhanh đạt được kết quả nhất, cần có những điều kiện sau:

- 1 Quan hệ giữa hai bên không quá xấu, muốn duy trì mối quan hệ trong tương lai;
- 2 Có khả năng thực hiện nghĩa vụ;
- 3 Hồ sơ pháp lý còn yếu và thiếu nhiều yếu tố, không chắc chắn để thực hiện tố tụng.

Những lưu ý khi tiến hành hòa giải

Có thể chọn bất kỳ Hòa giải viên nào, các bên có thể thỏa thuận trước trong hợp đồng hoặc sau khi có tranh chấp, có thể chọn trong danh sách Hòa giải viên của Trung tâm hòa giải của VMC hoặc trung tâm bất kỳ;

Có thể hòa giải trực tiếp hoặc trực tuyến;

Kết quả hòa giải do tự nguyện thì hành hoặc Tòa công nhận./.

Thương lượng, hòa giải trong giải quyết tranh chấp đầu tư giữa nhà đầu tư và nhà nước



LS. Đinh Ánh Tuyết

Trưởng Văn phòng luật sư IDVN,
Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt
Nam (VIAC), Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải
Việt Nam (VMC)

Tóm tắt

Hòa giải viên Đinh Ánh Tuyết đã có nhiều kinh nghiệm trong việc tham gia các vụ kiện về đầu tư giữa Nhà nước và Nhà đầu tư tại trọng tài UNCITRAL, trọng tài ICSID, các vụ kiện liên quan đến hoạt động đầu tư tại trọng tài VIAC và SIAC, trong đó có một số vụ việc đã được giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải. Các vụ kiện tranh chấp về hoạt động đầu tư (vd. góp vốn, hợp tác kinh doanh, chuyển nhượng vốn đầu tư, tranh chấp hợp đồng đầu tư PPP, xây dựng hạ tầng..v.v.) có thể được giải quyết theo cơ chế trọng tài đầu tư hoặc trọng tài thương mại, tùy thuộc vào vấn đề tranh chấp, thỏa thuận của các bên và khung pháp lý liên quan. Mặc dù có sự khác biệt về luật áp dụng để giải quyết tranh chấp hay các bên trong tranh chấp, một số quy tắc trọng tài có thể được áp dụng chung cho cả tranh chấp đầu tư và tranh chấp thương mại, ví dụ ICC, UNCITRAL hay cơ chế phụ trợ ICSID. Hoạt động hòa giải tranh chấp đầu tư thường phức tạp hơn so với tranh chấp về thương mại nhưng trong phần lớn các trường hợp, có thể áp dụng chung quy tắc hòa giải, phương pháp về hòa giải cũng như pháp luật về hòa giải giống nhau.

Nội dung

Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào kinh tế thế giới và đã tham gia hơn 60 Hiệp định song phương về đầu tư (BIT), hơn 20 Hiệp định đa phương có điều ước quốc tế về đầu tư (IIA), các tranh chấp về đầu tư phát sinh không chỉ được giải quyết theo pháp luật trong nước, quy định tại hợp đồng mà còn được giải quyết theo pháp luật quốc tế, đặc biệt là cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế đặc thù quy định tại các BIT và IIA. Hòa giải, thương lượng luôn đóng vai trò quan trọng trong quá trình giải quyết các tranh chấp này, thậm chí được quy định là một thủ tục bắt buộc trước khi các bên khởi xướng thủ tục trọng tài. Trên thực tế, hòa giải không chỉ đóng vai trò quan trọng ở giai đoạn tiền tố tụng trọng tài mà còn có thể phát huy hiệu quả trong suốt quá trình giải quyết tranh chấp, thậm chí cả ở giai đoạn thi hành phán quyết trọng tài. Có nhiều ý kiến cho rằng, hòa giải là xu hướng tất yếu và sẽ có vai trò ngày càng quan trọng hơn trong giải quyết tranh chấp đầu tư và thương mại quốc tế.

Nhận diện tranh chấp đầu tư quốc tế

Các bên trong tranh chấp

Trong các tranh chấp đầu tư giải quyết theo quy định tại các IIA hoặc BIT, hoặc các tranh chấp giải quyết theo cơ chế khiếu nại, tố tụng hành chính, nhà đầu tư luôn là bên khiếu kiện, còn Nhà nước là bên bị kiện. Mặt khác, với các tranh chấp đầu tư theo hợp đồng đầu tư, ví dụ hợp đồng BOT, PPP, các loại hợp đồng liên doanh, góp vốn, tài trợ dự án, vay vốn, hợp tác kinh doanh v.v., các bên trong tranh chấp có thể là doanh nghiệp, nhà đầu tư cá nhân, cơ quan nhà nước, doanh nghiệp nhà nước.

Tại sao cơ chế giải quyết tranh chấp tại các BIT, IIA chỉ cho phép nhà đầu tư khởi kiện? Nhà nước hoặc người dân bị thiệt hại có thể khởi kiện ra trọng tài quốc tế để yêu cầu nhà đầu tư bồi thường được không? Thực tế đã có không ít nhà đầu tư nước ngoài hành xử trái pháp luật, gây thiệt hại cho nhà nước (ví dụ: trốn thuế) hoặc thiệt hại cho người dân, cộng đồng địa phương (ví dụ: xả thải chất độc hại gây hủy hoại môi trường, bỏ trốn không thanh toán nợ, lương, bảo hiểm xã hội). Tuy nhiên, các IIA, BIT thường không có cơ chế cho phép khởi kiện nhà đầu tư nước ngoài vì các hiệp định này được ký nhằm cung cấp các bảo đảm cơ bản cho nhà đầu tư nước ngoài để họ an tâm bỏ vốn đầu tư tại Việt Nam.

Cơ sở pháp lý

Các tranh chấp đầu tư quốc tế xuất phát từ các hiệp định sẽ được giải quyết theo quy định của chính các BIT, IIA liên quan. Bên cạnh đó, luật pháp quốc tế nói chung ví dụ như luật điều ước quốc tế, các điển giải, tiền lệ, hay thông lệ quốc tế, các quy tắc tố tụng quốc tế cũng sẽ được áp dụng để giải quyết tranh chấp và pháp luật của nước tiếp nhận đầu tư cũng sẽ được xem xét.

Với các tranh chấp đầu tư phát sinh từ hợp đồng, thỏa thuận giữa nhà đầu tư và nhà nước, ví dụ như hợp đồng BOT, PPP, thì cơ sở pháp lý để giải quyết là các quy định của hợp đồng liên quan, pháp luật được các bên lựa chọn hoặc được xác định theo tư pháp quốc tế và các quy tắc tố tụng gắn liền với cơ quan giải quyết tranh chấp được các bên lựa chọn hoặc tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp đó.



Nội dung khởi kiện

Các BIT, IIA thường sẽ hạn chế phạm vi bảo hộ là các khoản đầu tư, hoạt động đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài và do vậy, nhà đầu tư chỉ có thể khởi kiện theo BIT, IIA nếu nội dung khởi kiện liên quan đến các khoản đầu tư được bảo hộ của họ. Tùy thuộc vào quy định của từng BIT, IIA, các khoản đầu tư được bảo hộ có thể bao gồm cổ phần, phần vốn góp trong doanh nghiệp, hoạt động đầu tư, kinh doanh, quyền tài sản theo các hợp đồng đầu tư, xây dựng hay tài sản đầu tư khác tại nước tiếp nhận đầu tư. Nhà đầu tư muốn khởi kiện Nhà nước theo BIT, IIA cần phải chỉ rõ các hành vi vi phạm các cam kết, nghĩa cụ thể của Nhà nước quy định trong các BIT, IIA tương ứng, ví dụ như cam kết đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc, cam kết bảo hộ an toàn và đầy đủ, cam kết đối xử công bằng và thỏa đáng.v.v..

Trong một số trường hợp, tranh chấp giữa các Nhà đầu tư và một số doanh nghiệp Nhà nước hoặc cơ quan Nhà nước có thể chuyển hóa thành tranh chấp đầu tư quốc tế theo hiệp định sau khi nhà đầu tư là bên khởi kiện không thỏa mãn với kết quả giải quyết tranh chấp theo cơ chế quy định tại hợp đồng (ví dụ như tại trọng tài thương mại) và cho rằng Nhà nước đã vi phạm các cam kết theo hiệp định. Lưu ý rằng đây là hai loại tranh chấp khác nhau bởi như đã trình bày ở trên, nội dung khởi kiện và cơ sở pháp lý của hai loại tranh chấp này khác nhau. Mặt khác, một số hiệp định có điều khoản đặc biệt, nghĩa là điều khoản Umbrella clause – Điều khoản cái ô hay điều khoản bao trùm, có thể sẽ cho phép chuyển hóa các tranh chấp theo hợp đồng thành tranh chấp giữa Nhà đầu tư và Nhà nước (ISDS). Đặc thù của cơ chế ISDS là nhà đầu tư thường chỉ có thể yêu cầu nhà nước bồi thường mà không thể yêu cầu nhà nước hủy bỏ hay rút lại các biện pháp, quyết định đã ban hành, cho dù bị coi là vi phạm, trừ khi nhà đầu tư đạt được thỏa thuận giải quyết với nhà nước về việc này.

Các vấn đề, nghĩa vụ hay bị khiếu kiện

Theo tổng kết của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tại Việt Nam, các khiếu kiện của Nhà đầu tư nước ngoài thường tập liên quan đến các quyết định hành chính của nhà nước như thu hồi đất đai, dự án đầu tư, thu thuế, từ chối cấp giấy phép xây dựng, và gần đây là các quyết định, phán quyết của tòa án.

Trong nhiều trường hợp, các biện pháp nhà nước có thể xuất phát từ các vi phạm của Nhà đầu tư nhưng nhà đầu tư vẫn khiếu kiện vì cho rằng các biện pháp đó không thỏa đáng, có sự phân biệt đối xử hoặc phía nhà nước có vi phạm về cam kết với nhà đầu tư, vi phạm về trình tự, thủ tục.



Cơ chế giải quyết tranh chấp ISDS trong Hiệp định đầu tư mà Việt Nam tham gia

Các BIT và IIA mà Việt Nam tham gia hoặc ký kết thường quy định cơ chế giải quyết tranh chấp là trọng tài quốc tế như UNCITRAL (quy tắc trọng tài của Liên hiệp quốc) hoặc ICSID (cơ chế trọng tài đầu tư do World Bank sáng lập). Tuy nhiên, vì Việt Nam chưa phải thành viên của công ước ICSID nên cho dù có quy định cho phép giải quyết tranh chấp theo ICSID tại IIA hay BIT, nhà đầu tư chỉ có thể khởi kiện yêu cầu giải quyết tranh chấp theo cơ chế phụ trợ ICSID. Ngoài ra, các tranh chấp về đầu tư cũng có thể được giải quyết theo quy định của pháp luật trong nước như quy định về khiếu nại hành chính, khởi kiện hành chính các hành vi, quyết định của cơ quan nhà nước, tại tòa án hay trọng tài thương mại theo sự thỏa thuận của các bên.

Cơ chế giải quyết tranh chấp đặc biệt cũng có thể được quy định trong các hiệp định cụ thể, ví dụ, cơ chế giải quyết bằng hội đồng giải quyết tranh chấp quy định tại Hiệp định bảo hộ đầu tư EU-VN (EVIPA).



Tranh chấp ISDS và xu hướng giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải

Hòa giải là một cơ chế giải quyết tranh chấp ISDS khá phổ biến và thậm chí còn được quy định tại một số IIA (như EVIPA) là một bước bắt buộc phải thực hiện (cooling-off period) trước khi nhà đầu tư có thể khởi kiện ra trọng tài. Theo thống kê của UNCTAD, trong giai đoạn 10 năm kể từ 2010, khoảng 18% số lượng các vụ tranh chấp ISDS (tương đương 139 vụ) đã được giải quyết thông qua thương lượng và hòa giải. Bên cạnh đó, có khá nhiều vụ tranh chấp đã bị chấm dứt trước khi kết thúc thủ tục trọng tài. Một trong những nguyên nhân dẫn đến việc chấm dứt vụ kiện có thể là do các bên đã tìm ra giải pháp khác, như hòa giải, để giải quyết vụ tranh chấp. Theo quan điểm của tác giả, phương thức thương lượng, hòa giải nếu được vận dụng tốt thì có thể giúp giải quyết rất nhiều vụ tranh chấp, hạn chế số lượng các khiếu kiện của nhà đầu tư ra trọng tài quốc tế và do vậy, giúp cải thiện môi trường đầu tư, hạn chế mâu thuẫn, chi phí phát sinh do khiếu kiện quốc tế.



Không thể phủ nhận hòa giải với sự hỗ trợ của các hòa giải viên sẽ nâng cao cơ hội giải quyết tranh chấp thành công và là xu thế của tương lai. Tuy nhiên, cho tới nay mới chỉ có 2 trong số hơn 3000 điều ước quốc tế đã được các quốc gia ký kết quy định hòa giải là cơ chế bắt buộc trong giải quyết tranh chấp ISDS. Phần lớn các Hiệp định khác quy định thương lượng, đàm phán là phương thức bắt buộc mà Nhà đầu tư phải tiến hành trước khi khởi kiện. Trong thời gian thương lượng, hòa giải, Nhà đầu tư có thể tiến hành sử dụng các bên hòa giải trung gian như dịch vụ hòa giải mà Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) cung cấp. Một điểm cần lưu ý là hòa giải đầu tư và hòa giải thương mại về cơ bản không có sự khác biệt mà chỉ phân biệt trong trường hợp các bên áp dụng các điều khoản về điều ước quốc tế.

EVIPA đã dành riêng 2 chương quy định về hòa giải, gồm

- một chương quy định về **quy trình và thủ tục hòa giải** (lựa chọn Hòa giải viên, thủ tục các bước) và
- một chương quy định về **hành xử của các Hòa giải viên và những người được chỉ định để tiến hành hoạt động hòa giải** (Chương 10 và 11 của EVIPA).

Tương tự, Hiệp định CPTPP cũng chỉ có quy định bắt buộc về thương lượng, đàm phán trước khi tiến hành khởi kiện ra trọng tài hoặc ra các cơ quan tài phán, và không có quy định hòa giải thương mại là thủ tục bắt buộc, CPTPP cũng không quy định cụ thể về thủ tục hòa giải giống như EVIPA.

Gần đây, với sự ra đời của Công ước Hòa giải Singapore cho phép việc thi hành các thỏa thuận hòa giải được trải rộng trên khắp thế giới và sự phát triển, phổ cập mạnh mẽ của hoạt động hòa giải chuyên nghiệp ở tất cả các khu vực, đặc biệt là Châu Á, **Hòa giải đã là một xu hướng khá quan trọng trong các hoạt động về giải quyết tranh chấp thương mại nói chung và hoạt động giải quyết tranh chấp về đầu tư nói riêng.**



Các bước thương lượng, hòa giải tranh chấp đầu tư

Hòa giải đặc biệt hiệu quả nếu được vận dụng tốt ngay khi tranh chấp vừa mới phát sinh và luôn có thể được sử dụng trong tất cả các giai đoạn giải quyết tranh chấp. Để tiến hành hòa giải hiệu quả, sử dụng dịch vụ hòa giải chuyên nghiệp, ví dụ như của VMC, sẽ giúp quá trình hòa giải được xử lý thông suốt, an toàn cho các bên và nâng cao cơ hội thành công cao trong giải quyết tranh chấp.

Việc tiến hành hòa giải thường bao gồm các bước sau:

Bước 1

Phân tích, đánh giá mâu thuẫn về bất đồng dựa trên quy định pháp luật, cam kết quốc tế và tình tiết vụ việc.

Đây là bước quan trọng giúp tập hợp thông tin, bằng chứng, phân tích, lựa chọn phương án và chiến lược hòa giải, giải quyết tranh chấp hiệu quả, phù hợp với từng vụ việc, khả năng và mong muốn của Nhà đầu tư.

Bước 2

Xây dựng chiến lược, phương án đàm phán.

Bản thân hòa giải cũng là một quá trình đàm phán nhưng có sự hỗ trợ của Hòa giải viên là người có kinh nghiệm, kiến thức và được đào tạo để thúc đẩy quá trình đàm phán giữa các bên để những mâu thuẫn, căng thẳng được giải tỏa bớt, các bên có thể dễ dàng gạt bỏ nhau hơn, không còn tình trạng bên nào cũng khăng khăng mình đúng. Một người trung gian hòa giải và chuyên gia của các bên vào cuộc sẽ giúp các bên nhìn nhận vấn đề toàn diện hơn, từ đó đưa ra các biện pháp giải quyết tốt hơn, tránh việc kiện tụng kéo dài.

Bước 3

Tiếp cận với cơ quan nhà nước, các cán bộ có thẩm quyền quyết định, đề nghị đối thoại, xem xét, giải quyết khiếu nại, và hòa giải





Bước 4

Tiến hành đàm phán, thương lượng, hòa giải:

Các bên có thể trực tiếp đàm phán với nhau hoặc thông qua một trung tâm hòa giải như VMC, hoặc Hòa giải viên độc lập. Các bên có thể chỉ định 1 Hòa giải viên, nhiều Hòa giải viên, trong nước hoặc quốc tế. Việc lựa chọn Hòa giải viên rất quan trọng vì thỏa thuận hòa giải sẽ được áp dụng theo luật nhất định. Ví dụ thỏa thuận hòa giải được lập theo pháp luật Việt Nam, trong Nghị định 22/2017 về Hòa giải quy định thỏa thuận hòa giải có thể được thi hành như một phán quyết Trọng tài, nhưng hầu hết ở các nước, thỏa thuận hòa giải được thi hành như một hợp đồng, tức là không có cơ quan cưỡng chế trừ khi đem chính hợp đồng đó đi kiện.

Trong giai đoạn này, phía nhà nước và nhà đầu tư đều có thể phải xin ý kiến, chấp thuận nội bộ từ cấp có thẩm quyền về phương án và/hoặc kết quả hòa giải. Phía nhà nước có thể sẽ mất nhiều thời gian, trải qua nhiều cấp và ít linh hoạt hơn so với doanh nghiệp do bị hạn chế bởi các quy định và nghĩa vụ áp dụng cho cơ quan nhà nước, công chức nhà nước. Do vậy, vai trò của luật sư tư vấn cho phía nhà nước cũng như phía nhà đầu tư tham gia hòa giải là rất quan trọng. Các luật sư này cần giúp phân tích và tìm kiếm các giải pháp mà mỗi bên có thẩm quyền và khả năng chấp nhận được, trao đổi về các cơ sở pháp luật và thực tiễn để tăng tính thuyết phục với các bên nhằm đạt được giải pháp phù hợp trong thời gian ngắn nhất. Mặt khác, hòa giải viên cũng như luật sư cần phải hỗ trợ các bên để hạn chế những sở hữ trong quá trình hòa giải có thể gây bất lợi sau này khi tranh chấp được đưa ra trọng tài nếu các bên không hòa giải thành công.

Bước 5

Giám sát việc thực hiện kết quả thương lượng, hòa giải

Thông thường khi các Bên đã đạt được thỏa thuận hòa giải thì khả năng tự nguyện thi hành rất cao. Tuy nhiên trong trường hợp Bên có nghĩa vụ không thực thi theo thỏa thuận hòa giải thì theo pháp luật Việt Nam, Bên được thi hành nghĩa vụ có thể yêu cầu Tòa án công nhận kết quả hòa giải thành để thỏa thuận hòa giải có giá trị pháp lý tương tự như một Bản án của Tòa án hay Phán quyết của Trọng tài và có thể yêu cầu thi hành bởi các cơ quan thi hành bởi các cơ quan thi hành án.



TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM

Được thành lập ngày

28/04/1993

Theo Quyết định số 204/TTg của Thủ tướng Chính phủ

Dựa trên sự hợp nhất giữa:

- Hội đồng Trọng tài Ngoại thương (1963)
- Hội đồng Trọng tài Hàng hải (1964)

Trụ sở chính Hà Nội



TRUNG TÂM HÒA GIẢI VIỆT NAM

Thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam

Được thành lập ngày

27/04/2018

Theo Quyết định số 279/QĐ-VIAC của Chủ tịch VIAC

Là Trung tâm Hòa giải **đầu tiên** tại Việt Nam

Quần đảo Hoàng Sa (Đà Nẵng – Việt Nam)

Chi nhánh Đà Nẵng



30 VIAC đã giải quyết hàng nghìn vụ tranh chấp liên quan đến tất cả lĩnh vực thương mại và đầu tư
Năm hình thành và phát triển

64 Quốc gia & vùng lãnh thổ

59 Thành phố & Tỉnh thành tại Việt Nam

Có doanh nghiệp/các bên tham gia tranh chấp tại VIAC

Chi nhánh Khánh Hòa



Danh sách Hòa giải viên là những chuyên gia hàng đầu trong nhiều lĩnh vực

Quần đảo Trường Sa (Khánh Hòa – Việt Nam)

Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh

Chi nhánh Tp. Cần Thơ

THÂN THIỆN – MINH BẠCH – HIỆU QUẢ



TRUNG TÂM HÒA GIẢI VIỆT NAM

THUỘC TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trụ sở chính tại Hà Nội

 Tầng 6 Tòa tháp VCCI, số 9 Đào Duy Anh, phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội

 (+84) 24 3 574 4001

 (+84) 24 3 574 3001

Chi nhánh Hồ Chí Minh

 Tầng 5 Tòa nhà VCCI, số 171 Võ Thị Sáu, Quận 3, tp. Hồ Chí Minh

 (+84) 28 3 932 1632

 (+84) 28 3 932 9555

