

# HOÀ GIẢI THƯƠNG MẠI

## PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VẬN TOÀN



ẤN PHẨM HOÀ GIẢI **HG02**  
SỐ THÁNG 12/2023



# Nội dung

## 1 Tính bảo mật trong hòa giải thương mại 04

LS. Châu Việt Bắc – Phó Tổng Thư ký VIAC, Phó giám đốc VMC

## 2 Đánh giá tính tương thích của pháp luật Việt Nam với Công ước Singapore về hòa giải 10

LS. Nguyễn Trung Nam – Luật sư sáng lập Công ty luật EP Legal, Phó Giám đốc VMC

## 3 Hòa giải thương mại trong hoạt động mua bán và sáp nhập (M&A) – một giải pháp giải quyết tranh chấp vẹn toàn 16

LS. Hoàng Nguyễn Hạ Quyên – Luật sư điều hành Công ty luật LNT & Partners, Hòa giải viên VMC

## 4 Hòa giải thương mại trong tranh chấp sở hữu trí tuệ 21

LS. Lê Quang Vy – Luật sư thành viên Công ty Luật GV Lawyers, Hòa giải viên VMC

## 5 Thương lượng giải quyết tranh chấp – Nền tảng của hòa giải 27

LS. Dương Quốc Thành – Luật sư điều hành Công ty Luật ALV LAWYERS, Hòa giải viên VMC

# LỜI NÓI ĐẦU

Ấn phẩm “Hòa giải thương mại: Phương thức tối ưu cho giải quyết tranh chấp”, số HG01 tháng 07/2023 do VMC phát hành đã được cộng đồng doanh nghiệp đón nhận một cách tích cực. Để độc giả có thêm thông tin pháp luật và thực tiễn cũng góc nhìn đa dạng từ luật sư & hòa giải viên, Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tiếp tục phát hành Ấn phẩm số HG02 tháng 12/2023: **“Hòa giải thương mại – Phương thức giải quyết tranh chấp vệ toàn”**. Điểm nhấn trong Ấn phẩm này là bức tranh về giao dịch M & A, về các vấn đề liên quan tới sở hữu trí tuệ. Ngoài ra, khía cạnh bảo mật, phần lỗi thỏa hiệp, thương lượng của phương thức hòa giải cũng được phân tích chi tiết cùng với sự so sánh pháp luật Việt Nam về hòa giải thương mại và Công ước Singapore 2019.

VMC rất mong sẽ nhận được phản hồi hoặc góp ý từ Quý độc giả về Ấn phẩm về địa chỉ [info@vmc.org.vn](mailto:info@vmc.org.vn). Chúc Quý độc giả năm mới 2024 hạnh phúc và bình an!

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

# Tính bảo mật trong Hòa giải thương mại



## LS. Châu Việt Bắc

Phó tổng thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)  
Phó giám đốc Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC

Hòa giải thương mại và Trọng tài thương mại là hai trong các phương thức giải quyết tranh chấp lựa chọn (ngoài tòa án) theo pháp luật Việt Nam. Theo đó, các phương thức này được hình thành dựa trên sự thỏa thuận, tự nguyện và có thủ tục giải quyết tuân thủ quy định pháp luật, cụ thể là Nghị định 22/2017/NĐ-CP (NĐ22) về hòa giải thương mại và Luật Trọng tài thương mại năm 2010 (LTTTM). Bên cạnh những điểm khác biệt, một trong những đặc trưng cơ bản giống nhau của hai phương thức giải quyết tranh chấp này là nguyên tắc bảo mật thông tin<sup>1</sup>.

Đối với trọng tài, việc bảo mật thông tin được đặt ra giữa các chủ thể tham gia tố tụng với các chủ thể bên ngoài tố tụng, theo đó, các bên tham gia giải quyết tranh chấp và Hội đồng trọng tài không được cung cấp thông tin cho bất kỳ cơ quan, tổ chức, cá nhân nào khác, ngoài trừ trường hợp các bên thỏa thuận đồng ý tiết lộ thông tin hoặc phải cung cấp theo quy định pháp luật<sup>2</sup>.

Tuy nhiên, xét trong quan hệ giữa các bên tranh chấp, Hội đồng trọng tài và Trung tâm trọng tài (trong trường hợp giải quyết tranh chấp bằng hình thức trọng tài quy chế) thì tài liệu, thông tin trong vụ tranh chấp phải được công khai, minh bạch. Điều này có thể thấy rõ qua quy định tại khoản 1, Điều 12 LTTTM: "*Các bản giải trình, văn thư giao dịch và tài liệu khác của mỗi bên phải được gửi đến Trung tâm Trọng tài hoặc Hội đồng trọng tài với số bản đủ để mỗi thành viên trong Hội đồng trọng tài có một bản, bên kia có một bản và một bản lưu tại Trung tâm*".

1. Xem thêm: Châu Việt Bắc, *Phân biệt giữa hòa giải thương mại và trọng tài thương mại và trọng tài thương mại* tại <http://www.sggp.org.vn/phan-biet-hoa-giai-thuong-mai-va-trong-tai-thuong-mai-479971.html>

2. Khoản 4, Điều 4 LTTTM



Khác với trọng tài, mặc dù NĐ22 quy định khá tương đồng với LTTT về tính bảo mật nhưng trong thực tiễn, tính bảo mật trong hòa giải đòi hỏi cao hơn và ở nhiều cấp độ khác nhau:

## 1. Bảo mật giữa các bên tham gia hòa giải và bên ngoài thủ tục hòa giải

Toàn bộ thông tin liên quan đến vụ việc hòa giải đều phải được giữ bí mật, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định khác<sup>3</sup>. Như vậy, chúng ta có thể thấy cấp độ bảo mật này thể hiện đặc trưng của hòa giải là giúp các bên bảo vệ uy tín của nhau khi không muốn bất kỳ ai không tham gia thủ tục hòa giải biết được những gì họ đang tranh chấp, nếu những vấn đề đạt thỏa thuận hòa giải thành là kết quả tốt nhất nhưng nếu không thành công thì các bên vẫn có thể tiếp tục tiến hành bước tiếp theo quy trình là tố tụng trọng tài hoặc tòa án.

## 2. Bảo mật thông tin tài liệu trong hòa giải đối với các tổ tụng tại Tòa án hoặc trọng tài sau đó

Theo Luật mẫu của UNCITRAL về hòa giải thương mại<sup>4</sup> và quy tắc hòa giải của một số trung tâm hòa giải<sup>5</sup>, các bên tham gia hòa giải không được cung cấp thông tin trong quá trình hòa giải cho quá trình tố tụng sau đó nhằm thúc đẩy các bên cởi mở, chia sẻ thẳng thắn và xây dựng giải pháp để thúc đẩy tiến trình hòa giải. Việc cho phép khả năng “tràn” thông tin này có thể làm nản lòng các bên không tích cực nỗ lực để đạt được thỏa thuận hòa giải thành và điều này sẽ làm giảm đi tính hữu hiệu của hòa giải<sup>6</sup>.

## 3. Bảo mật giữa các bên tham gia hòa giải

Thủ tục hòa giải không thể thiếu là các phiên họp riêng với từng bên, cho phép mỗi bên xử lý các vấn đề khó khăn, nhạy cảm cùng hòa giải viên, người các bên tin tưởng lựa chọn. Tại mỗi phiên họp riêng, hòa giải viên sẽ tìm hiểu, khai thác sâu nhu cầu và lợi ích của mỗi bên và nhận định các tín hiệu có thể giúp tiến triển trong hòa giải. Thông tin riêng của các bên được chia sẻ với các hòa giải viên trong các phiên họp riêng thì không thể được tiết lộ cho bên khác nếu không được sự đồng ý của bên đã chia sẻ thông tin đó.

Điều này đặt trách nhiệm lên hòa giải viên trong việc bảo đảm tính bảo mật và xử lý thông tin một cách rất cẩn trọng. Tiết lộ bí mật khi không được phép sẽ hủy hoại uy tín của hòa giải viên, phá vỡ niềm tin của các bên và thậm chí có thể chấm dứt việc hòa giải. Kỹ năng quan trọng của hòa giải viên để tránh vi phạm nghĩa vụ bảo mật khi cung cấp thông tin có được từ phiên họp riêng thường bằng cách đặt câu hỏi đối với mỗi bên đã tiết lộ thông tin như:

- Hỏi bên đã tiết lộ thông tin về những thông tin quan trọng nào trong phiên họp riêng có thể được tiết lộ cho bên còn lại;

3. Khoản 2, Điều 4 NĐ 22

4. Điều 10 của Luật mẫu UNCITRAL về Hòa giải thương mại (bản tiếng Anh) tại: [https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-conc/03-90953\\_Ebook.pdf](https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-conc/03-90953_Ebook.pdf)

5. Điều 10 của Quy tắc hòa giải của Trung tâm quốc tế giải quyết tranh chấp (ICDR), Điều 9 của Quy tắc hòa giải của Trung tâm hòa giải quốc tế Singapore, Điều 20 của Quy tắc hòa giải của VIAC năm 2007.

6. Xem thêm: Tòa án Nhân dân Tối cao và World Bank Group, Sổ tay pháp luật về trọng tài và hòa giải, NXB Thanh niên, trang 778.

Trên thực tiễn, một số bên tham gia hòa giải dựa nhiều vào vai trò của hòa giải viên và đặt niềm tin vào hòa giải viên trong việc họ tích cực thu thập thông tin từ các bên và đảm bảo tính bảo mật nhằm sau đó trách nhiệm hòa giải viên là đề xuất một hoặc một số giải pháp để xuất để các bên xem xét và có thể chấp nhận. Đây là cách thức hòa giải pháp luật cho phép<sup>7</sup>, nhưng trong thực tế hòa giải không khuyến khích vì sự thỏa thuận đạt được (nếu có) không có sự trao đổi thông tin giữa các bên, các ý tưởng, môi trường hòa giải chưa thật sự tạo điều kiện để chính các bên tạo lập lại mối quan hệ, củng cố niềm tin lẫn nhau và hướng tới quan hệ tương lai. Đây cũng là yếu tố để phương thức giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải được xem là phương thức giải quyết cả hai bên cùng thắng (win – win).

Hòa giải thương mại tại Việt Nam đã có một bước tiến phát triển mới về khung pháp lý và vấn đề thực thi<sup>8</sup>. Tuy nhiên, khi xem xét trong khía cạnh tính bảo mật trong hòa giải liên quan đến thủ tục tố tụng dân sự tại tòa án sau đó, chúng ta thấy một số vấn đề cần lưu ý như sau:

## **Nghĩa vụ cung cấp chứng cứ trong hòa giải để giải quyết tranh chấp tại Tòa án**

Khi thủ tục hòa giải chấm dứt mà các bên không đạt được kết quả hòa giải thành<sup>9</sup>, để tiếp tục giải quyết tranh chấp, một bên có quyền khởi kiện ra Tòa án có thẩm quyền, trừ khi có tồn tại thỏa thuận trọng tài có hiệu lực và thực hiện được theo quy định tại Điều 18 LTTTM và Điều 4 Nghị quyết 01/2014/NQ-HĐTP hướng dẫn thi hành LTTTM<sup>10</sup>. Như vậy, việc một bên tranh chấp cung cấp thông tin, đặc biệt là thông tin của một bên khác mà mình có được trong thủ tục hòa giải nhằm làm phương hại đến bên đó trong vụ án tại Tòa là hoàn toàn có thể xảy ra. Do vậy nghĩa vụ bảo mật toàn bộ thông tin trong thủ tục hòa giải được đặt ra đối với cấp độ hai nêu trên sẽ là động lực để các bên tích cực nỗ lực trong tiến trình hòa giải. Tuy nhiên, nghĩa vụ bảo mật thông tin này có hai trường hợp ngoại lệ:

- Các bên tham gia hòa giải có thỏa thuận cho phép tiết lộ thông tin trong hòa giải thì mỗi bên đều có thể cung cấp trong tố tụng tại Tòa án sau đó, đây là nguyên tắc tự quyết định của các bên quy định tại Điều 13 NĐ22; hoặc
- Quy định pháp luật buộc các bên và hòa giải viên phải cung cấp thông tin trong tố tụng dân sự sau đó. Căn cứ Điều 6 Bộ luật tố tụng dân sự năm 2015 (BLTTDS) liên quan đến việc cung cấp chứng cứ trong tố tụng dân sự thì có các trường hợp xảy ra:
  - o Đương sự là các bên đã tham gia hòa giải chủ động giao nộp chứng cứ cho Tòa án để chứng minh yêu cầu của mình trước Tòa án là có căn cứ hợp pháp; và
  - o Tòa án thu thập chứng cứ của một bên và hòa giải viên đã tham gia hòa giải.

7. Khoản 3, Điều 14 NĐ 22 về quyền đưa ra đề xuất nhằm giải quyết tranh chấp của hòa giải viên.

8. Xem thêm: Châu Việt Bắc, Bước tiến hòa giải thương mại tại: <http://www.thesaigontimes.vn/160435/Buoc-tien-hoa-giai-thuong-mai.html>

9. Điều 17 NĐ 22 qui định về các trường hợp chấm dứt thủ tục hòa giải.

10. Điều 6 LTTTM qui định: "Trong trường hợp các bên tranh chấp có thỏa thuận Trọng tài mà một bên khởi kiện tại Tòa án thì Tòa án phải từ chối thụ lý, trừ trường hợp thỏa thuận Trọng tài vô hiệu hoặc không thể thực hiện được."

Là văn bản quy phạm pháp luật có hiệu lực cao hơn NĐ22, BLTTDS quy định việc cung cấp chứng cứ và thu thập chứng cứ không những là quyền mà còn là nghĩa vụ của đương sự và Tòa án. Do đó, theo quan điểm của tác giả, nguyên tắc này phải được tuân thủ khi một bên đã tham gia hoà giải nhưng tiếp tục đưa tranh chấp ra giải quyết theo thủ tục tố tụng dân sự sau khi hoà giải không thành.

- Chủ động xác định những thông tin cụ thể có thể giúp ích cho tiến trình hoà giải khi chuyển cho bên kia và đề nghị cho phép tiết lộ thông tin đó vào thời điểm thích hợp.

Trong thực tiễn, các nội dung trong quá trình hoà giải mà các bên muốn giao nộp hoặc yêu cầu Tòa án thu thập làm phương hại đến bên tham gia hoà giải khác có thể là<sup>11</sup>:

- Quan điểm hoặc kiến nghị mà một bên đưa ra về khả năng giải quyết tranh chấp;
- Những thừa nhận của bên kia trong quá trình tiến hành thủ tục hoà giải;
- Các đề xuất mà hoà giải viên đưa ra;
- Tinh tiết thể hiện rằng bên kia sẵn sàng chấp nhận đề xuất giải quyết tranh chấp.

Đối với các bên, khi tham gia hoà giải, các vấn đề lợi ích, cá nhân được các bên luôn đặt ở vị trí quan trọng hơn những vấn đề pháp lý như các yêu cầu mỗi bên là có căn cứ hợp pháp hay không. Do vậy, để thúc đẩy việc trao đổi thông tin một cách cởi mở và thẳng thắn giữa các bên với hoà giải viên, tránh lo ngại về việc tiết lộ các thông tin bất lợi sau quá trình hoà giải nếu hoà giải không thành, các bên tham gia hoà giải nên minh thị trong thoả thuận hoà giải hoặc bất kỳ tại giai đoạn nào của thủ tục hoà giải về việc không công nhận giá trị pháp lý thông tin, tài liệu thể hiện những quan điểm, kiến nghị, đề xuất được nêu trong hoà giải nếu một trong các bên giao nộp làm chứng cứ trong tố tụng Tòa án hoặc trọng tài. Điều này có ý nghĩa tạo thêm "lá chắn" đảm bảo các thông tin trong hoà giải như nêu trên được các bên cung cấp hoặc Tòa án thu thập cũng không có ý nghĩa về mặt pháp lý để ràng buộc trách nhiệm một bên đã tham gia hoà giải trước đó.

Bên cạnh đó, các bên tham gia hoà giải cũng cần phân biệt, các tài liệu xác lập trong quá trình hoà giải với các tài liệu lập trước và sau quá trình hoà giải như các hợp đồng, các tài liệu thực hiện hợp đồng, trao đổi giữa các bên thì việc cung cấp chứng cứ này hoặc được tòa án thu thập, xem xét, đánh giá hoàn toàn không thuộc phạm vi nghĩa vụ bảo mật thông tin của một bên và việc cung cấp này có thể gây bất lợi cho bên còn lại.

---

11. Xem thêm: Tòa án Nhân dân Tối cao và World Bank Group, Sổ tay pháp luật về trọng tài và hoà giải, NXB Thanh Niên, trang 777.

## Điều kiện công nhận kết quả hòa giải thành ngoài Tòa án

Dù các bên đã đạt được kết quả hòa giải thành hay không thì tính bảo mật vẫn luôn là nghĩa vụ của các bên và hòa giải viên trong thủ tục hòa giải theo ND22. Trong thực tiễn, một bên, đặc biệt là bên có nghĩa vụ, có thể không thực hiện theo kết quả hòa giải thành và sẽ tận dụng cơ hội để phản đối sự công nhận của Tòa án bằng lập luận điều kiện để được công nhận không đáp ứng theo Điều 417 BLTTDS<sup>12</sup>. Vậy, vi phạm tính bảo mật trong thủ tục hòa giải có phải dẫn đến hậu quả pháp lý là Tòa án bác yêu cầu công nhận kết quả hòa giải thành của một bên đã tham gia hòa giải trước đó hay không?

Phần mở đầu bài viết này đã nêu rõ, tính bảo mật là đặc trưng quan trọng của hòa giải và trọng tài, đây cũng là yếu tố quan trọng để các bên quyết định chọn các phương thức này giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, xét trong trường hợp có sự vi phạm tính bảo mật trong thủ tục hòa giải hoặc tố tụng trọng tài, khi một bên có đầy đủ bằng chứng chứng minh sự vi phạm trước Tòa án nhằm bác yêu cầu công nhận kết quả hòa giải thành hoặc yêu cầu hủy phán quyết trọng tài theo quy định BLTTDS thì hậu quả pháp lý theo quan điểm của tác giả cũng sẽ rất khác nhau như sau:

- Đối với trọng tài, vi phạm nguyên tắc bảo mật là vi phạm nghiêm trọng thủ tục tố tụng trọng tài là một căn cứ để hủy phán quyết trọng tài theo quy định tại Điểm b, khoản 2, Điều 68 LTTT<sup>13</sup>;
- Đối với hòa giải, trong bốn điều kiện quy định tại Điều 417 BLTTDS thì không có bất kỳ quy định nào về liên quan đến vi phạm tính bảo mật. Do vậy, vi phạm nguyên tắc bảo mật không là căn cứ để Tòa án từ chối công nhận kết quả hòa giải thành, dù bên phản đối công nhận có đầy đủ chứng cứ chứng minh vi phạm tính bảo mật này.

Ngoài ra, tham khảo trong lĩnh vực trọng tài quốc tế có Công ước New York 1958 với hơn 170 quốc gia thành viên tham gia nhằm mục đích công nhận phán quyết trọng tài giữa các quốc gia thành viên với nhau<sup>14</sup> trong lĩnh vực hòa giải thương mại, chúng ta cũng có Công ước Singapore về thỏa thuận giải quyết tranh chấp quốc tế thông qua hòa giải, theo đó, một trong các điều kiện được các quốc gia thành viên viện dẫn để từ chối cho thi hành kết quả hòa giải thành khi hòa giải viên vi phạm nghiêm trọng các tiêu chuẩn áp dụng đối với hòa giải viên hoặc trình tự thủ tục hòa giải<sup>15</sup>. Do vậy, nếu Việt Nam tham gia Công ước này thì vi phạm

12. Điều 417 BLTTDS qui định điều kiện công nhận kết quả hòa giải thành ngoài Tòa án:

1. Các bên tham gia thỏa thuận hòa giải có đầy đủ năng lực hành vi dân sự.

2. Các bên tham gia thỏa thuận hòa giải là người có quyền, nghĩa vụ đối với nội dung thỏa thuận hòa giải. Trường hợp nội dung thỏa thuận hòa giải thành liên quan đến quyền, nghĩa vụ của người thứ ba thì phải được người thứ ba đồng ý.

3. Một hoặc cả hai bên có đơn yêu cầu Tòa án công nhận.

4. Nội dung thỏa thuận hòa giải thành của các bên là hoàn toàn tự nguyện, không vi phạm điều cấm của luật, không trái đạo đức xã hội, không nhằm trốn tránh nghĩa vụ với Nhà nước hoặc người thứ ba.

13. Xem thêm: Tường Duy Lượng, Bình luận BLTTDS, LTTT và Thực tiễn xét xử, Nxb. Tư pháp, trang 425-426.

14. Xem thêm: Châu Việt Bắc, công nhận phán quyết trọng tài của VIAC tại Thái Lan tại: <http://www.sggp.org.vn/phan-quyet-trong-tai-viet-nam-duoc-quoc-te-cong-nhan-478334.html>

15. Xem thêm: Điều 5 Công ước Singapore.

tính bảo mật đối với kết quả hòa giải thành theo Công ước sẽ là căn cứ để Tòa án Việt Nam không cho thi hành kết quả hòa giải thành được lập tại quốc gia thành viên khác. Điều này sẽ tạo ra sự khác biệt với việc vi phạm tính bảo mật đối với vụ việc hòa giải trong nước vẫn được Tòa án công nhận như đã nêu trên, dù vi phạm tính bảo mật từ hòa giải viên hầu như không xảy ra trên thực tiễn.

Tóm lại, tính bảo mật trong hòa giải thương mại là đặc điểm vô cùng quan trọng để các bên lựa chọn giải pháp này để giải quyết tranh chấp. Các bên tham gia hòa giải bao gồm các bên tranh chấp, hòa giải viên cần nhận thức và hiểu rõ các quy định pháp lý và thực tiễn hòa giải để giúp thúc đẩy tiến trình hòa giải đạt được kết quả tốt thông qua việc tuân thủ nguyên tắc bảo mật và hiểu biết những giới hạn của nó trong các giai đoạn từ khi soạn thảo thỏa thuận hòa giải, tham gia thủ tục hòa giải và đặc biệt sau khi kết thúc hòa giải mà các bên tiếp tục giải quyết theo thủ tục tố tụng dân sự tại tòa thông qua việc khởi kiện thành một vụ án hay một việc dân sự - công nhận kết quả hòa giải thành ngoài tòa án.

*“Đối với các bên, khi tham gia hòa giải, các vấn đề lợi ích, cá nhân được các bên luôn đặt ở vị trí quan trọng hơn những vấn đề pháp lý như các yêu cầu mỗi bên là có căn cứ hợp pháp hay không. Do vậy, để thúc đẩy việc trao đổi thông tin một cách cởi mở và thẳng thắn giữa các bên với hòa giải viên, tránh lo ngại về việc tiết lộ các thông tin bất lợi sau quá trình hòa giải nếu hòa giải không thành, các bên tham gia hòa giải nên minh thị trong thỏa thuận hòa giải hoặc bất kỳ tại giai đoạn nào của thủ tục hòa giải về việc không công nhận giá trị pháp lý thông tin, tài liệu thể hiện những quan điểm, kiến nghị, đề xuất được nêu trong hòa giải nếu một trong các bên giao nộp làm chứng cứ trong tố tụng Tòa án hoặc trọng tài.”*





# Đánh giá tính tương thích của pháp luật Việt Nam với Công ước Singapore về hòa giải

**LS. Nguyễn Trung Nam**

Luật sư sáng lập, Công ty Luật EP Legal  
Phó giám đốc, Trung tâm hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC



## Tóm tắt về khuôn khổ pháp lý của Việt Nam về hòa giải

Chương XXXIII của BLTTDS 2015 quy định về thủ tục công nhận kết quả hoà giải thành (MSA) ngoài Tòa án được hiện theo quy định của pháp luật về hòa giải, cụ thể trong phạm vi bài viết này là Nghị định số 22/2017/NĐ-CP ngày 24/02/2017 của Chính phủ về Hòa giải thương mại ("Nghị định 22/2017"). Nghị định này hiện chỉ đang điều chỉnh đối với các MSA được các hòa giải viên thương mại vụ việc hoặc hòa giải viên thương mại của tổ chức hòa giải thương mại được đăng ký tại Việt Nam. Pháp luật Việt Nam hiện tại chưa có quy định về việc xem xét công nhận MSA có yếu tố quốc tế như quy định tại Công ước Singapore ("CƯ Singapore").

Theo đó, các thỏa thuận hòa giải thành được ký kết ở nước ngoài sẽ chỉ được coi như là các thỏa thuận hợp đồng dân sự, và việc thi hành của chúng sẽ phải được thực hiện thông qua các phương thức giải quyết tranh chấp thông thường như Tòa án hay Trọng tài. Việt Nam cũng chưa phải thành viên của CƯ Singapore, và các quy định của Công ước không có giá trị ràng buộc với Việt Nam. Bài viết này nhằm nghiên cứu, đánh giá tính tương thích giữa luật pháp Việt Nam và CƯ Singapore, thông qua đó đánh giá, kiến nghị việc sửa đổi pháp luật Việt Nam nhằm chuẩn bị cho việc Việt Nam tham gia CƯ Singapore.

Hoạt động hòa giải thương mại tại Việt Nam trong sáu năm qua đang dần phát triển kể từ khi Nghị định số 22/2017/NĐ-CP thương mại được ban hành. Tuy nhiên, thực trạng nhiều doanh nghiệp trên thực tế vẫn chưa tin tưởng vào sự hiệu quả của phương thức giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải, đặc biệt là ở vấn đề công nhận và cho thi hành kết quả hòa giải thành.

## Nội dung chính của Công ước Singapore

CU Singapore gồm 16 điều, trong đó Điều 1 đến Điều 6 quy định các nội dung chính của Công ước và từ Điều 7 đến Điều 16 là các quy định về công pháp quốc tế. Cụ thể, một số nội dung chính của CU Singapore như sau:

- Điều 1 quy định về phạm vi áp dụng của Công ước: Công ước hướng tới các MSA có đầy đủ các bốn yếu tố bao gồm: (1) thỏa thuận giải quyết tranh chấp là kết quả của quá trình hòa giải, (2) bằng văn bản, (3) phải là tranh chấp thương mại và (4) "mang tính quốc tế". Bên cạnh đó, CU Singapore quy định rõ các trường hợp loại trừ áp dụng. Việc loại trừ này mục đích để tập trung vào phạm vi áp dụng của Công ước hướng tới các tranh chấp thương mại và tránh sự trùng lặp với các văn kiện khác điều chỉnh việc công nhận và cho thi hành đối với phán quyết trọng tài và bản án của tòa án nước ngoài mà đã được Công ước New York 1958 và các Công ước La Hay 2005 đã quy định.
- Điều 3 mang tinh thần cốt lõi của CU Singapore quy định về các nguyên tắc trong việc các nước cam kết thi hành MSA và việc một bên có quyền viện dẫn hòa giải thành như một căn cứ chứng minh tranh chấp đã được giải quyết.
- Điều 4 của CU Singapore quy định cụ thể các điều kiện đối với một MSA để cơ quan có thẩm quyền công nhận. Trong đó đáng chú ý về việc (1) Công ước Singapore linh hoạt trong việc chấp nhận bất kỳ bằng chứng nào khác chứng minh trong trường hợp không có chữ ký của hòa giải viên; (2) Công ước Singapore còn cho phép tiến hành hòa giải qua phương thức điện tử nếu có biện pháp đáng tin cậy.
- Điều 5 của CU Singapore quy định cụ thể các căn cứ từ chối công nhận mà cơ quan có thẩm quyền có thể xem xét để đưa ra quyết định. Các căn cứ từ chối công nhận này có tham khảo nhiều từ các căn cứ từ chối công nhận và cho thi hành phán quyết trọng tài theo Điều 5 Công ước New York<sup>16</sup>.
- Điều 6 của CU Singapore quy định về việc xử lý các đơn yêu cầu song song. Cụ thể, cơ quan có thẩm quyền có thể tạm hoãn việc đưa ra quyết định đối với yêu cầu công nhận MSA nếu trước đó, một yêu cầu khác liên quan đến MSA đó đã được nộp tới Tòa án, hội đồng trọng tài hoặc cơ quan có thẩm quyền khác.
- Từ Điều 7 đến Điều 16 của CU Singapore là các quy định liên quan đến công pháp quốc tế.

16. Công ước Liên hợp Quốc về Công nhận và Cho thi hành Phán quyết Trọng tài Nước ngoài (New York 10/6/1958), xem thêm thông tin tại New York Arbitration Convention, <https://www.newyorkconvention.org/english>, truy cập ngày 3/9/2022.

## Đánh giá tính tương thích giữa Công ước Singapore và pháp luật Việt Nam

CÚ Singapore đòi hỏi các quốc gia thành viên phải thay đổi nội luật của mình để thi hành Công ước. Vì vậy, tất yếu sẽ có sự không tương thích giữa pháp luật hiện tại của Việt Nam và CÚ Singapore, đòi hỏi pháp luật Việt Nam phải sửa đổi để thi hành Công ước này<sup>17</sup>. Các nội dung so sánh cơ bản được trình bày dưới đây.

### 1. Phạm vi áp dụng

Điều 1.1 của CÚ Singapore quy định về phạm vi áp dụng của Công ước rất rộng nhằm bao quát hết các MSA mà trong đó chỉ cần xem xét đến sự khác biệt ở (1) địa điểm kinh doanh của các bên ở các quốc gia khác nhau hoặc (2) quốc gia nơi phần lớn nghĩa vụ được thực hiện hoặc quốc gia có quan hệ mật thiết với MSA khác với địa điểm kinh doanh của các bên. Nghị định 22/2017 không quy định phạm vi điều chỉnh cho các MSA căn cứ vào địa điểm kinh doanh của các bên trong tranh chấp như trên. Thay vào đó, pháp luật Việt Nam điều chỉnh các MSA được các hòa giải viên thương mại vụ việc hoặc hòa giải viên thương mại của tổ chức hòa giải thương mại được đăng ký tại Việt Nam thực hiện.

### 2. Điều kiện công nhận và cho thi hành

Điều 4.1 của CÚ Singapore chỉ yêu cầu cung cấp các tài liệu sau để công nhận và cho thi hành: (i) MSA được ký bởi các bên; (ii) Bằng chứng rằng thỏa thuận giải quyết tranh chấp là kết quả của hòa giải, bao gồm: chữ ký của hòa giải viên trên MSA; tài liệu ký bởi hòa giải viên xác nhận hòa giải đã được thực hiện; xác nhận của trung tâm hòa giải đã thực hiện quá trình hòa giải; hoặc bất kỳ chứng cứ nào khác mà cơ quan có thẩm quyền chấp nhận.

Như vậy, so với pháp luật Việt Nam, Công ước có quy định cởi mở và linh hoạt hơn. Nó cho phép MSA chứng minh không chỉ bằng chữ ký của hòa giải viên trên văn bản hòa giải thành<sup>18</sup>, mà có thể bằng xác nhận riêng rẽ của hòa giải viên, của tổ chức hòa giải, và mọi phương pháp chứng minh mà cơ quan có thẩm quyền có thể chấp nhận.

### 3. Từ chối công nhận do MSA bị vô hiệu, không thể thi hành hoặc không phải là thỏa thuận cuối cùng và không ràng buộc các bên

Điều 5.1.(b) của CÚ Singapore quy định cơ sở từ chối công nhận MSA liên quan đến nội dung và hiệu lực của MSA. Cụ thể, MSA sẽ bị từ chối công nhận nếu (i) MSA bị vô hiệu, không khả thi hoặc không thể thực hiện được theo pháp luật ràng buộc các bên hoặc theo pháp luật mà Cơ quan có thẩm quyền xem xét yêu cầu áp dụng; hoặc (ii) MSA không ràng buộc trách nhiệm các bên, không phải là thỏa thuận cuối cùng theo các điều khoản của MSA đó; hoặc (iii) MSA đã bị sửa đổi sau đó.

17. Ngay tại Singapore, quốc gia mà Công ước được đặt theo tên của nó, Quốc hội Singapore đã phải thông qua Đạo luật về Công ước Singapore về Hòa giải năm 2020, nhằm thi hành Công ước Singapore. Đạo luật này quy định một bên của MSA là đối tượng của Công ước Singapore sẽ có thể nộp đơn lên Tòa án Cấp cao Singapore để ghi nhận thỏa thuận như là một quyết định của tòa án nhằm mục đích cho thi hành MSA tại Singapore. Tòa án sẽ chấp nhận yêu cầu, ngoại trừ một số trường hợp đã được quy định trong Công ước Singapore.

18. Điều 15.3 của Nghị định 22/2017 yêu cầu MSA phải có chữ ký của hòa giải viên.

Đối với vấn đề xem xét hiệu lực và khả năng thi hành của MSA, Công ước cho phép cơ quan xem xét công nhận của quốc gia thành viên có quyền từ chối công nhận nếu theo pháp luật điều chỉnh được áp dụng, MSA bị vô hiệu hay không thể thi hành được. Trong trường hợp pháp luật áp dụng là pháp luật Việt Nam, việc xét xem điều kiện ở Điều 417.1 (năng lực dân sự của các bên) và 417.4 (nội dung MSA là tự nguyện, không vi phạm điều cấm của luật, không trái đạo đức xã hội, không nhằm trốn tránh nghĩa vụ với Nhà nước hoặc người thứ ba) của BLTTDS 2015 khá tương đồng với việc xem xét hiệu lực của MSA như quy định của Công ước. Đây là các yếu tố dẫn tới giao dịch dân sự bị vô hiệu quy định tại Điều 122, 123, 124, 127 của Bộ luật Dân sự 2015. Về khả năng thi hành, Điều 417 BLTTDS 2015 không đề cập đến việc xem xét khả năng thi hành của MSA theo pháp luật áp dụng. Pháp luật Việt Nam chỉ quy định các trường hợp sau liên quan tới một thỏa thuận không được thi hành: (i) bất khả kháng;<sup>19</sup> (ii) trường hợp khả năng thực hiện nghĩa vụ của một bên bị giảm sút nghiêm trọng tới mức không thể thực hiện được nghĩa vụ như đã cam kết<sup>20</sup>. Tuy nhiên hậu quả của hai trường hợp trên là hoàn toàn khác biệt với kết quả khi áp dụng CƯ Singapore: Theo CƯ Singapore, một thỏa thuận không có khả năng thi hành theo pháp luật áp dụng sẽ không được công nhận và cho thi hành.

#### 4. Một số nội dung Công ước Singapore mà Việt Nam thiếu quy định tương ứng

##### (a) Từ chối công nhận MSA do nghĩa vụ đã được thực hiện hoặc không rõ ràng

Điều 5.1.(c) CƯ Singapore cho phép cơ quan có thẩm quyền có thể từ chối công nhận MSA theo yêu cầu của bên phải thực hiện nếu bên đó cung cấp cho cơ quan có thẩm quyền chứng cứ chứng minh rằng các nghĩa vụ trong MSA (i) đã được thực hiện; hoặc (ii) không rõ hoặc không thể hiểu được.

##### (b) Từ chối công nhận do trái với điều khoản của MSA

Điều 5.1.(d) CƯ Singapore quy định, cơ quan có thẩm quyền của một quốc gia có quyền từ chối công nhận MSA khi bên phải thi hành MSA chứng minh được rằng việc công nhận trái với các điều khoản trong MSA. "*Điều khoản trong MSA*" này bao hàm cả những thỏa thuận có các nghĩa vụ đối ứng, quy định điều kiện để một bên thực hiện nghĩa vụ. Điều này có nghĩa, việc không thực hiện nghĩa vụ của một bên, hoặc một điều kiện khác không đạt được có thể dẫn đến việc không thực hiện của bên còn lại<sup>21</sup>.

##### (c) Từ chối công nhận MSA do Hòa giải viên vi phạm tiêu chuẩn được áp dụng

Điều 5.(e) của CƯ Singapore đưa ra một trường hợp là căn cứ cho việc cơ quan có thẩm quyền của quốc gia có thể từ chối công nhận MSA: "*Hòa giải viên vi phạm một vi phạm nghiêm*

19. Theo Điều 351.2 BLDS 2015, trường hợp một bên có nghĩa vụ không thực hiện đúng nghĩa vụ do sự kiện bất khả kháng thì không phải chịu trách nhiệm dân sự, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác.

20. Điều 411 BLDS 2015 quy định trong trường hợp này, bên còn lại có quyền hoãn nghĩa vụ.

21. UNCITRAL (2018), "Dự thảo Hướng dẫn Ban hành và Sử dụng Luật mẫu về Hòa giải thương mại Quốc tế", trang 45/47, đoạn 156.

*trọng liên quan đến các tiêu chuẩn áp dụng đối với hòa giải viên hoặc hoạt động hòa giải, mà nếu không có vi phạm đó thì một bên đã không ký kết thỏa thuận hòa giải thành đó"*<sup>22</sup>.

Điều khoản này cho phép một bên căn cứ vào việc hòa giải viên có hành vi vi phạm nghiêm trọng để phản đối các nội dung thỏa thuận trong MSA. Vi phạm mà hòa giải viên vi phạm liên quan đến các tiêu chuẩn áp dụng đối với hòa giải viên hoặc hoạt động hòa giải phải thỏa mãn hai điều kiện, bao gồm: (i) là lỗi nghiêm trọng và (ii) việc vi phạm đó có mối quan hệ nhân quả với việc một bên tham gia ký kết MSA<sup>23</sup>. Nghị định 22/2017 có các quy định về tiêu chuẩn hòa giải viên thương mại<sup>24</sup> và nghĩa vụ của hòa giải viên thương mại<sup>25</sup>. Tuy nhiên, các quy định này không phải là cơ sở pháp lý để một bên có thể viện dẫn đến trong trường hợp có đơn yêu cầu tòa án từ chối công nhận MSA theo Điều 417 của BLTTDS 2015.

#### (d) Từ chối công nhận liên quan tới tính độc lập, khách quan của HGV

Điều 5.(f) của CƯ Singapore là căn cứ cho việc cơ quan có thẩm quyền của quốc gia có thể từ chối công nhận MSA trong trường hợp: *"Hòa giải viên không tiết lộ cho các bên về những trường hợp gây ra những nghi ngờ chính đáng liên quan đến tính độc lập, không thiên vị của hòa giải viên, và việc không tiết lộ như vậy gây ảnh hưởng nghiêm trọng hoặc quá mức lên một bên mà nếu không có vi phạm đó thì một bên đã không ký kết thỏa thuận hòa giải đó."*<sup>26</sup>

#### (e) Từ chối công nhận do trái với chính sách công

Điều 5.2 của CƯ Singapore đưa ra các trường hợp là căn cứ cho cơ quan có thẩm quyền của một nước thành viên tham gia Công ước có thể từ chối công nhận MSA mà pháp luật Việt Nam chưa quy định như sau: (i) Việc công nhận sẽ trái với chính sách công của nước thành viên tham gia Công ước này; hoặc (ii) Vấn đề tranh chấp không thể giải quyết bằng hòa giải theo pháp luật của nước thành viên đó.

### 5. Yêu cầu của pháp luật Việt Nam không có quy định trong Công ước Singapore

Điều 417.2 BLTTDS 2015 quy định một trong các điều kiện để công nhận MSA ngoài Tòa án rằng nếu nội dung MSA liên quan đến quyền, nghĩa vụ của người thứ ba thì phải được người thứ ba đồng ý. CƯ Singapore không có quy định tương tự.

22. Tạm dịch của "There was a serious breach by the mediator of standards applicable to the mediator or the mediation without which breach that party would not have entered into the settlement agreement;" – Điều 5.1.(e) Công ước Singapore.

23. UNCITRAL (2018), "Dự thảo Hướng dẫn Ban hành và Sử dụng Luật mẫu về Hòa giải thương mại Quốc tế", trang 46/47, đoạn 159.

24. Điều 7 Nghị định số 22/2017.

25. Điều 9 Nghị định số 22/2017.

26. Điều 5.1.(f) Công ước Singapore.



## Kết luận, đề xuất

Từ các vấn đề chưa tương thích ở mục III nêu trên, có thể thấy pháp luật Việt Nam hiện tại chưa xem xét đến việc công nhận các kết quả hòa giải thành có yếu tố quốc tế được giải quyết bằng phương thức hòa giải. Qua đối chiếu về tính tương thích giữa pháp luật Việt Nam và CƯ Singapore, tác giả đưa ra 3 đề xuất sau:

- Mở rộng định nghĩa thỏa thuận hòa giải thành, nới rộng quy định về hình thức MSA, mở rộng phạm vi công nhận đối với các kết quả hòa giải thành có tính quốc tế như CƯ Singapore. Cụ thể hơn cần mở rộng phạm vi điều chỉnh quy định tại Nghị định 22/2017 và nâng Nghị định này thành Luật hòa giải thương mại.
- Bổ sung các căn cứ để Tòa án có cơ sở từ chối công nhận các kết quả hòa giải thành tương tự như Điều 5 CƯ Singapore, đồng thời loại bỏ các điều kiện không phù hợp trong thủ tục và thể thức công nhận và cho thi hành MSA.
- Loại bỏ điều kiện công nhận kết quả hòa giải thành về yêu cầu có được sự đồng ý của bên thứ ba nếu nội dung hòa giải liên quan đến nghĩa vụ của bên thứ ba.



# Hòa giải thương mại trong hoạt động mua bán & sáp nhập (M&A) – Một giải pháp giải quyết tranh chấp vẹn toàn



**LS. Hoàng Nguyễn Hạ Quyên**

Luật sư điều hành Công ty Luật TNHH LNT & Partners,  
Hòa giải viên Trung tâm Hoà giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC

Tranh chấp trong hoạt động mua bán sáp nhập ngày càng phức tạp, liên quan đến các bên đến từ các quốc gia khác nhau với văn hóa và nền tảng pháp lý khác biệt. Bài viết này nêu ra một số đặc trưng cơ bản của hoạt động mua bán sáp nhập, cung cấp một số thông tin cơ bản về hoạt động hòa giải, và giải thích vì sao hòa giải thương mại được xem là một phương thức vẹn toàn cho việc giải quyết tranh chấp trong hoạt động M&A.

## Một số đặc trưng cơ bản về M&A

Trong những năm gần đây, thuật ngữ M&A (mua bán và sáp nhập) đã trở nên khá quen thuộc và được ưa chuộng trong cộng đồng doanh nghiệp. Có thể nói, hoạt động mua bán và sáp nhập (dưới đây được gọi tắt là "M&A") liên quan trực tiếp đến giao dịch gắn với doanh nghiệp, trong đó các công ty cùng nhau tiến tới "hôn nhân" nhằm đạt được những mục tiêu trong kinh doanh. Phần lớn các bên trong giao dịch M&A tự nguyện tham gia vào giao dịch nhằm mục tiêu nhanh chóng phát triển thị phần, mở rộng phạm vi hoạt động, đa dạng hóa sản phẩm, cải thiện hệ thống quản trị, v.v., bên được mua lại cũng được hưởng lợi trong việc tiếp cận công nghệ, kỹ thuật mới, v.v.

Phần lớn các giao dịch M&A cũng gắn với những giao dịch có giá trị cao, từ vài triệu đô đến hàng tỷ đô la Mỹ, đặc biệt có nhiều trường hợp liên quan đến nhiều bên đến từ các quốc gia với văn hóa và nền tảng pháp lý khác biệt. Rủi ro phát sinh tranh chấp liên quan đến hoạt động M&A cũng rất cao nếu các bên không thực sự có thiện chí trong quá trình thực hiện giao dịch. Thực tiễn cho thấy xung đột hoặc tranh chấp có thể xảy ra tại bất kỳ thời điểm nào của giao dịch: từ giai đoạn khởi đầu khi hai bên cùng ngồi xuống bàn đàm phán các điều khoản và điều kiện của hợp đồng mua bán sáp nhập cho đến giai đoạn hoàn tất giao dịch, và giai đoạn giải quyết các hậu quả sau khi đã hoàn tất giao dịch.

## Các xung đột và tranh chấp thường gặp trong M&A

**Trong giai đoạn ban đầu**, xung đột thường thấy liên quan đến các trường hợp vi phạm bản ghi nhớ ("MoU/Termsheet") hoặc thư thể hiện ý định ("Letter of intent"). Trong giai đoạn này, các bên thường thỏa thuận với nhau về các điều khoản cơ bản của giao dịch, giá chuyển nhượng dự kiến (kèm theo điều kiện cụ thể), và thông thường sẽ có các quy định độc quyền đàm phán trong một khoảng thời gian (trừ trường hợp tham gia đấu giá), và bảo mật thông tin, v.v. Theo thông lệ, các bản ghi nhớ/thư thể hiện ý định thường không có giá trị ràng buộc pháp lý đối với các bên ngoại trừ nghĩa vụ bảo mật phải luôn được áp dụng ở bất kỳ giai đoạn nào.

**Trong giai đoạn đàm phán**, xung đột thường xảy ra liên quan đến rất nhiều nội dung, các trường hợp điều chỉnh giá mua, các điều kiện tiên quyết mà bên bán phải đáp ứng trước khi hoàn tất (nhận được các giấy phép cần thiết, khắc phục các sai sót trong quá khứ, v.v.), các điều khoản phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại trong trường hợp vi phạm, phương án xử lý tiền đặt cọc (trong trường hợp có đặt cọc), các cam đoan và bảo đảm của mỗi bên và các hệ quả tương ứng nếu cam đoan và bảo đảm không đúng với thực tế, v.v. Có nhiều trường hợp, các bên mất vài năm với rất nhiều nỗ lực để đàm phán các điều khoản hợp đồng có thể đáp ứng được mong muốn của cả hai bên. Có vài trường hợp bên mua phải cùng lúc đàm phán với rất nhiều cổ đông, với yêu cầu và mong muốn khác nhau vì các cổ đông không thống nhất trong một số nhu cầu và lợi ích đặt ra khi đàm phán giao dịch. Cá biệt có trường hợp đã đàm phán xong hợp đồng nhưng đến ngày ký kết thì một vài cổ đông thay đổi ý kiến gây cho bên mua (là nhà đầu tư nước ngoài) hết sức bức xúc. Ví dụ trường hợp chuyển nhượng nhà máy sản xuất thực phẩm trị giá 1.500 tỷ đồng, bên Mua là nhà đầu tư đến từ Hoa Kỳ, bên Bán là tập thể các thành viên của một gia đình Việt mà trong đó người chủ doanh nghiệp đã dành hơn 30 năm để xây dựng và phát triển một thương hiệu sản xuất thực phẩm hàng đầu Việt Nam. Các bên đã dành ra 9 tháng để đàm phán và thống nhất ký kết thỏa thuận chuyển nhượng vốn, đến khi chuẩn bị hoàn tất giao dịch và bàn giao giữa bên Bán và bên Mua thì nảy sinh xung đột. Bên Bán quyết định chấm dứt giao dịch, từ chối thực hiện tiếp việc chuyển nhượng nhà máy. Bên Mua đã chuẩn bị cho một vụ kiện lớn với mức yêu cầu bồi thường lên đến hàng chục triệu đô la Mỹ cho các khoản chi phí mà họ đã phải gánh chịu trong suốt 9 tháng vừa qua và những thiệt hại ước tính do bên Bán từ chối thực hiện giao dịch. Bên Bán cũng đã sẵn sàng đương đầu với hăng luật hàng đầu Singapore mà Bên Mua chỉ định, nhằm thoát khỏi giao dịch mà Bên Bán cho rằng mình đã bị lừa dối ngay từ đầu.



**Trong giai đoạn hoàn tất/sau khi đã hoàn tất**, tranh chấp thường khá phức tạp bởi các bên đã bước sang giai đoạn mới, bên bán đã chuyển giao và bên mua có thể đã tiếp nhận và trực tiếp điều hành hoạt động của doanh nghiệp. Giai đoạn này, bên mua đã có đủ cơ sở để kiểm tra và có thể phát hiện ra các trường hợp cam đoan và bảo đảm không đúng sự thật, bên mua đã tiếp cận được đầy đủ hồ sơ và nhận thấy có thể yêu cầu áp dụng điều chỉnh giảm giá mua vì một số điều kiện ban đầu không đáp ứng được, v.v. Ví dụ, trường hợp tranh chấp xảy ra sau khi các bên đã hoàn tất giao dịch chuyển nhượng một tòa nhà văn phòng có giá trị 120 triệu đô la Mỹ. Sau khi tiếp quản tòa nhà, bên mua phát hiện ra hệ thống xử lý nước thải không đáp ứng yêu cầu kỹ thuật như cam kết của bên bán. Việc điều chỉnh hệ thống xử lý này tiêu tốn hàng triệu đô la Mỹ để có thể đáp ứng được quy định pháp luật hiện hành. Bên mua có đủ cơ sở để chứng minh bên bán đã cố ý che giấu thông tin dẫn đến bên mua đã không thể biết được trường hợp này. Do vậy, bên mua yêu cầu điều chỉnh giá chuyển nhượng, bên bán không đồng ý với các cáo buộc của bên mua vì cho rằng bên mua đã nhận được thông tin này trong quá trình thẩm định kỹ thuật. Tranh chấp được dự kiến sẽ rất phức tạp và kéo dài nếu các bên không thể tìm thấy tiếng nói chung.

## **Đặc trưng chung trong tranh chấp M&A**

**Tranh chấp giá trị cao** - Có thể nhận thấy điểm chung của các tranh chấp trong hoạt động M&A là thường gắn liền với các tranh chấp có giá trị cao hoặc rất cao, liên quan trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp gắn với lợi ích không chỉ của một người mà có thể hàng chục, hàng trăm thậm chí hàng triệu người (trong trường hợp M&A liên quan đến các tập đoàn đa quốc gia có cơ sở hoạt động ở nhiều quốc gia khác nhau).

**Tranh chấp thường mang tính phức tạp** - Bên cạnh đó, tranh chấp trong M&A thường phức tạp vì phần lớn sẽ liên quan đến sự khác biệt văn hóa và nền tảng pháp lý. Ví dụ, trường hợp bên bán là các cổ đông Việt nam, bên mua là một doanh nghiệp đến từ quốc gia Trung Đông. Việc đàm phán gặp rất nhiều khó khăn vì khác biệt ngôn ngữ và văn hóa, kỳ thị giới tính, v.v. dẫn đến rất khó tìm được tiếng nói chung trong giao dịch.

**Tính bảo mật thông tin trong M&A** - Tiếp đến, tranh chấp trong M&A thường liên quan đến các thông tin mật mà doanh nghiệp thường không bao giờ muốn bị tiết lộ cho bất kỳ bên thứ ba nào khác. Vì thế, thông thường, các bên sẽ chọn trọng tài là cơ quan giải quyết tranh chấp trong M&A. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, giải quyết tranh chấp thông qua cơ chế hòa giải đã được các bên lựa chọn là một giải pháp bổ sung hoặc thay thế cho cơ chế trọng tài bởi những đặc điểm nổi trội và thuận lợi mà phương thức này mang lại.

## Hòa giải thương mại – phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp

Hòa giải thương mại là gì và tại sao lại phù hợp cho việc giải quyết tranh chấp trong hoạt động M&A?

Hòa giải thương mại là cơ chế giải quyết tranh chấp thông qua một hoặc nhiều hòa giải viên có chuyên môn về lĩnh vực tranh chấp có khả năng hỗ trợ và thúc đẩy các bên tìm đến một giải pháp có thể giải quyết được mọi xung đột dựa trên lợi ích của cả hai bên.

Hòa giải viên là một người trung lập đóng vai trò **trung gian** để đưa hai bên tiến đến lợi ích chung. Trong các phiên hòa giải, Hòa giải viên không đóng vai trò xét xử hay phân định ai đúng ai sai mà thực hiện công việc tìm ra điểm chung của các xung đột nhằm hỗ trợ các bên tìm ra một phương án có thể hóa giải được các vướng mắc đó. Với những kỹ năng được đào tạo phù hợp, Hòa giải viên sẽ hỗ trợ các bên nhìn về lợi ích và tương lai của cuộc "hôn nhân" trong doanh nghiệp nhằm hướng các bên tìm ra một giải pháp có thể hài hòa được lợi ích của cả hai. Việc phân định đúng sai không phải là vấn đề quan trọng, mà mấu chốt là mỗi bên sẽ được gì hay mất gì khi giao dịch bị hủy bỏ?

Điểm thuận lợi lớn nhất của hòa giải là việc giải quyết **nhANH CHÓNG**, tiết kiệm được rất nhiều thời gian và chi phí của hai bên. Đối với các doanh nhân, thời gian và cơ hội trong kinh doanh chính là tiền bạc. Khi các bên cùng có thiện chí giải quyết mâu thuẫn, các tranh chấp bất kể là phức tạp như thế nào đều có thể nhanh chóng được giải quyết chỉ trong vài giờ trực tiếp trao đổi thông qua thiện chí. Trong khi đó, nếu đưa tranh chấp ra giải quyết bằng con đường tố tụng tòa án, thời gian có thể tính bằng "năm" thay vì bằng "giờ" tại các phiên họp hòa giải.

Bên cạnh đó, hòa giải hoàn toàn là một quy trình **bảo mật** "kép", thông tin được các bên chia sẻ cho hòa giải viên hoàn toàn được bảo mật tuyệt đối: bảo mật đối với bên còn lại và bảo mật đối với bên thứ ba, trừ khi bên tiết lộ thông tin cho phép Hòa giải viên cung cấp thông tin đó cho bên còn lại. Chính vì thế, các bên tham gia vào quá trình hòa giải có thể hoàn toàn yên tâm chia sẻ những lý do ẩn đằng sau các yêu cầu hoặc mong muốn của mình. Nhờ vậy, Hòa giải viên có thể nhanh chóng hỗ trợ được các bên tiến tới một giải pháp giải quyết triệt để các yêu cầu của các bên.

Cuối cùng, hòa giải là một quy trình **linh hoạt**, do các bên tự nguyện tham gia và chủ động lựa chọn cách thức tham gia (các bên hoàn toàn chủ động lựa chọn địa điểm, thời gian, không gian cho các phiên họp, thậm chí có thể từ bỏ tại bất kỳ thời điểm nào nếu cảm thấy không thoải mái), không buộc phải tuân theo bất cứ quy trình cụ thể hay cứng nhắc nào, điều này tạo cho các bên tâm lý thoải mái nhất khi tham gia vào quá trình hòa giải.





## Vì sao hòa giải thương mại phù hợp để giải quyết tranh chấp M&A

Khi nhìn vào bản chất các xung đột trong các giao dịch M&A, có thể thấy rằng bên bán và bên mua đều có mong muốn tiến đến giao dịch và thường phải đầu tư rất nhiều thời gian cũng như chi phí cho việc thẩm định (gồm cả thẩm định kỹ thuật, tài chính và pháp lý), đàm phán hợp đồng (với sự tham gia của đội ngũ luật sư dày dặn kinh nghiệm liên quan), và lên chiến lược lâu dài cho việc sáp nhập, tiếp nhận, hoặc tiếp cận với đội ngũ điều hành mới. Do đó, việc phải chấm dứt giao dịch là điều ít mong muốn nhất.

Thực tế cho thấy trong suốt quá trình từ khi bắt đầu tìm hiểu cho đến khi hoàn tất, đòi hỏi rất nhiều nỗ lực cũng như sự cân nhắc hài hòa lợi ích giữa hai bên thì mới có thể đi đến được đoạn cuối của hành trình hoàn tất giao dịch, vì trong M&A, phần lớn các trường hợp “được” của bên này chính là “mất” của bên kia. Sẽ khó tìm được tiếng nói chung nếu một bên chỉ mong muốn bảo vệ quyền lợi của chính mình.

Vì thế, cũng không sai khi nói rằng mỗi bên cũng đóng vai trò là Hòa giải viên khi ngồi lại đàm phán hợp đồng M&A bởi phải luôn tìm ra một giải pháp có thể dung hòa lợi ích giữa hai bên thay vì chỉ muốn đạt được quyền lợi cho chính mình. Chẳng hạn khi bên mua tuyên bố chỉ đồng ý trả tiền sau khi đã được bàn giao công ty, trong khi bên bán cho rằng chỉ bàn giao công ty sau khi đã nhận đủ tiền. Như vậy, cả hai bên sẽ rơi vào tình trạng bế tắc nếu không bên nào nhường bên nào. Thực tế, giải pháp dung hòa cho hai bên chính là bên mua chuyển tiền vào một tài khoản phong tỏa tại ngân hàng do hai bên cùng lựa chọn, bên bán tiến hành bàn giao công ty và nhận tiền từ tài khoản phong tỏa khi đã hoàn tất nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.

Với trường hợp xung đột đề cập ở trên liên quan đến giao dịch chuyển nhượng nhà máy thực phẩm, vào thời điểm đó, hai bên đã chấp nhận cùng ngồi lại hòa giải để tìm ra một giải pháp phù hợp với mong đợi của cả hai. Nhờ vào thiện chí của các bên, mỗi bên đều đồng ý lùi một bước để có thể dung hòa lợi ích và đạt được sự thống nhất để tiếp tục thực hiện giao dịch. Luật sư hai bên đã thở phào nhẹ nhõm khi cuối cùng giao dịch đã được tiếp tục thực hiện và hoàn tất mà không phải đưa nhau đến bước tố tụng nhằm phân định đúng - sai.

Ngày nay, hòa giải thương mại đã và đang trở thành một xu hướng chung, được các tập đoàn đa quốc gia đưa vào chính sách giải quyết tranh chấp chính thức, theo đó, một số tập đoàn bắt buộc phải nghiên cứu phương án hòa giải trước khi tiến tới con đường tố tụng tại tòa án hoặc trọng tài. Với những đặc thù nổi bật của mình, hòa giải đã và đang được các doanh nghiệp lựa chọn đưa vào phương thức giải quyết tranh chấp trong các thỏa thuận M&A.

# Hòa giải trong tranh chấp sở hữu trí tuệ



**LS. Lê Quang Vy**

Luật sư Thành viên – Công ty Luật TNHH Global Vietnam Lawyers  
Hòa giải viên Trung tâm Hoà giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC

Luật Sở hữu trí tuệ (“SHTT”) của nước ta được ban hành vào năm 2005, đến nay đã qua ba lần sửa đổi bổ sung vào các năm 2009, 2019 và năm 2022. Có thể khẳng định, các quan hệ SHTT đã và đang ngày một phát sinh đa dạng và phức tạp hơn so với những gì mà chúng ta đã dự tính từ gần 20 năm trước. Đối với việc giải quyết tranh chấp SHTT, bên cạnh phương thức truyền thống là thương lượng hoặc giải quyết tại Tòa án, pháp luật SHTT đã mở rộng, tạo điều kiện và khuyến khích các bên tranh chấp lựa chọn các phương thức giải quyết tranh chấp mới, bao gồm hòa giải thương mại và trọng tài thương mại, với những ưu điểm về thủ tục đơn giản, thời gian giải quyết nhanh chóng, bảo mật được các thông tin liên quan. Đặc biệt đối với giới văn nghệ sĩ vốn dĩ luôn muốn giữ hình ảnh của mình thì việc lựa chọn hình thức hòa giải thương mại để giải quyết các tranh chấp liên quan đến quyền tác giả hay quyền liên quan là giải pháp tối ưu nhất bởi tính bảo mật của nó.



## 1. Tranh chấp SHTT và các phương thức giải quyết

Tranh chấp SHTT thường phát sinh từ hành vi xâm phạm quyền SHTT của chủ sở hữu quyền được pháp luật bảo hộ. Về pháp lý, một hành vi được xác định là hành vi xâm phạm quyền SHTT khi có đủ 04 căn cứ<sup>27</sup>: (i) đối tượng bị xem xét thuộc phạm vi các đối tượng đang được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ; (ii) có yếu tố xâm phạm trong đối tượng bị xem xét; (iii) người thực hiện hành vi bị xem xét không phải là chủ thể quyền sở hữu trí tuệ và không phải là người được pháp luật hoặc cơ quan có thẩm quyền cho phép; và (iv) hành vi bị xem xét xảy ra tại Việt Nam.

Để ngăn ngừa và xử lý tình trạng xâm phạm quyền SHTT, pháp luật Việt Nam cho phép chủ sở hữu quyền chủ động bảo vệ quyền SHTT của mình bằng các biện pháp dưới đây<sup>28</sup>:

- Áp dụng biện pháp công nghệ để bảo vệ quyền, đưa thông tin quản lý quyền hoặc áp dụng các biện pháp công nghệ khác nhằm ngăn ngừa hành vi xâm phạm quyền SHTT;
- Yêu cầu tổ chức, cá nhân có hành vi xâm phạm quyền SHTT chấm dứt hành vi xâm phạm, gỡ bỏ và xóa nội dung vi phạm trên môi trường mạng viễn thông và mạng internet, xin lỗi, cải chính công khai, bồi thường thiệt hại;
- Yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền xử lý hành vi xâm phạm quyền SHTT theo quy định của pháp luật có liên quan; và
- Khởi kiện ra tòa án hoặc trọng tài để bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của mình.

Ngoài ra, các chủ thể thực hiện hành vi xâm phạm quyền SHTT có thể bị xử phạt vi phạm hành chính, hoặc thậm chí bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

Giải quyết tranh chấp SHTT bằng biện pháp dân sự bao gồm việc các bên tự mình thương lượng, hòa giải, và/hoặc yêu cầu thực hiện hòa giải thương mại, và/hoặc yêu cầu giải quyết tại trọng tài thương mại hoặc tòa án có thẩm quyền. Các biện pháp này được hiểu đại thể như sau:

- **Thương lượng:** các bên tranh chấp cùng nhau bàn bạc, tự dàn xếp, tháo gỡ những bất đồng phát sinh để giải quyết tranh chấp mà không có sự trợ giúp của bên thứ ba. Tuy nhiên, thương lượng là hình thức đề cao tính tự nguyện và thiện chí của các bên mà không có sự ràng buộc bởi bất kỳ một khung pháp lý nào. Kết quả của việc thương lượng phụ thuộc nhiều vào ý chí, thái độ chủ quan của các bên tham gia, và không có tính bắt buộc thực hiện. Vì vậy, hiệu quả của việc thương lượng thường khó dự đoán và bảo đảm trên thực tế.

27. Điều 05 Nghị định 105/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006.

28. Điều 198 Luật SHTT hiện hành.

- **Hòa giải thương mại:** là các bên tranh chấp thỏa thuận lựa chọn một tổ chức hòa giải thương mại hoặc hòa giải viên vụ việc làm trung gian hòa giải những bất đồng giữa các bên;
- **Trọng tài và Tòa án:** về cơ bản gần giống nhau khi đều là cơ quan phán xử, ra phán quyết/bản án để buộc các bên thực hiện. Tuy nhiên cần phân biệt sự khác nhau giữa hai cơ quan tài phán này. Nếu lựa chọn Tòa án sẽ gặp nhiều hạn chế cho các chủ thể tham gia, cụ thể, với nguyên tắc xét xử công khai của Tòa án thì việc bảo mật danh tính của các chủ thể tranh chấp cũng như tài sản SHTT tranh chấp sẽ không được bảo mật; thời gian giải quyết tranh chấp kéo dài, gây chi phí lớn.

Ví dụ điển hình là vụ tranh chấp quyền tác giả giữa họa sỹ Lê Phong Linh và Công ty Phan Thị liên quan đến bộ truyện tranh “Thần Đồng Đất Việt”. Tính từ thời điểm họa sỹ Lê Phong Linh chính thức khởi kiện Công ty Phan Thị vào tháng 04/2007, đến khi Tòa án ban hành bản án cuối cùng vào ngày 18/02/2019, vụ án đã phải kéo dài gần 12 năm, và ít nhiều ảnh hưởng đến danh tiếng của cả nguyên đơn và bị đơn khi vụ án được xét xử công khai và thu hút sự chú ý của giới truyền thông và dư luận. Hơn nữa, trong khi những hành vi xâm phạm SHTT ngày càng đa dạng và tinh vi, các vấn đề liên quan đến SHTT thường mang tính chuyên môn kỹ thuật cao<sup>29</sup>, hệ thống Tòa án hiện nay chưa có Tòa chuyên trách về SHTT, dẫn đến việc số lượng và năng lực những Thẩm phán chuyên xét xử vụ án về SHTT còn hạn chế, qua đó, ảnh hưởng đến thời gian xử lý tranh chấp và chất lượng của những bản án được ban hành.

So với Tòa án, Trọng tài có ưu thế hơn do thủ tục tố tụng ngắn gọn, tiết kiệm thời gian, chi phí và tính bảo mật cao hơn, bởi do Trọng tài không theo nguyên tắc xét xử công khai, phiên họp giải quyết tranh chấp của Trọng tài chỉ bao gồm các bên liên quan. Ngoài ra, trong các tổ chức Trọng tài thương mại đều có trọng tài viên là những chuyên gia hay luật sư am hiểu, có chuyên môn và kinh nghiệm về lĩnh vực SHTT. Cả Trọng tài và Tòa án đều là các cơ quan tài phán, và thường sẽ là lựa chọn cuối cùng của các bên khi thương lượng và hòa giải bất thành.

*“...thực tế các bên liên quan ưa chuộng tìm kiếm phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án như hòa giải hơn, với lý do: thủ tục đơn giản, tính vô tư, trung dung, bảo mật, cách tiếp cận giải quyết tranh chấp mang tính “có lợi cho các bên” gần giống như khi thương lượng hợp đồng, giảm bớt tính đối đầu của các bên”.*

29. Có thể thấy điều này qua vụ án “Tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ” về một số nội dung trong cuốn sách “Chim Việt Nam” năm 2018-2019, cả tòa án sơ thẩm và phúc thẩm đều có vẻ ngần ngại trong việc xem xét các tác phẩm nhiếp ảnh, vốn được ghi và lưu dưới dạng file ảnh trong thẻ nhớ của máy chụp hình kỹ thuật số của nguyên đơn, để công nhận quyền tác giả của nguyên đơn.

## 2. Hòa giải thương mại trong tranh chấp SHTT

Trong phạm vi của bài viết này, chúng tôi mong muốn giới thiệu một phương thức giải quyết tranh chấp còn khá mới mẻ ở Việt Nam đó là hòa giải thương mại.

Việc các bên tranh chấp thống nhất lựa chọn một bên thứ ba làm trung gian hòa giải khi không thể tự mình thương lượng đã được quy định và khuyến khích áp dụng từ lâu, tuy nhiên, lại ít được cân nhắc lựa chọn trên thực tiễn bởi do trước đây, các kết quả thương lượng hay kết quả hòa giải thành đều không có tính bắt buộc thi hành. Tuy nhiên, kể từ khi **Nghị định 22/2017/NĐ-CP** ("Nghị định 22") có hiệu lực từ ngày 15/4/2017, những hạn chế về tính cưỡng bách của hình thức hòa giải thương mại cơ bản đã được khắc phục. Điều 16 Nghị định 22 quy định: văn bản thỏa thuận về kết quả hòa giải thành được "*xem xét công nhận theo quy định của pháp luật tố tụng dân sự*". Theo đó, Điều 416 Bộ luật Tố tụng Dân sự 2015 cho phép Tòa án xem xét ra quyết định công nhận kết quả hòa giải thành nếu kết quả này "*do cơ quan, tổ chức, người có thẩm quyền có nhiệm vụ hòa giải đã hòa giải thành theo quy định của pháp luật về hòa giải*".

Như đã nêu trên, hòa giải thương mại còn giúp các bên tranh chấp giữ bí mật thông tin và tiết kiệm được thời gian, chi phí so với khi giải quyết tranh chấp tại tòa án. Việc giữ bí mật tất cả các thông tin liên quan đến vụ việc hòa giải là một trong ba nguyên tắc tối quan trọng của phương thức hòa giải thương mại<sup>30</sup>. Các chủ thể của tranh chấp SHTT thường là những tổ chức, cá nhân đã xây dựng được danh tiếng, hình ảnh trong lĩnh vực hoạt động của mình, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực văn hóa nghệ thuật nói chung và cá nhân các văn nghệ sĩ nói riêng. Việc tham gia vào một vụ kiện kéo dài và công khai tại Tòa án chắc chắn sẽ là một vấn đề phải cân nhắc thận trọng đối với những chủ thể này. Vì vậy, với nguyên tắc bảo mật thông tin, hòa giải thương mại sẽ là sự lựa chọn có nhiều ưu thế hơn trong việc đảm bảo uy tín và danh dự của tất cả các bên khi nỗ lực tìm phương án giải quyết tranh chấp.



30. Khoản 2 Điều 4 Nghị định 22.





Ưu điểm của hình thức hòa giải thương mại còn được thể hiện ở việc các bên có thể lựa chọn hòa giải viên trong danh sách hòa giải viên thương mại của tổ chức hòa giải thương mại, không giống như việc giải quyết tranh chấp tại Tòa án, nơi một thẩm phán sẽ được chỉ định để giải quyết vụ việc và các bên tham gia không có quyền lựa chọn. Hơn nữa, các bên có thể lựa chọn tham gia hòa giải trực tiếp hoặc trực tuyến, điều này sẽ giúp các bên tiết kiệm chi phí và thời gian, đặc biệt đối với các tranh chấp có yếu tố nước ngoài.

Hiện nay ở Việt Nam đã có nhiều tổ chức hòa giải thương mại được thành lập, trong đó Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) là đơn vị đầu tiên được thành lập vào ngày 27/4/2018. VMC hiện có 58 hòa giải viên thương mại hoạt động trong tất cả các lĩnh vực của pháp luật, bao gồm cả sở hữu trí tuệ<sup>31</sup>. Ngoài ra có thể kể đến gồm Trung tâm hòa giải thương mại Quốc tế Việt Nam, Trung tâm hòa giải thương mại Sài Gòn, Trung tâm hòa giải thương mại Đông Nam Á, v.v.

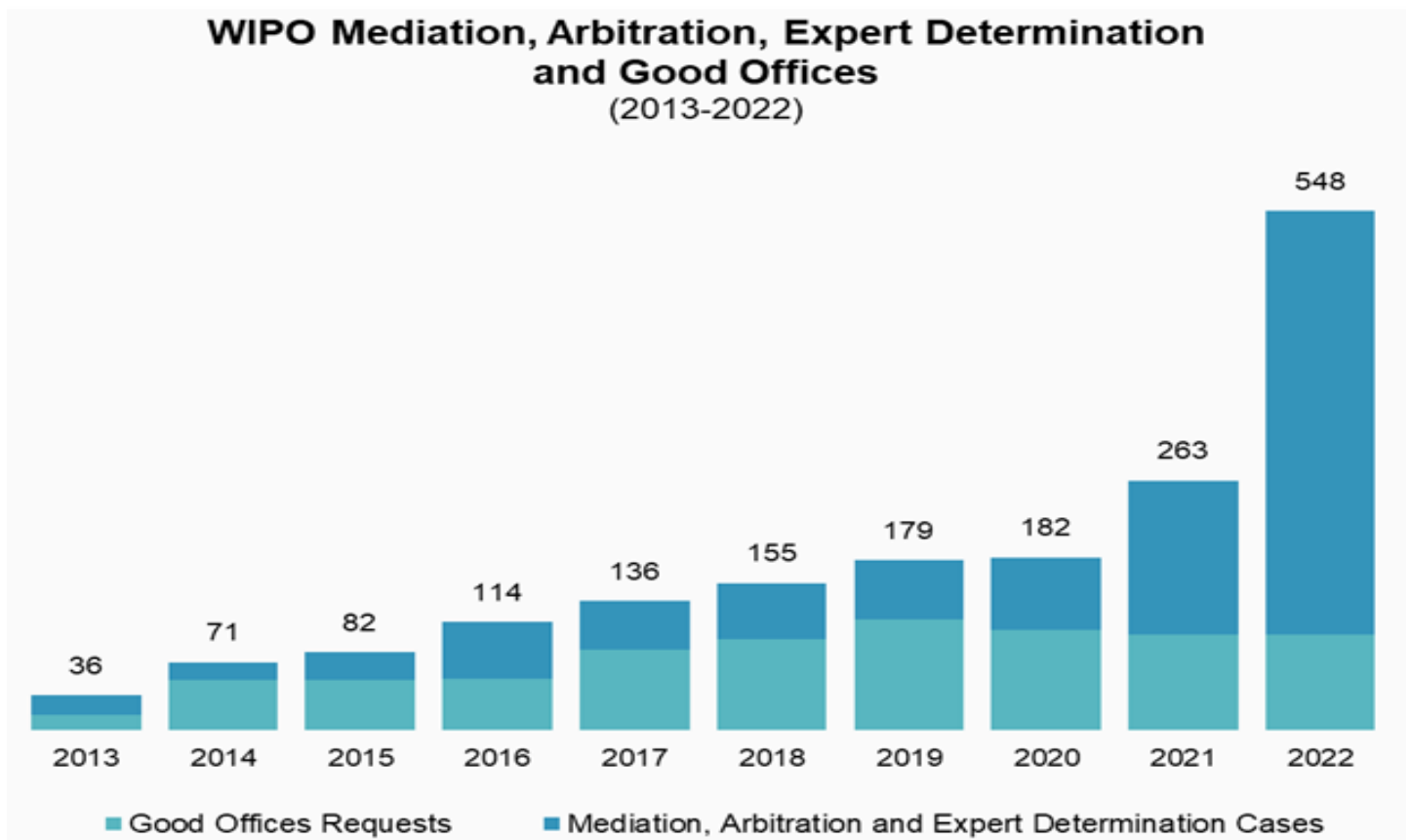
Về mặt thủ tục, tranh chấp SHTT chỉ được giải quyết bằng hòa giải thương mại khi các bên có thỏa thuận hòa giải, và thỏa thuận này có thể được thực hiện trước hoặc sau khi xảy ra tranh chấp hoặc tại bất cứ thời điểm nào của quá trình giải quyết tranh chấp<sup>32</sup>. Dù vậy, các bên nên quy định rõ về việc ưu tiên giải quyết tranh chấp bằng hòa giải thương mại ngay từ khi soạn thảo hợp đồng liên quan đến SHTT để có cơ sở áp dụng hình thức này khi tranh chấp SHTT xảy ra. VMC có điều khoản hòa giải mẫu mà các bên có thể sử dụng cho hợp đồng của mình như sau: "*Mọi tranh chấp phát 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*". Đối với các tranh chấp SHTT chưa có thỏa thuận hòa giải, quy tắc hòa giải của VMC cho phép trung tâm nhận một Bản đề nghị hòa giải từ một bên của tranh chấp, với nội dung đề nghị bên còn lại giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải tại VMC. VMC sau đó sẽ chuyển Bản đề nghị hòa giải tới bên được đề nghị (bên còn lại của tranh chấp) để yêu cầu trả lời đề nghị. VMC cũng có thể hỗ trợ các bên đạt được thỏa thuận hòa giải để các bên bắt đầu thủ tục hòa giải thương mại.

31. Danh sách hòa giải viên thương mại được công bố trên trang web chính thức của VMC theo đường dẫn: <https://vmc.org.vn/danh-sach-hoa-giai>

32. Khoản 3 Điều 4 Nghị định 22/2017

Việc sử dụng hòa giải thương mại để giải quyết các tranh chấp về bản quyền âm nhạc không xa lạ với nhiều quốc gia trên thế giới và thực tế các bên liên quan ưa chuộng tìm kiếm phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án như hòa giải hơn với lý do: thủ tục đơn giản, tính vô tư, trung dung, bảo mật, cách tiếp cận giải quyết tranh chấp mang tính “có lợi cho các bên” gần giống như khi thương lượng hợp đồng, giảm bớt tính đối đầu của các bên<sup>33</sup>.

Ngay WIPO, một tổ chức SHTT thế giới, cũng khuyến khích các bên giải quyết tranh chấp tại hòa giải hoặc trọng tài. WIPO cũng có Trung tâm Hòa giải và Trọng tài của riêng mình. Số liệu từ WIPO cho thấy ngày càng có nhiều bên chọn phương án giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải và trọng tài tại WIPO.



Nguồn: <https://www.wipo.int/amc/en/center/caseload.html>

33. Metka Potocnik, "Mediation and Arbitration: An alternative forum for transnational dispute resolution in the music industries", trong cuốn "The Present and Future of Music Law" (2021), Bloomberry Publishing, biên tập bởi Ann Harrison, Tony Rigg =.

# Thương lượng giải quyết tranh chấp – Nền tảng của hòa giải

**LS. Dương Quốc Thành**

Luật sư Điều hành, Công ty Luật ALV LAWYERS  
Hòa Giải Viên Trung tâm Hoà giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC



## Mở đầu

Thương lượng giải quyết tranh chấp là phương thức vốn không mới và ngày càng trở nên phổ biến, tuy nhiên thực tế cho thấy dường như chưa có sự chuẩn bị cần thiết để có thể sử dụng và phát huy những điểm ưu việt của phương thức này. Bài viết này sẽ đưa ra những quy định của pháp luật Việt Nam liên quan đến sử dụng thương lượng, một phương thức giải quyết tranh chấp và những nội dung, ý kiến để sử dụng và phát huy hơn nữa phương thức này. Hơn nữa, khi hòa giải giải quyết tranh chấp trở nên phổ biến hơn hay được quan tâm hơn, thì hiểu về thương lượng và sự liên quan giữa hai phương thức giải quyết tranh chấp này sẽ là một trong những điều kiện quan trọng để có được kết quả hòa giải tốt hơn cũng như thương lượng vẫn có thể được sử dụng hiệu quả trong cả tố tụng Tòa án, Trọng tài hay sau khi đã sử dụng tất cả các phương thức này.



## 1. Quy định pháp luật về giải quyết tranh chấp bằng Thương lượng

Thương lượng là phương thức giải quyết tranh chấp được đề cập trong nhiều văn bản pháp luật của Việt Nam.

### Luật Thương mại

Theo Điều 317 của Luật Thương mại 2005 quy định về Hình thức giải quyết tranh chấp:

*"(1) Thương lượng giữa các bên.*

*(2) Hoà giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hoà giải.*

*(3) Giải quyết tại Trọng tài hoặc Tòa án."*

Thủ tục giải quyết tranh chấp trong thương mại tại Trọng tài, Tòa án được tiến hành theo các thủ tục tố tụng của Trọng tài, Tòa án do pháp luật quy định.

Như vậy, giải quyết tranh chấp bằng hình thức thương lượng được Luật Thương mại quy định là một trong bốn hình thức giải quyết tranh chấp mà các bên trong hoạt động thương mại có thể lựa chọn.

### Luật Đầu tư

Theo Điều 3.8 của Luật Đầu tư 2020 quy định về định nghĩa Đầu tư kinh doanh là việc nhà đầu tư bỏ vốn đầu tư để thực hiện hoạt động kinh doanh.

Theo Điều 14.1 quy định về Giải quyết tranh chấp trong hoạt động đầu tư kinh doanh, *"Tranh chấp liên quan đến hoạt động đầu tư kinh doanh tại Việt Nam được giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải. Trường hợp không thương lượng, hòa giải được thì tranh chấp được giải quyết tại Trọng tài hoặc Tòa án theo quy định tại các khoản 2, 3 và 4 Điều này"*.

Như vậy, liên quan đến hoạt động đầu tư kinh doanh tại Việt Nam, tranh chấp phải được giải quyết thông qua hoạt động thương lượng, hòa giải giữa các bên trước khi thực hiện giải quyết tranh chấp tại Trọng tài hoặc Tòa án có thẩm quyền.

## Luật Kinh doanh Bảo hiểm

Theo Điều 4.16 của Luật Kinh doanh Bảo hiểm 2022 quy định về Hợp đồng bảo hiểm, *"Hợp đồng bảo hiểm là sự thỏa thuận giữa bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô, theo đó bên mua bảo hiểm phải đóng phí bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô phải bồi thường, trả tiền bảo hiểm theo thỏa thuận trong hợp đồng."*

Theo Điều 32 của Luật Kinh doanh Bảo hiểm 2022 quy định Phương thức giải quyết tranh chấp: *"Tranh chấp về hợp đồng bảo hiểm được giải quyết thông qua thương lượng giữa các bên. Trường hợp không thương lượng được thì tranh chấp được giải quyết thông qua Hòa giải hoặc Trọng tài hoặc Tòa án theo thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm và quy định của pháp luật."*

Như vậy, các tranh chấp phát sinh, liên quan đến Hợp đồng bảo hiểm phải được giải quyết thông qua thương lượng giữa các bên. Trong trường hợp không đạt được thỏa thuận thông qua phương thức thương lượng, các bên sẽ tiến hành giải quyết tranh chấp thông qua các hình thức Hòa giải, Trọng tài và Tòa án có thẩm quyền.

## Luật Xây dựng

Theo Điều 3.20 của Luật Xây dựng 2014 quy định về Hoạt động đầu tư xây dựng, Hoạt động đầu tư xây dựng là quá trình tiến hành các hoạt động xây dựng bao gồm xây dựng mới, sửa chữa, cải tạo công trình xây dựng.

Theo Điều 138.1 của Luật Xây dựng 2014 quy định về Quy định chung về Hợp đồng xây dựng, Hợp đồng xây dựng là Hợp đồng dân sự được thỏa thuận bằng văn bản giữa bên thầu và bên nhận thầu để thực hiện một phần hay toàn bộ công việc trong hoạt động đầu tư xây dựng.

Theo Điều 146.8 của Luật Xây dựng quy định về Nguyên tắc và trình tự giải quyết tranh chấp Hợp đồng xây dựng:

*"8. Nguyên tắc và trình tự giải quyết tranh chấp hợp đồng xây dựng được quy định như sau:*

*a) Tôn trọng các thỏa thuận hợp đồng và các cam kết trong quá trình thực hiện hợp đồng, bảo đảm bình đẳng và hợp tác;*



*b) Các bên hợp đồng có trách nhiệm tự thương lượng giải quyết tranh chấp. Trường hợp các bên hợp đồng không tự thương lượng được thì tranh chấp được giải quyết thông qua hòa giải, trọng tài thương mại hoặc tòa án theo quy định của pháp luật.”*

Như vậy, khi các bên tham gia hợp đồng xây dựng phát sinh tranh chấp từ hợp đồng hoặc liên quan đến hợp đồng, các Bên phải có trách nhiệm ưu tiên phương thức giải quyết tranh bằng phương thức thương lượng. Trong trường hợp các bên không thể tự thống nhất phương án giải quyết thông qua hình thức thương lượng, các bên có quyền được lựa chọn giải quyết tranh chấp thông qua Hòa giải, Trọng tài thương mại hoặc khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền.

## 2. Phương thức giải quyết tranh chấp bằng Thương lượng

Thương lượng, một được hiểu một cách đơn giản là các bên, thường là hai bên trong giao dịch hay hợp đồng, khi có bất đồng hoặc tranh chấp sẽ tự mình trao đổi với nhau để cùng tìm, hiểu và thỏa thuận để đạt được phương án giải quyết bất đồng hoặc tranh chấp. Các bên có thể nhờ sự hỗ trợ của luật sư hay một bên thứ ba cùng tham gia, và bên thứ ba hay luật sư khi tham gia cũng sẽ đóng vai trò hỗ trợ cho các bên trong cuộc trao đổi, nói chuyện, thảo luận để tìm phương án và đạt đồng thuận.

Đây là một phương thức giải quyết tranh chấp mà các bên trong tranh chấp được quyền tự quyết lớn nhất, từ việc có thực hiện hay tham gia hay không, trao đổi với nhau như thế nào, bằng phương tiện gì, quyết định thời gian và việc tổ chức các cuộc gặp gỡ thân thiện hay các cuộc họp với nghi thức nghiêm túc cho đến quyết định những nội dung liên quan đến tranh chấp.

Phương thức này có nhiều điểm tích cực, lợi thế có thể kể đến như tiết kiệm thời gian, chi phí, linh hoạt, giữ được bí mật kinh doanh và quan trọng hơn là giữ được quan hệ đối tác, làm ăn giữa các bên.

Điều kiện để có thể sử dụng phương thức này là hai bên phải có sự tự nguyện, đồng thuận để có sự trao đổi, nói chuyện, thảo luận và sẽ không có được bất kỳ cuộc thương lượng nào nếu một bên không có thiện chí, hợp tác tham gia. Một cuộc thương lượng cần có sự tham gia, tự nguyện tham gia của cả hai bên.

Song, đó mới chỉ là những điều kiện cho sự bắt đầu một cuộc thương lượng hay một quá trình thương lượng. Phần tiếp theo sẽ đưa ra một cách khái quát "hành trang" cần phải chuẩn bị khi tham gia thương lượng. Những nội dung này, người viết tổng hợp từ những bài viết đã đọc, những trải nghiệm và kinh nghiệm của cá nhân trong quá trình tham gia các khóa học, hội thảo và công việc thực tế. Nói cách khác, đây là cách nhìn và chia sẻ của cá nhân tác giả, dựa trên sự tích lũy từ nhiều nguồn được tiếp cận cùng với những nhận xét, đánh giá qua thời gian dài với nhiều hoạt động hay công việc khác nhau, trong suốt thời gian hơn 34 năm qua, trong đó có 10 năm làm thẩm phán trong 18 năm công tác tại Tòa án và thời gian hành nghề luật sư hơn 16 năm sau đó, cùng với hơn 20 năm là giảng viên thỉnh giảng của Học viện Tư pháp, tham gia giảng dạy cho các lớp đào tạo nguồn thẩm phán và luật sư cũng như các vai trò khác nhau với tư cách là Hòa giải viên và Trọng tài viên trong nhiều vụ việc khác nhau.

Có sáu nội dung trong "hành trang" cần có, chuẩn bị và đem theo khi bước vào thương lượng.

**Thứ nhất, cần biết "thương lượng là giao tiếp với mục đích thuyết phục".** Điều này rất quan trọng và là điểm đầu tiên cần chuẩn bị để bước vào quá trình thương lượng. Theo một cách truyền thống hay tồn tại tự nhiên nào đó, dù có ý thức hay không, trong mỗi cá nhân có thể có sự tồn tại, ít hay nhiều, những gì được "thừa hưởng" từ những thế hệ trước, môi trường sống, gia đình, trường học hay công việc liên quan đến sự áp đặt và chịu sự áp đặt. Thương lượng không thể có dựa trên sự áp đặt. Thương lượng dựa trên sự giao tiếp có nghĩa là hai bên, các bên cùng cần có nhận thức về việc trao đổi thông tin, trao đổi cách nghĩ hay sự nhìn nhận về những nội dung có liên quan đến giao dịch, điều khoản hợp đồng và cách hiểu của từng bên, để bên kia được biết và cùng đưa ý kiến của bên đó. Quá trình này diễn ra để cả hai bên đều có cơ hội đưa ý kiến, lập luận để bảo vệ ý kiến, thuyết phục bên kia thuận theo hay đồng ý với ý kiến của mình. Bên còn lại sẽ cần lắng nghe và trao đổi trở lại và bên kia cũng sẽ lắng nghe. Trong quá trình đó, hai bên đều cung cấp thông tin, đưa ra lý giải, giải thích, phân tích và lập luận để bên kia hiểu được suy nghĩ và sau đó là giải pháp được đề cập của từng bên để từ đó thảo luận cần thiết đi đến đồng thuận.

**Thứ hai, cần "tôn trọng sự khác biệt".** Mỗi người chúng ta cũng như xã hội càng ngày dường như càng đồng thuận về sự khác biệt giữa các cá nhân là điều hiển nhiên. Thực vậy, ngay trong những điều kiện giống nhau từ gia đình, khu vực địa lý cùng chung sống, cùng trường học hay môi trường làm việc, các cá thể, cá nhân luôn có sự khác biệt, trong đó có sự khác biệt trong cách nhìn, phân tích, đánh giá và hành xử. Theo đó, với một cuộc thương lượng, trao đổi và các bên, dù là đại diện cho các tập đoàn hay doanh nghiệp, cần ý thức về sự hiện diện của các cá nhân và ý thức về sự khác biệt của các cá nhân đó, trong mối liên hệ với các cá nhân khác và mỗi chúng ta. Không thể đánh đồng hay buộc các cá nhân khác luôn có cách nhìn đúng như những gì ta nhìn, suy nghĩ hay hành động mà sẽ cần nhìn nhận sự khác biệt là tất nhiên. Do đó, hiểu và đánh giá đúng sự khác biệt để tìm phương án "hóa giải" sự

khác biệt, để cùng đạt đồng thuận sẽ là cách nhìn thực tế và tích cực trong thương lượng. Đây cũng chính là việc mỗi bên sẽ cố gắng hiểu, “đứng từ góc độ của bên kia” đánh giá, suy nghĩ và quyết định vấn đề để có thể thuyết phục lẫn nhau đạt đồng thuận một phương án mà cả hai bên đều có thể chấp nhận.

**Thứ ba, “sự thỏa hiệp”.** Thỏa hiệp, theo một cách hiểu có thể hiểu là sẽ “bớt đi lợi ích hay gia tăng trách nhiệm, nghĩa vụ” so với cách nghĩ, cách hiểu hay tính toán của một bên. Mỗi cá nhân hay đại diện của một công ty có thể có những quan điểm khác nhau về vấn đề này bởi sẽ có thể có câu hỏi “Tại sao tôi hay công ty tôi phải thỏa hiệp trong khi tất cả các điều khoản trong hợp đồng và các điều luật có liên quan đều đảm bảo Tòa án sẽ chấp nhận yêu cầu của tôi hay công ty tôi.” Câu trả lời là nếu bạn thực sự nghĩ như vậy và khẳng định bảo vệ cho ý kiến đó, không có sự thay đổi hay điều chỉnh nào khác thì bước vào thương lượng để làm gì và làm sao có thể có được cuộc trao đổi khi cả hai bên cùng có cách nhìn là ý kiến, quan điểm của mỗi bên đều duy nhất đúng và sẽ không có sự thay đổi hay nhượng bộ với bên kia. Việc hai bên đều khẳng định như vậy có thể so sánh với việc hai bên, có thể với mong muốn gặp nhau, nhưng sẽ luôn đứng hay chạy ở hai bờ của một dòng sông, không bên nào xuống đò, xuống thuyền hay chạy qua cầu để có thể gặp nhau.

Do đó, muốn tham gia thương lượng và muốn thương lượng có kết quả, sẽ cần chấp nhận hay công nhận sự thỏa hiệp. Đó chính là việc từng bên có thể phải “rời xa” hơn những gì được viết trong các quy định của hợp đồng hay quy định của pháp luật, để có được phương án tốt giải quyết được bất đồng, đảm bảo lợi ích, có thể bị bớt đi khi đó, để đổi lấy việc giữ được mối quan hệ làm ăn, hợp tác lâu dài và có được lợi ích lớn hơn trong tương lai. Có thể thấy rằng ngay cả việc hai bên, dựa trên sự thỏa hiệp, để có thể đạt đồng thuận, giải quyết được tranh chấp cũng sẽ là một điểm mà các bên cần nhìn nhận tích cực và thấy được giá trị. Một “chiến thắng” ở Tòa án bằng một bản án không phải trong một số trường hợp đều đồng nghĩa với việc bên đó thu được lợi ích hay đạt được những gì đã được ghi trong bản án đó.

**Thứ tư, thương lượng là dựa trên “sự cân bằng lợi ích”.** Trước hết, trong thương lượng các bên cần hiểu và sẽ tập trung nhiều vào lợi ích của bên mình và đối tác hơn là sự hơn thua trong các quy định của hợp đồng và quy định của pháp luật, so với việc đem vụ việc ra giải quyết tại cơ quan xét xử. Thêm vào đó, các bên và cả luật sư của các bên, sẽ cần có được một cách nhìn rộng hơn về “lợi ích” của mỗi bên trong giao dịch đang có tranh chấp, đồng thời trong mối liên hệ hay quan hệ làm ăn của các bên.

Như vậy, trong nhiều trường hợp, lợi ích của bên bán hàng hay cung cấp dịch vụ sẽ có thể vượt xa hay lớn hơn phần tiền hàng hay phí sử dụng dịch vụ của bên mua hàng hay sử dụng dịch vụ. Tương tự, lợi ích của một nhà phân phối, mua hàng về để bán, có thể sẽ không dừng lại ở việc đòi phần bồi thường thiệt hại cho số hàng đã nhận có lỗi hay không đảm bảo chất lượng.

Những lợi ích lớn hơn trong trường hợp này mà cả hai bên cần nhận biết hay ý thức có thể là quá trình làm ăn cùng nhau trong thời gian dài và cơ hội vẫn có thể làm cùng trong thời gian tới để có thể cùng có thêm doanh thu và lợi nhuận khi giải quyết được lô hàng có "vấn đề" hiện đang tranh chấp.

Hai phần còn lại trong "hành trang" cần chuẩn bị khi bước vào thương lượng là BATNA và ZOPA, là những phần liên quan đến các thuật ngữ được biết đến trong các giáo trình hay chương trình giảng dạy của nhiều khóa học về thương lượng tại các trường Đại học lớn trên thế giới. Bài viết này sẽ không đi vào chi tiết các nội dung này mà sẽ chỉ đưa cách nhìn cần biết khi tham gia thương lượng.

Về BATNA, tiếng Anh: **Best Alternative To A Negotiated Agreement**, dịch theo từ sang tiếng Việt sẽ là: **Phương án thay thế tốt nhất cho một thỏa thuận đạt được bằng Thương lượng**. Cách hiểu của cá nhân người viết về BATNA có thể bao gồm hai khía cạnh là:

(i) Khi tham gia thương lượng, cần phải có nhiều phương án, phải có phương án B hay C thay vì chỉ có một phương án A là phương án hoàn hảo hay phản ánh sự mong đợi tốt nhất, đòi hỏi tốt nhất của mỗi bên; và

(ii) Thương lượng không thành thì cần có một phương án phù hợp, sẽ cần chuẩn bị như thế nào, trong đó có thể cần sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp khác và cùng với đó, tìm kiếm "đối tác" khác để cùng làm ăn hay thực hiện giao dịch trong tương lai. Sự chuẩn bị này có thể tương đồng với một cách nghĩ tích cực "*there is plenty of fish in the sea / Dưới biển có rất nhiều cá*", thay vì chỉ luôn nghĩ "con cá mất là con cá to" và có thái độ tiêu cực khi không thể có "con cá" đó.

Cuối cùng là ZOPA, **Zone of Possible Agreement**, được hiểu là **khoảng hay quãng mà các bên có thể đạt được đồng thuận**. Nhận biết và xác định hợp lý về ZOPA sẽ giúp các bên làm thứ ba, trung lập, khách quan, không xung đột lợi ích với các bên trong tranh chấp, tham gia hỗ trợ các bên đạt đồng thuận để giải quyết tranh chấp dựa trên kiến thức, kỹ năng, phẩm chất của Hòa giải viên.

chủ được quá trình thương lượng cũng như việc dành thời gian và công sức hợp lý cho thương lượng và đạt được đồng thuận. Thương lượng chỉ có thể đạt được khi hai bên cùng có được sự đồng thuận, trong đó có phương án nằm trong những khoảng hay con số mà từng bên có thể cân nhắc cho sự đồng thuận đó.

### 3. Thương lượng trong giải quyết tranh chấp bằng Hòa giải và Tranh tụng

Hòa giải là một phương thức giải quyết tranh chấp, trong đó có sự hỗ trợ của Hòa giải viên là một bên. Phương thức này có nhiều điểm tích cực, lợi thế có thể kể đến như tiết kiệm thời gian, chi phí, linh hoạt, giữ được bí mật kinh doanh và quan trọng hơn là giữ được quan hệ đối tác giữa các bên.

*“Để có thể có một cuộc hòa giải thành công hay hiệu quả, các bên trong tranh chấp, luật sư của các bên và Hòa giải viên cần hiểu về thương lượng, trong đó cần có thông tin, kiến thức và kỹ năng liên quan thương lượng và thương lượng giải quyết tranh chấp”.*

Có một điểm khá nổi bật của phương thức này đã được Chánh án Tòa án tối cao của Singapore chỉ ra rằng ngay cả khi vụ việc không thực sự có thể giải quyết hoàn toàn thì các bên trong tiến trình hòa giải có thể thấy rõ hơn, cả về các vấn đề tranh chấp và lợi ích của các bên, từ đó họ có thể tự đưa ra cách thức hay tiến trình để có thể xử lý các vấn đề đó theo cách tốt nhất có thể. Điều quan trọng là, Hòa giải là phương thức không tranh biện đối kháng mà dựa trên lợi ích có thể bảo toàn được quan hệ giữa các bên một cách tích cực, hiệu quả. Như vậy, cho một xã hội coi trọng sự hòa hợp, tin tưởng và các mối quan hệ tốt đẹp thì Hòa giải thực sự là phương thức mà các bên có thể sử dụng để có thể quản lý và xử lý những khác biệt của họ mà không cần đến các phương thức mang tính đối kháng, căng thẳng dựa trên lập trường với sự thắng thua, được mất<sup>34</sup>.

Theo quan điểm cá nhân của tác giả, Hòa giải là phương thức giải quyết tranh chấp mà trong đó Hòa giải viên hỗ trợ để các bên trong tranh chấp có thể duy trì và tiến hành tốt hơn việc thương lượng, mà có thể trước đó đã có và không đạt kết quả. Trong đó khi tham gia hòa giải, các bên vẫn được quyền tự quyết rất lớn, từ việc đồng thuận mời Hòa giải viên đến quyết định thời gian và việc tổ chức tiến trình hòa giải, và quyết định những nội dung liên quan đến tranh chấp. Theo đó, Hòa giải viên có vai trò là người trung gian để hỗ trợ cho tiến trình thương lượng, thảo luận giữa các bên có tranh chấp. Hòa giải viên không ở vị trí hay có thẩm quyền quyết định nội dung tranh chấp hay nội dung thỏa thuận giữa các bên.

Chính vì vậy, cùng với kỹ năng và phẩm chất của Hòa giải viên, để có thể có một cuộc hòa giải thành công hay hiệu quả, các bên trong tranh chấp, luật sư của các bên và Hòa giải viên cần hiểu về thương lượng, trong đó cần có thông tin, kiến thức và kỹ năng liên quan thương lượng và thương lượng giải quyết tranh chấp. Chỉ có như vậy, một tiến trình hòa giải mới có thể giúp các bên có được sự thảo luận hợp tác, thiện chí để đi đến thỏa thuận về phương án phù hợp và cân bằng lợi ích cho các bên, giải quyết được tranh chấp và duy trì quan hệ đối tác.

34. Bài phát biểu của Chánh án Tòa án Tối cao Singapore tại Hội thảo về Công ước Singapore tổ chức tại Tòa án Tối cao Ấn độ, ngày 21/7/2021.

<https://mediationmantras.com/2021/07/keynote-address-by-cj-sundaresh-menon-at-isms2021/>



Thương lượng đồng thời có sự liên quan đến phương thức giải quyết tranh chấp bằng Tòa án hay Trọng tài. Trong quá trình tiến hành tố tụng tại Tòa án hay Trọng tài, các bên vẫn được quyền và được khuyến khích tiếp tục thương lượng để có sự thỏa thuận giải quyết vụ án và có thể lựa chọn việc Tòa án hay Trọng tài sẽ công nhận sự thỏa thuận của các bên, khi thỏa thuận đó là tự nguyện và không trái pháp luật. Đơn giản hơn, các bên có quyền tự mình hay với sự hỗ trợ của luật sư lập văn bản thỏa thuận thông qua thương lượng và tự nguyện thực hiện cùng với việc rút đơn kiện để Tòa án hay Trọng tài đình chỉ việc giải quyết vụ án.

Trong quá trình hành nghề Luật sư trong thời gian hơn 16 năm qua, cá nhân tác giả đã hỗ trợ rất nhiều cho Khách hàng thương lượng thành công và đạt đồng thuận với đối tác là bên đối lập trong các vụ án tại Tòa án hay Trọng tài. Điều này cho thấy thương lượng không chỉ được sử dụng trong giai đoạn đầu tiên khi có bất đồng, có tranh chấp mà thương lượng có thể cho thấy hiệu quả hơn khi các bên trong tranh chấp đã tốn khá nhiều thời gian, công sức và “bầm dập” qua nhiều vòng tố tụng.

Bất đồng và tranh chấp sẽ tồn tại cùng với các quan hệ xã hội và kinh doanh. Các phương thức giải quyết tranh chấp sẽ được các bên lựa chọn phù hợp với từng cách hiểu hay thông tin mà các bên và luật sư của các bên có được. Theo thời gian, càng ngày các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài Tòa án, trong đó có Thương lượng và Hòa giải càng trở nên phổ biến hơn và cho thấy hiệu quả hơn ở các nước phát triển.

Việt Nam đang trên con đường đổi mới và phát triển ngày một mạnh mẽ hơn cũng đã, đang và sẽ đi theo xu hướng này. Có thể nói sẽ không bao giờ là quá muộn cho một cuộc thương lượng khi các bên thực sự hiểu về thương lượng và nhận thức được chính các bên có được quyền tự quyết cao nhất cho quyền và lợi ích của các bên. Do đó, có thông tin, hiểu biết và sử dụng tốt Thương lượng, Hòa giải càng trở nên quan trọng và cần thiết để giải quyết tốt hơn, thân thiện và hợp tác hơn các bất đồng, tranh chấp, giữ được quan hệ hợp tác trong kinh doanh và sự hòa hợp trong các mối quan hệ xã hội.

# 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

