

CÁC PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP: Thương lượng – Hòa giải – Trọng tài



A person in a business suit is sitting at a desk, typing on a laptop. The desk is cluttered with various items: a calculator, several sheets of paper with charts and graphs, and a blue pen. The background is a solid light blue color. The image has a semi-transparent yellow overlay on the left side.

”

THƯƠNG LƯỢNG

1. Giới thiệu chung về thương lượng



Thương lượng là gì?

Thương lượng là phương thức giải quyết tranh chấp thông qua việc các bên tranh chấp cùng nhau bàn bạc, tự dàn xếp, tháo gỡ những bất đồng phát sinh để loại bỏ tranh chấp mà không cần có sự trợ giúp hay phán quyết của bất kì bên thứ ba nào.



1. Giới thiệu chung về thương lượng



Đặc điểm của thủ tục thương lượng

- ✓ Phương thức giải quyết tranh chấp thương mại mà không phải là thủ tục tố tụng;
- ✓ Dựa trên tinh thần tự nguyện và không cần sự hỗ trợ của người thứ ba;
- ✓ Đơn giản, nhanh chóng và hiệu quả.

Các bước cơ bản của quá trình thương lượng



2. Chiến lược và chiến thuật

01

Đứng mặc cả dựa trên lập trường của phía mình

02

Tách yếu tố con người ra khỏi vấn đề

03

Tập trung vào lợi ích thay vì lập trường

04

Thiết kế các phương án để 2 bên cùng đạt được lợi ích

05

Kiên trì sử dụng các Tiêu chí khách quan để đánh giá các phương án

06

Ảnh hưởng của yếu tố quốc tế và văn hóa trong thương lượng

3. Bế tắc trong thương lượng

Những yếu tố gây ra bế tắc và nhược điểm của thủ tục thương lượng



- Việc thiếu vắng người đưa ra quyết định hoặc việc sử dụng những chiến thuật đàm phán khó khăn.
- Những cảm xúc mạnh mẽ ảnh hưởng đến quyết định của một hoặc nhiều nhà đàm phán.
- Thiếu thông tin có thể ngăn cản các bên đánh giá chính xác vụ kiện của họ.

3. Bế tắc trong thương lượng

Những yếu tố gây ra bế tắc và nhược điểm của thủ tục thương lượng

VƯỢT QUA BẾ TẮC



Bối cảnh bế tắc

- Một bên cố thủ về vị thế;
- Cảm xúc không giải tỏa được;
- Nhu cầu giữ thể diện;
- Một bên đã đến giới hạn về thẩm quyền, về năng lực;
- Không bên nào sẵn sàng cho việc đưa ra đề xuất.

Kỹ năng vượt qua

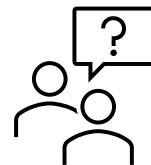
- Nhắc lại những tiến triển đã đạt được;
- Giải lao để giảm nhiệt, hạ bớt căng thẳng;
- Đánh giá lại những điểm chung, nhắc lại những lĩnh vực đã được thống nhất.

3. Bế tắc trong thương lượng

Những yếu tố gây ra bế tắc và nhược điểm của thủ tục thương lượng



Hạn chế do không có sự
ràng buộc tính pháp lý



Kết quả thương lượng phụ thuộc
hoàn toàn vào sự tự nguyện của
các bên.

TÌNH HUỐNG THỰC TIỄN VỀ THƯƠNG LƯỢNG

- Các Bên ký hợp đồng cho thuê khách sạn, theo đó Bên Thuê được quyền thuê và đầu tư cơ sở vật chất để kinh doanh khách sạn là tài sản thuộc sở hữu của Bên Cho Thuê;
- Sau khi đã đầu tư cơ sở vật chất và kinh doanh một thời gian, Bên Thuê đã dừng thanh toán tiền thuê với lí do dịch bệnh Covid xảy ra khiến Bên Thuê không thể tiếp tục kinh doanh
- Bên Cho Thuê không chấp nhận do trên và yêu cầu Bên Thuê phải trả đủ tiền thuê, nếu không sẽ hủy bỏ hợp đồng.
- => Hai bên đã gặp gỡ thương lượng và thống nhất rằng Bên Thuê sẽ nhượng lại toàn bộ cơ sở vật chất đã đầu tư vào khách sạn cho Bên Cho Thuê. Ngược lại, Bên Cho Thuê sẽ không đòi tiền thuê, mà sẽ thanh toán cho Bên Thuê một khoản tiền bồi thường hợp lý.

A person in a business suit is working on a laptop. The background shows a wooden desk with various documents, including one with pie charts and bar graphs, and a blue pen. The image has a teal overlay on the left side.

”

HÒA GIẢI THƯƠNG MẠI

1. Giới thiệu chung về khuôn khổ pháp luật Việt Nam và quốc tế về Hòa giải thương mại

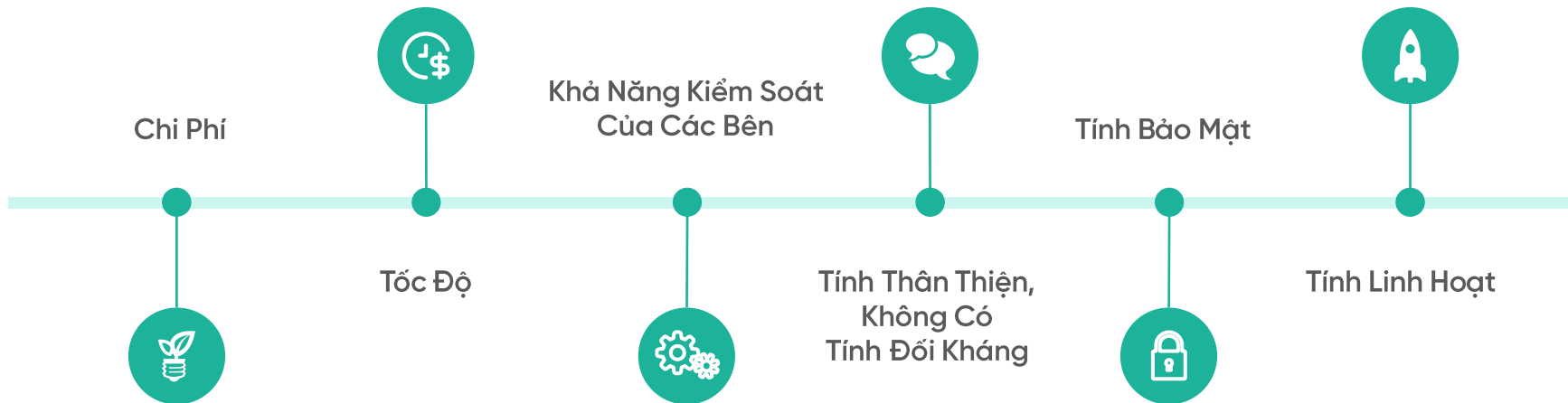
Hòa giải thương mại là gì?



- ✓ Hòa giải là quá trình các bên đàm phán với nhau về việc giải quyết tranh chấp với sự trợ giúp của một bên thứ ba (hòa giải viên).
- ✓ Hòa giải có khá nhiều điểm tương đồng với phương thức thương lượng, điểm khác biệt là hòa giải có sự có mặt của bên thứ ba – hòa giải viên – thực hiện việc điều tiết quá trình thương lượng.

1. Giới thiệu chung về khuôn khổ pháp luật Việt Nam và quốc tế về Hòa giải thương mại

Đặc điểm của Hòa giải



1. Giới thiệu chung về khuôn khổ pháp luật Việt Nam và quốc tế về Hòa giải thương mại

Ưu điểm của hòa giải



Tiết kiệm thời gian và chi phí



Các bên tự định đoạt về kết quả giải quyết tranh chấp



Bảo mật thông tin



Tỉ lệ tự nguyện thi hành kết quả hòa giải thành cao



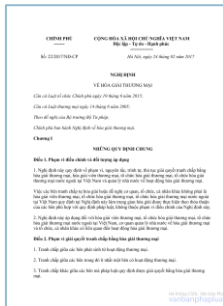
Giúp duy trì quan hệ hợp tác

1. Giới thiệu chung về khuôn khổ pháp luật Việt Nam và quốc tế về Hòa giải thương mại

Khuôn khổ pháp luật về hòa giải



Chương XXXIII,
Bộ luật Tố
tụng dân sự
năm 2015



Nghị định
22/2017/NĐ-
CP về Hòa giải
thương mại



**SINGAPORE
CONVENTION
ON MEDIATION**

Công ước Liên Hợp
quốc về thỏa thuận
giải quyết tranh chấp
thông qua hòa giải
(Công ước Singapore)



Hòa giải thương mại
trong khuôn khổ các
Hiệp định thương mại

2. Những vấn đề ban đầu trước khi tham gia hòa giải

01

Có nên hòa giải hay không?

02

Thời điểm tốt nhất của hòa giải là khi nào?

03

Thuyết phục khách hàng hay đối tác tiến hành hòa giải?



3. Soạn thảo một thỏa thuận hòa giải có hiệu lực

Soạn thảo các thỏa thuận hòa giải đối với một tranh chấp đã phát sinh



**Quy tắc
bảo mật**

- Việc cung cấp các tài liệu đã được sử dụng trong phiên hòa giải đối với các quá trình tố tụng sau đó?
- Các thông tin trong phiên hòa giải có được tiết lộ công khai hay đưa lên các phương tiện truyền thông?



**Hòa giải và tố tụng
có thể diễn ra đồng
thời?**

- Giải quyết tranh chấp bằng hòa giải và tố tụng tại Tòa án có thể diễn ra đồng thời không?
- Tài liệu trong phiên hòa giải được tiếp tục sử dụng tại Tòa án?



**Một bên không
tham gia
hòa giải**

- Tiếp tục hòa giải hay sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp khác?



**Chi phí
hòa giải**

- Cách phân chia chi phí hòa giải;
- Bên nào sẽ thanh toán các chi phí liên quan trong suốt quá trình hòa giải.



**Các quy tắc
áp dụng**

- Hòa giải viên có được đưa ra đề xuất trong trường hợp không có thỏa thuận của các bên?

3. Soạn thảo một thỏa thuận hòa giải có hiệu lực

Soạn thảo các thỏa thuận hòa giải đối với một tranh chấp phát sinh trong tương lai



Kỹ năng soạn thảo
một thỏa thuận hòa giải
để được thi hành

•

Sử dụng ngôn ngữ đơn giản và đưa ra các khung thời gian rõ ràng

•

Tránh những chi tiết không rõ ràng (các cam kết hòa giải độc lập với các nghĩa vụ khác của trọng tài)

•

Mô tả cụ thể những biện pháp hoặc hình phạt nào mà một bên có thể đưa ra nếu bên kia vi phạm thỏa thuận

•

Đưa ra một quy trình hòa giải công bằng dựa trên bản chất của giao dịch

3. Soạn thảo một thỏa thuận hòa giải có hiệu lực

Soạn thảo văn bản tóm tắt tranh chấp



Trình bày như đang kể chuyện

- o Viết một cách thuyết phục làm sao có thể giúp được đối tác hiểu vấn đề;
- o Giải thích về vấn đề gì đã khiến vụ việc phải đưa ra hòa giải;
- o Tại sao việc lựa chọn hòa giải để giải quyết thực sự cần thiết.



Sử dụng bằng chứng

- o Sử dụng bằng chứng cẩn thận để không làm tình huống trở nên phức tạp và tối tệ;
- o Giải thích bằng chứng cứ quan trọng để đối phương nhận ra họ là người sai và đồng ý với yêu cầu giải quyết;
- o Bằng chứng cũng cho hòa giải viên ý tưởng tốt về các điểm mạnh của vụ kiện và những điểm yếu của đối phương để giải quyết vấn đề;
- o Sử dụng bản án, án lệ; Sử dụng bằng chứng đủ mạnh để cho thấy bạn không chỉ trung thực mà còn sẵn sàng ra tòa nếu thỏa thuận không thể được hòa giải.



Chú ý câu từ và ngữ điệu

- o Không lặp lại vấn đề cũ đã nói nhiều lần;
- o Thái độ hợp tác;
- o Ngôn ngữ logic và hợp lý, không dùng ngôn ngữ buộc tội và tức giận;
- o Câu từ nhẹ nhàng để giải quyết tình huống;
- o Tuyệt đối không khẳng định đối tác không trung thực hay sai trái.

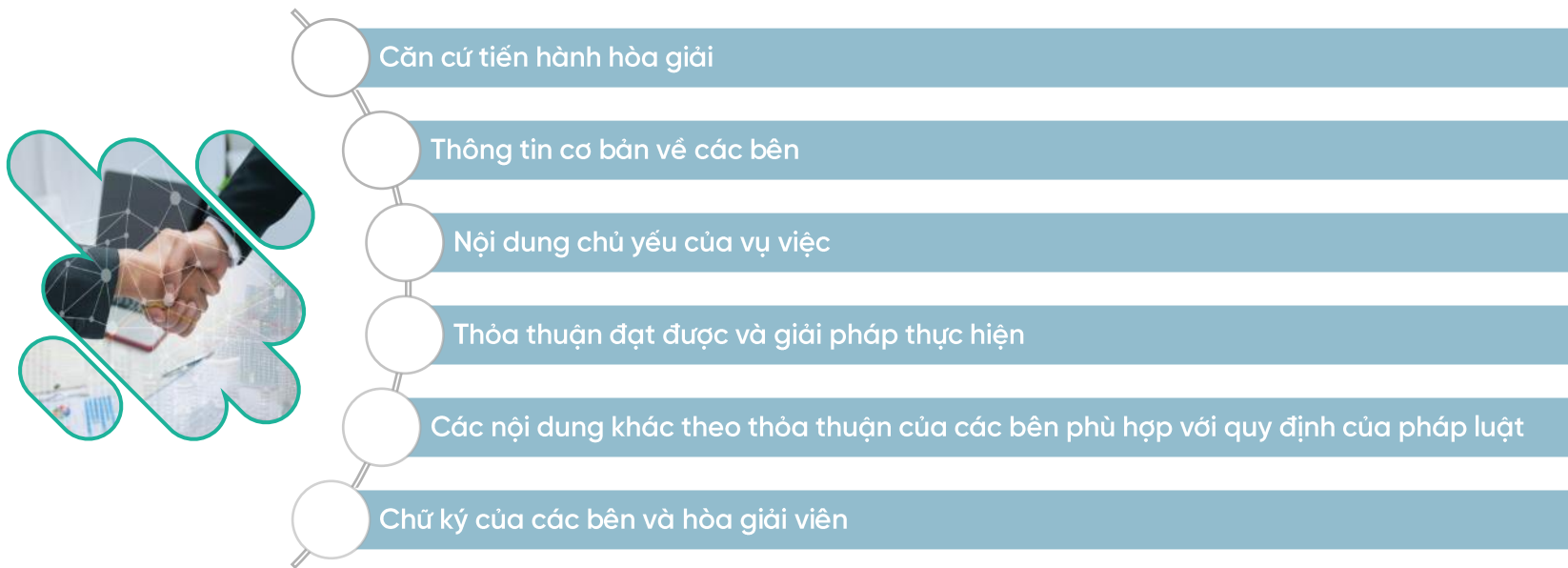


Thảo luận về rủi ro

- o Xem xét và cân nhắc những rủi ro và quyết định xem bạn có nên giải quyết vấn đề trong hòa giải hay đưa ra tòa án
- o Bạn có bằng chứng gì để hỗ trợ cho yêu cầu bồi thường của mình/thần chủ?
- o Có nhân chứng bằng mắt nào có sẵn để hòa giải mà vẫn khả dụng vào thời điểm xét xử không?
- o Họ là một nhân chứng mạnh đến mức nào? Những rủi ro cho phía bên kia là gì?

3. Soạn thảo một thỏa thuận hòa giải có hiệu lực

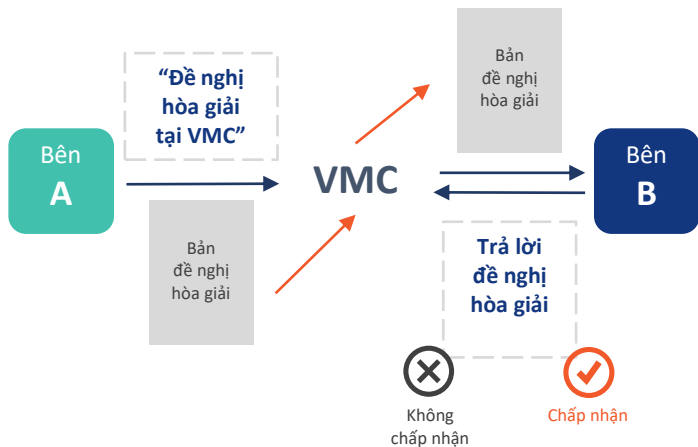
Soạn thảo văn bản ghi nhận kết quả hòa giải thành



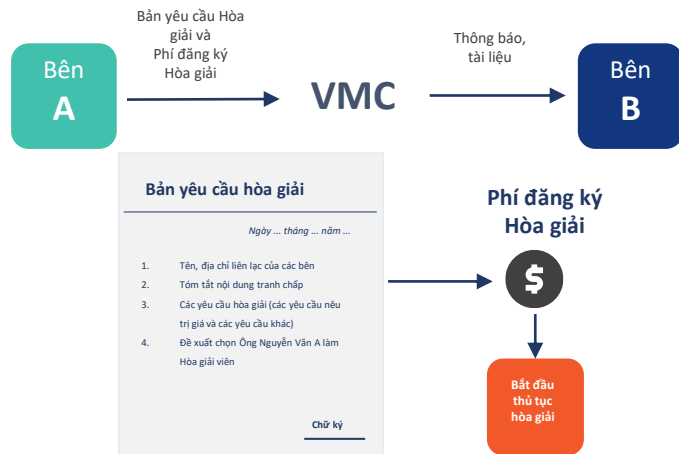
4. Định hình thủ tục hòa giải

Giai đoạn chuẩn bị bắt đầu hòa giải

Trường hợp
chưa có thỏa thuận hòa giải

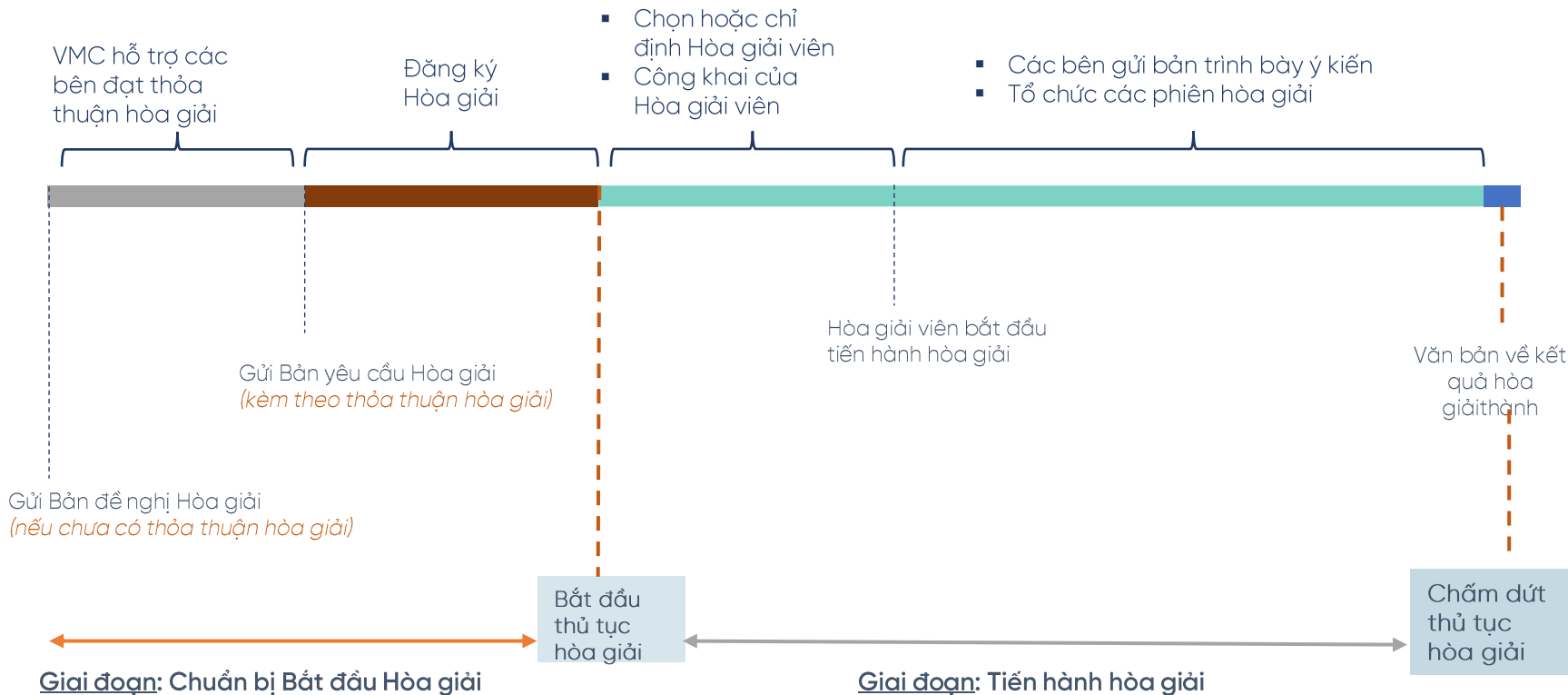


Trường hợp
đã có thỏa thuận hòa giải



4. Định hình thủ tục hòa giải

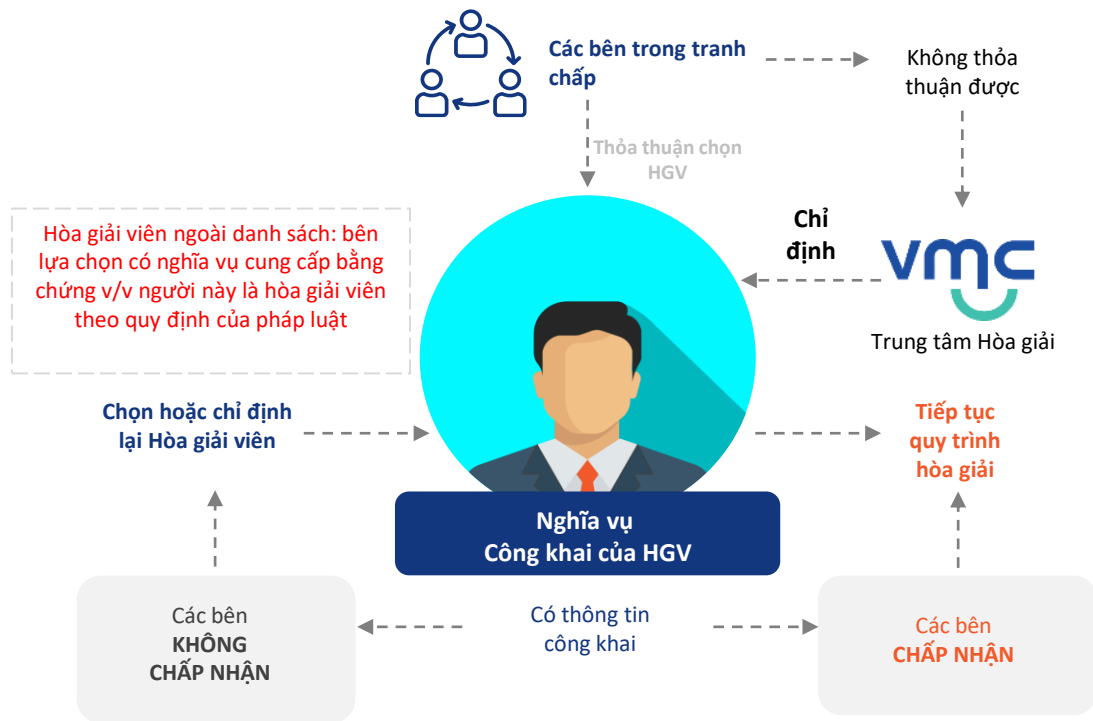
Các bước tiến hành vụ việc hòa giải



4. Định hình thủ tục hòa giải

Lựa chọn Hòa giải viên

Chỉ định **Hòa giải viên**
Theo quy tắc của Trung tâm Hòa giải



4. Định hình thủ tục hòa giải



Thống nhất các vấn đề cơ bản của thủ tục hòa giải



Xây dựng kế hoạch chiến lược hòa giải và định hướng cho doanh nghiệp

4. Định hình thủ tục hòa giải

Tiến hành hòa giải

01



Sắp xếp phòng họp và ấn định ngày tổ chức các phiên hòa giải

02



Thực hiện việc gửi thông báo, tài liệu của vụ tranh chấp tới các bên và hòa giải viên

Loại trừ: Thông báo, tài liệu trong phiên họp riêng (được lưu ý rõ phải giữ bí mật)

03



Cung cấp các hỗ trợ hành chính phù hợp khác



Vietnam
Mediation
Centre

Thực hiện điều phối các công việc hành chính của thủ
tục hòa giải



Địa điểm Hòa giải

Tại các trụ sở của VMC hoặc địa điểm khác theo thỏa thuận của các bên.

Ngôn ngữ Hòa giải

Ngôn ngữ Hòa giải do các bên thỏa thuận, nếu không có thỏa thuận thì do Hòa giải viên quyết định.

4. Định hình thủ tục hòa giải

Tiến hành hòa giải



PHIÊN HÒA GIẢI RIÊNG



PHIÊN HÒA GIẢI CHUNG

- ❑ Các phiên hòa giải được thực hiện **không công khai**.
- ❑ Các phiên hòa giải có thể được thực hiện bằng **hình thức** teleconference, video conference hoặc các hình thức khác.
- ❑ Mọi thông tin, trao đổi tại **phiên hòa giải riêng** là bí mật và không được tiết lộ với bất kỳ bên nào khác tham gia hòa giải trừ khi bên đã cung cấp thông tin đồng ý.



VĂN BẢN
VỀ KẾT QUẢ
HÒA GIẢI THÀNH

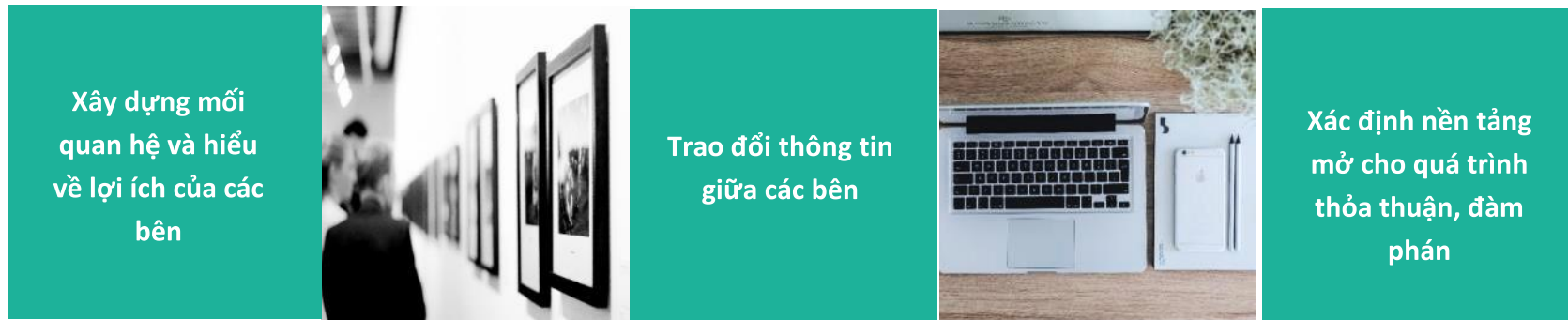
5. Các phiên hòa giải

Phiên họp chung – Phần mở đầu

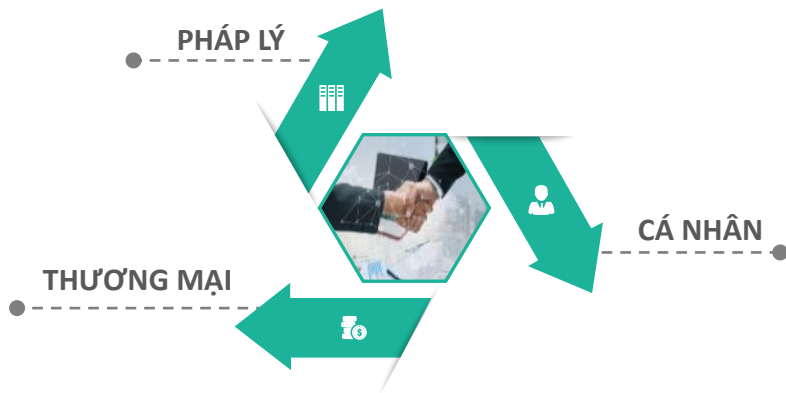


5. Các phiên hòa giải

Phiên họp chung – Giai đoạn khai thác, tìm hiểu thông tin



Lợi ích và các lĩnh vực cần tìm hiểu



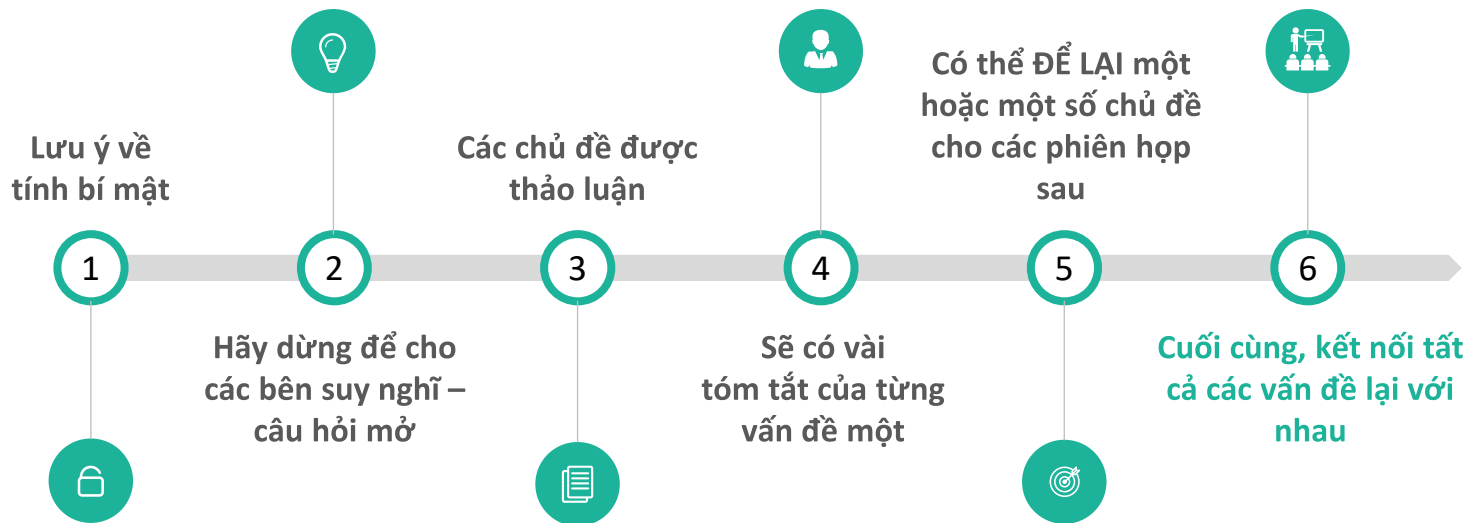
TÌNH TIẾT VÀ CẢM GIÁC



QUÁ KHỨ - HIỆN TẠI - TƯƠNG LAI

5. Các phiên hòa giải

Phiên họp chung – Giai đoạn khai thác, tìm hiểu thông tin



5. Các phiên hòa giải

Phiên họp riêng



NHỮNG THÔNG TIN MÀ NGƯỜI KHÁC BIẾT

QUAN ĐIỂM ĐƯỢC NÊU RA:

- Đòi hỏi
- Yêu cầu
- Giải pháp
- Quyền

NHỮNG THÔNG TIN MÀ NGƯỜI KHÁC KHÔNG BIẾT

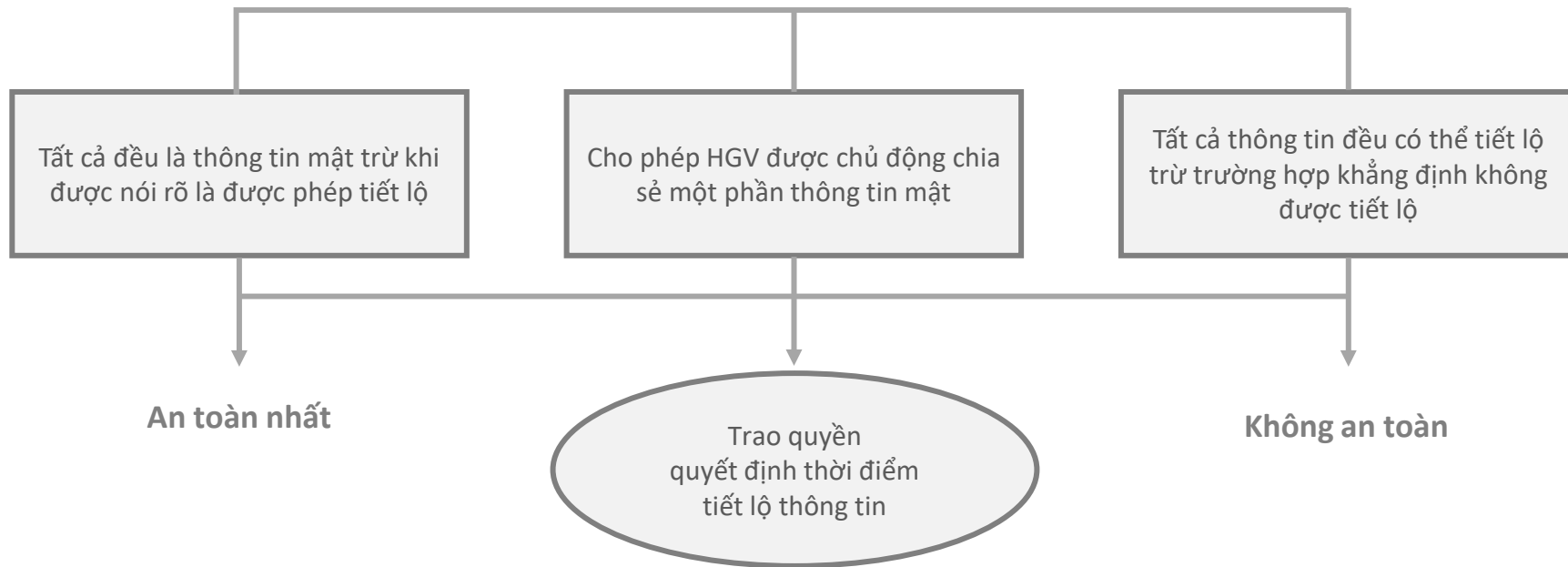
LỢI ÍCH:

- Bối cảnh
- Nhu cầu
- Những quan tâm
- Sức khỏe
- Cảm xúc
- Áp lực tài chính
- Lo sợ/hy vọng
- Cảm giác
- Lịch sử
- Nhu cầu về tốc độ
- Rủi ro về danh tiếng và rủi ro khác
- Động lực về cá nhân và thương mại

5. Các phiên hòa giải

Phiên họp riêng

Xác định thông tin mật trong quá trình tìm hiểu thông tin, làm rõ với HGV những thông tin nào có thể được chia sẻ cho bên còn lại



5. Các phiên hòa giải

Giai đoạn thương lượng với sự hỗ trợ của Hòa giải viên

Định hình sơ thảo thỏa thuận hòa giải thành

Trình bày và chuyển tải các đề xuất

Phá vỡ sự bế tắc

Cần chú ý một số nguyên tắc

- Hướng tới việc gìn giữ và phát triển mối quan hệ kinh doanh cùng có lợi về lâu dài.
- Chú ý những sự khác biệt văn hóa của đối tác.
- Kiểm soát cảm xúc.
- Linh hoạt và sáng tạo.
- Tìm hiểu và cố gắng giải quyết những khó khăn mà đối tác đang phải gặp phải nhằm xây dựng một thỏa thuận hợp lý và được cả hai bên chấp nhận.
- Dự kiến và sẵn sàng cho BATNA (phương án tốt nhất nếu không đạt được thỏa thuận).
- Trường hợp đạt được thỏa thuận: luật sư sẽ đóng vai trò chính trong việc hiện thực hóa thỏa thuận của các bên bằng văn bản thỏa thuận hòa giải thành.

6. Vượt qua bế tắc

TRƯỜNG PHẢI 1:

Facilitative Mediation



Hòa giải viên:
Không đưa ra gợi ý hay ý kiến về kết quả có thể xảy ra



Các bên:
Tự tìm cách vượt qua bế tắc như ở thương lượng

TRƯỜNG PHẢI 2:

Evaluative Mediation



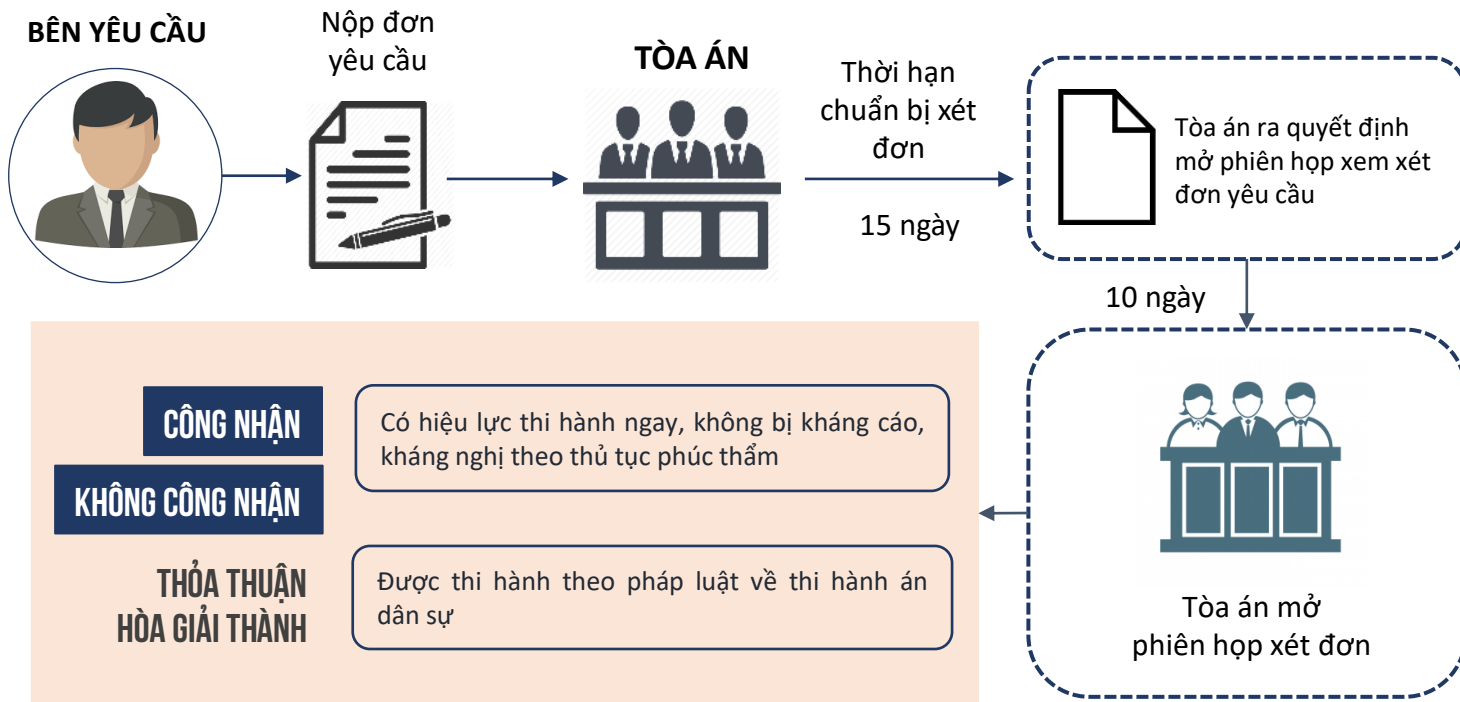
Hòa giải viên:
Nêu ý kiến và gợi ý về kết quả có thể xảy ra



Các bên:
Có thể tìm đến ý kiến của Hòa giải viên để vượt qua bế tắc

7. Kết quả hòa giải thành

Thủ tục Công nhận kết quả hòa giải thành ngoài tòa án



Chương XXXIII
Bộ luật tố tụng
dân sự 2015 quy
định về Thủ tục
công nhận kết
quả hòa giải
thành ngoài tòa
án

7. Kết thúc hòa giải

Thủ tục hoà giải chấm dứt khi:

1. Các bên đạt được kết quả hòa giải thành;
2. Hòa giải viên, sau khi tham khảo ý kiến các bên, tuyên bố bằng văn bản rằng theo ý kiến của Hòa giải viên thì việc tiếp tục thủ tục hòa giải không có khả năng đạt được kết quả;
3. Một hoặc các bên thông báo bằng văn bản tới Hòa giải viên rằng bên đó muốn chấm dứt Hòa giải;
4. Bên được yêu cầu hoà giải từ chối tiến hành hoà giải;
5. Thời hạn thanh toán phí hòa giải theo yêu cầu của Trung tâm đã hết mà không có hành động phù hợp nào được thực hiện.

TÌNH HUỐNG THỰC TIỄN VỀ HÒA GIẢI

- Tiếp theo tình huống thương lượng trên, Bên Cho Thuê đề xuất bồi thường 1 tỷ đồng trong khi Bên Thuê yêu cầu 4 tỷ. Các Bên không thể thương lượng thành công nên tiếp tục đưa tranh chấp tới VMC để hòa giải.
- Hòa Giải Viên nhận thấy các bên tỏ thái độ gay gắt với nhau, có nguy cơ hòa giải không thành ngay từ bước đầu tiên. Do đó, Hòa Giải Viên quyết định họp riêng với từng bên để khai thác thông tin cũng như tránh việc mâu thuẫn giữa các bên thêm trầm trọng.
- Sau khi làm việc với từng bên và giúp hai bên nối lại thiện chí, Hòa Giải Viên quyết định tổ chức cuộc họp chung. Do các Bên chỉ tranh chấp về giá trị tài sản đầu tư, Hòa Giải Viên gợi ý xác định giá trị này bằng cách các bên sẽ thuê một đơn vị giám định độc lập tiến hành định giá. Hai Bên cùng đồng ý và cùng ký Biên bản Hòa giải thành với nội dung trên; hai bên cam kết tuân thủ theo kết quả định giá dù kết quả là bao nhiêu.
- Kết quả giám định cho thấy giá trị tài sản là 1,5 tỷ đồng, Bên Thuê không đồng ý và từ chối nhận tiền bồi thường của Bên Cho Thuê.
- => Bên Cho Thuê trình Biên bản Hòa giải thành lên Tòa án để công nhận kết quả hòa giải thành

A person in a light blue suit is sitting at a wooden desk, typing on a silver laptop. The laptop screen is dark. In the foreground, there are several documents with financial charts, including pie charts and bar graphs. A blue pen is visible on the right side of the desk. The background is dark, and there are geometric shapes in blue and light blue overlaid on the image.

”

TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Trọng tài thương mại là gì?



**Thẩm quyền
giải quyết
tranh chấp
của Trọng tài**

- Trọng tài thương mại là phương thức giải quyết tranh chấp do các bên thỏa thuận và được tiến hành theo quy định của pháp luật về trọng tài thương mại.

- Tranh chấp giữa các bên phát sinh từ hoạt động thương mại.
- Tranh chấp phát sinh giữa các bên trong đó ít nhất một bên có hoạt động thương mại.
- Tranh chấp khác giữa các bên mà pháp luật quy định được giải quyết bằng Trọng tài.

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Khuôn khổ pháp lý của Việt Nam về Trọng tài thương mại

2003



Pháp lệnh
Trọng tài
Thương mại

2008



Luật Thi
hành án
dân sự

2010



Luật
Trọng tài
Thương mại

2011



Nghị định
63/2011/NĐ-CP
hướng dẫn Luật
TTMT

2014



Nghị quyết
01/2014-HĐTP
của HĐTP
TAND tối cao

2015



Bộ Luật
Tố tụng
Dân sự

2018



Nghị định
124/2018/NĐ-CP
SĐ, BS Nghị định
63/2011/NĐ-CP

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Đặc điểm của tổ tụng trọng tài

01

Tài phán tư , Thẩm quyền được hình thành từ thỏa thuận của các bên;

02

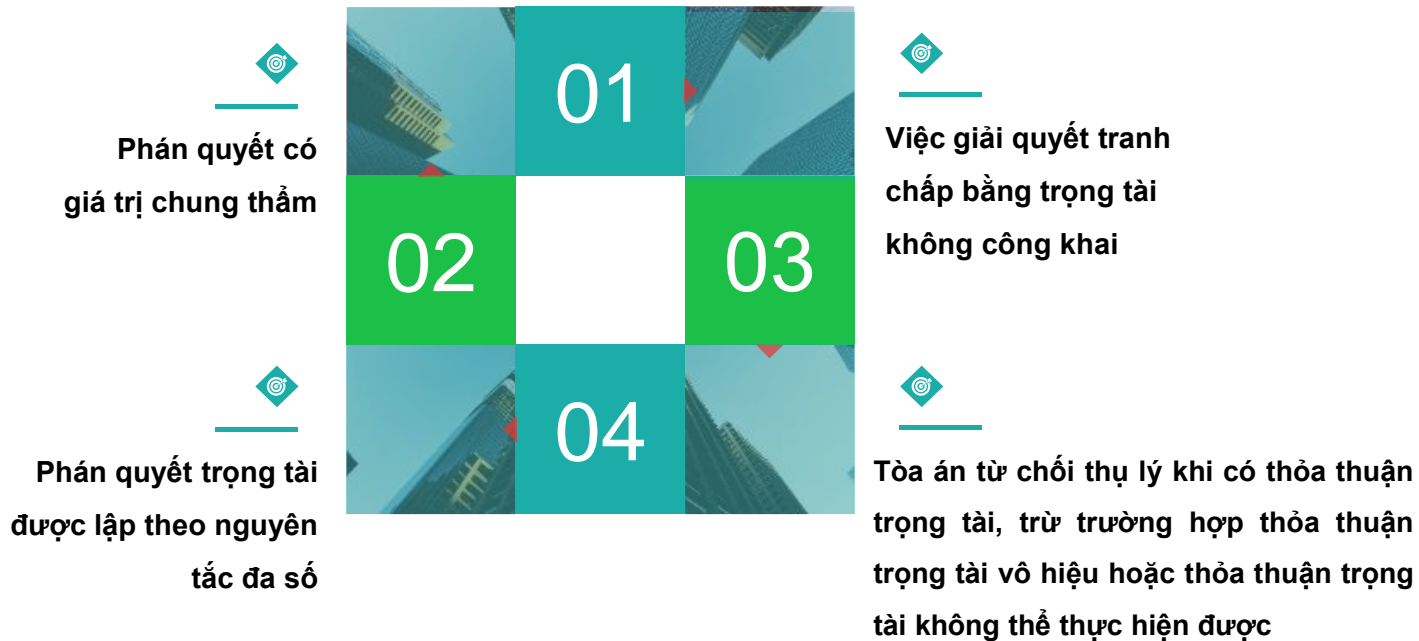
Thủ tục linh hoạt, tự do thỏa thuận (Trọng tài viên, thời gian, địa điểm, luật áp dụng, ngôn ngữ);
Giải quyết bí mật

03

- Hiệu lực và thi hành nhanh chóng, hiệu quả

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài



1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Các hình thức trọng tài

01

TRỌNG TÀI QUY CHẾ

Hình thức giải quyết tranh chấp tại một Trung tâm trọng tài theo quy định của Luật này và quy tắc tố tụng của Trung tâm trọng tài đó.

Tổ chức thành Trung tâm Trọng tài (Việt Nam), có bộ máy tổ chức vận hành, có quy chế riêng, quy tắc tố tụng riêng.

Thành lập và chấm dứt hoạt động theo quy định của Luật Trọng tài thương mại.

02

TRỌNG TÀI VỤ VIỆC (Ad-hoc)

Hình thức giải quyết tranh chấp theo quy định của Luật Trọng tài thương mại và trình tự, thủ tục do các bên thoả thuận.

Không có tổ chức thường trực, không có bộ máy, không có trụ sở, không có quy chế riêng, không có quy tắc tố tụng.

Thành lập khi các bên phát sinh tranh chấp lựa chọn, chấm dứt khi giải quyết xong vụ việc.

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Điều kiện giải quyết tranh chấp bằng trọng tài



Tồn tại thỏa thuận trọng tài bằng văn bản



Phạm vi tranh chấp thuộc thẩm quyền của trọng tài



Người ký thỏa thuận trọng tài phải có thẩm quyền

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Thỏa thuận trọng tài

Thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng trọng tài là nền tảng cho trọng tài quốc tế. Nó ghi nhận sự đồng thuận của các bên trong việc đưa vụ tranh chấp ra trọng tài và sự đồng thuận là yếu tố không thể thiếu trong bất cứ quá trình giải quyết tranh chấp ngoài tòa án nào.

Thỏa thuận trọng tài hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Việc thay đổi, gia hạn, hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng vô hiệu hoặc không thể thực hiện được không làm mất hiệu lực của thỏa thuận trọng tài.

Có hai loại thỏa thuận trọng tài cơ bản:

- **điều khoản trọng tài**: thỏa thuận thông dụng nhất, thường được bao gồm trong thỏa thuận chính giữa các bên và là thỏa thuận sẽ đưa một tranh chấp *có thể xảy ra trong tương lai* ra trọng tài.
- **thỏa thuận giải quyết tranh chấp đã phát sinh bằng trọng tài**: thỏa thuận đưa một tranh chấp *đang tồn tại* ra trọng tài.

1. Giới thiệu chung về Trọng tài thương mại

Thỏa thuận trọng tài

Điều 18. Thỏa thuận trọng tài vô hiệu

1. Tranh chấp phát sinh trong các lĩnh vực không thuộc thẩm quyền của Trọng tài quy định tại Điều 2 của Luật này.
2. Người xác lập thỏa thuận trọng tài không có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
3. Người xác lập thỏa thuận trọng tài không có năng lực hành vi dân sự theo quy định của Bộ luật dân sự.
4. Hình thức của thỏa thuận trọng tài không phù hợp với quy định tại Điều 16 của Luật này.
5. Một trong các bên bị lừa dối, đe dọa, cưỡng ép trong quá trình xác lập thỏa thuận trọng tài và có yêu cầu tuyên bố thỏa thuận trọng tài đó là vô hiệu.
6. Thỏa thuận trọng tài vi phạm điều cấm của pháp luật.

2. Điều khoản giải quyết tranh chấp bằng trọng tài



ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI MẪU

“Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo Quy tắc tổ tụng trọng tài của Trung tâm này”.



ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI KHIẾM KHUYẾT

- ✓ Không nhất quán
- ✓ Không rõ ràng
- ✓ Không thể thực hiện được

HỆ QUẢ: Khắc phục tổn thời gian và có nhiều rủi ro

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Sơ đồ các bước tiến hành vụ kiện trọng tài



1

Nguyên đơn nộp Đơn khởi kiện

2

VIAC hướng dẫn thủ tục, thụ lý, thông báo

3

Bị đơn nộp Bản tự bảo vệ, Đơn kiện lại (nếu có)

4

Thành lập Hội đồng Trọng tài

5

Hội đồng Trọng tài nghiên cứu vụ việc

6

Phiên họp giải quyết vụ tranh chấp

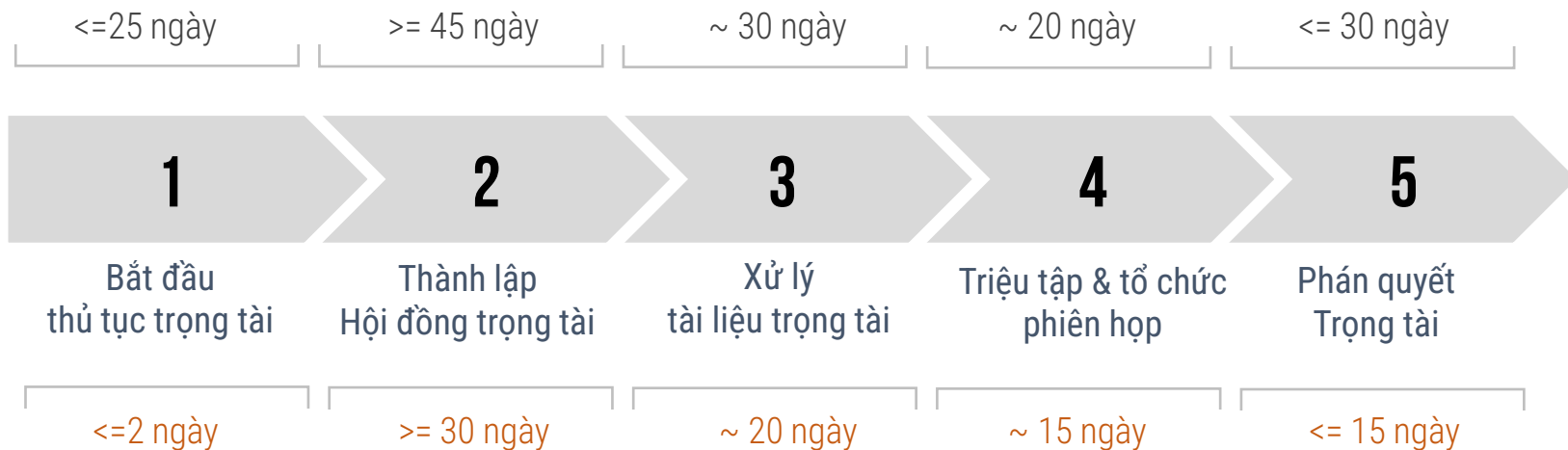
7

Ban hành Phán quyết trọng tài

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

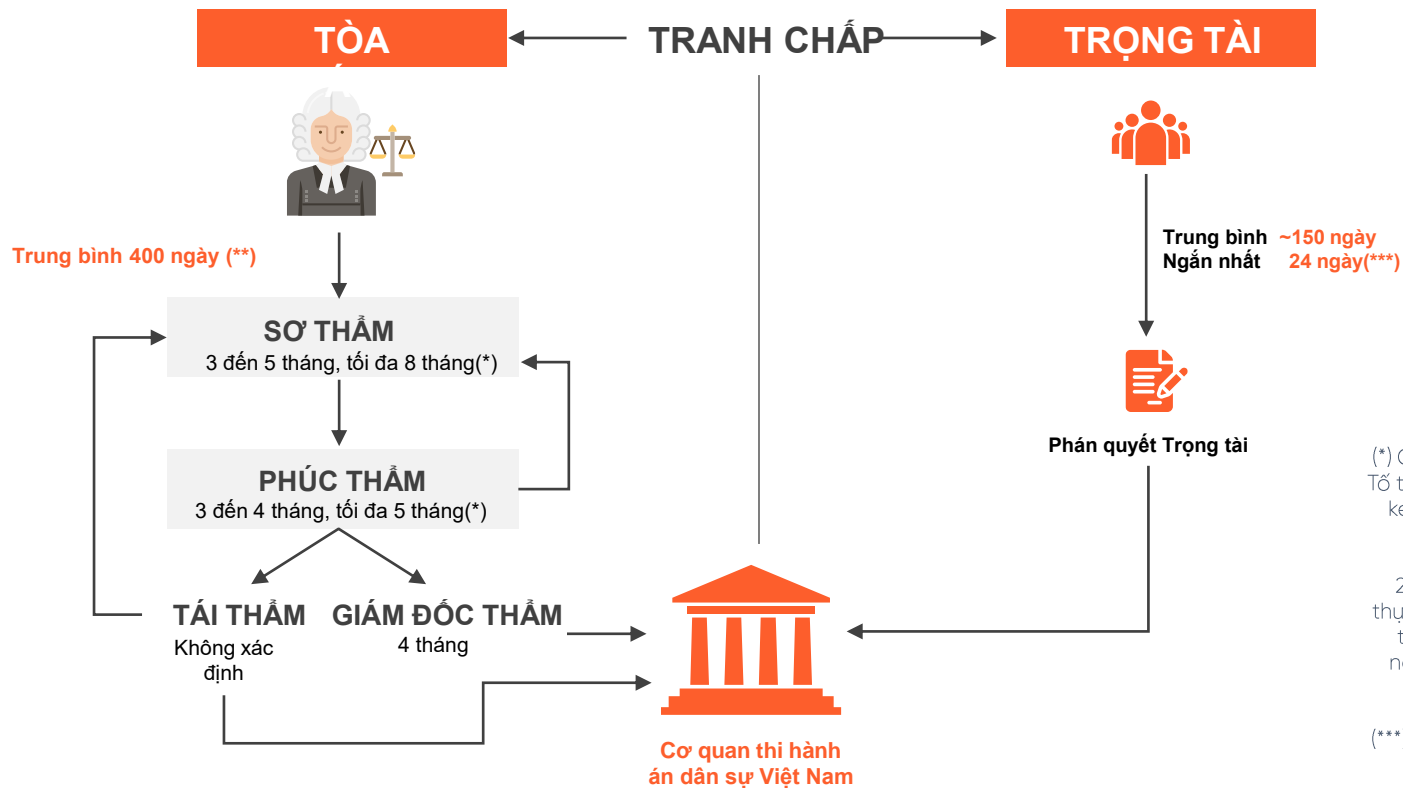
Sơ đồ các bước tiến hành vụ kiện trọng tài (thủ tục thông thường, rút gọn)

THỦ TỤC THÔNG THƯỜNG



THỦ TỤC RÚT GỌN

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài



3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Giai đoạn bắt đầu tố tụng trọng tài

Checklist các vấn đề cần lưu ý trước khi khởi kiện:

- ✓ Xác định tư cách các bên?
- ✓ Điều kiện để khởi kiện (trước đó có phải thương lượng, hòa giải không)?
- ✓ Thời hiệu khởi kiện?
- ✓ Các yêu cầu khởi kiện? Căn cứ, tài liệu, chứng cứ kèm theo?
- ✓ Trọng tài viên được lựa chọn? (các điều kiện, tiêu chuẩn TTV: Luật , Quy tắc tố tụng, Quy tắc đạo đức TTV);
- ✓ Cần nhắc áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời;
- ✓ Khả năng thi hành phán quyết trọng tài của bên Bị đơn nếu thắng kiện?



NGUYÊN ĐƠN

Để bắt đầu vụ kiện trọng tài tại một Trung tâm Trọng tài, Nguyên đơn cần lập Đơn khởi kiện và gửi đến Trung tâm Trọng tài đó

VIAC
Đơn khởi kiện

Đà Nẵng, ngày.. tháng.. năm
-Nguyên đơn: _____
-Địa chỉ: _____
-Điện thoại: _____
-Bị đơn: _____
-Địa chỉ: _____
-Điện thoại: _____

1. Tóm tắt nội dung của vụ tranh chấp
2. Cơ sở khởi kiện:
3. Trị giá của vụ tranh chấp và các yêu cầu khác của Nguyên đơn:
4. Ông/Bà Nguyễn A được Nguyên đơn chọn làm Trọng tài viên: _____

Kí tên

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Giai đoạn bắt đầu tố tụng trọng tài

Lưu ý đối với
Nguyên đơn
khi tham gia
khởi kiện

ĐƠN KHỞI KIẾN

- Đơn khởi kiện phải nêu đầy đủ các nội dung theo quy định tại quy tắc tố tụng của trung tâm trọng tài.
- Đảm bảo đủ số bản Đơn khởi kiện cùng các tài liệu được yêu cầu khác trong Hồ sơ khởi kiện (03 bản nếu thoả thuận chọn Hội đồng trọng tài duy nhất, 05 bộ nếu thoả thuận Hội đồng trọng tài gồm 03 trọng tài viên).

TÀI LIỆU, CHỨNG CỨ

- Kèm theo Đơn khởi kiện, Nguyên đơn phải nộp thêm thoả thuận trọng tài, chứng cứ và các tài liệu liên quan;
- Trong quá trình tố tụng trọng tài, Nguyên đơn có thể được yêu cầu cung cấp thêm chứng cứ, tài liệu bởi Hội đồng Trọng tài.

TRỌNG TÀI VIÊN

- Trong Đơn khởi kiện, Nguyên đơn phải chọn Trọng tài viên hoặc yêu cầu trung tâm trọng tài chỉ định Trọng tài viên.
- Việc chọn Trọng tài viên nên cân nhắc một số yếu tố như:
 - ✓ Chuyên môn phù hợp, kinh nghiệm, có uy tín;
 - ✓ Có xung đột lợi ích hay không?
 - ✓ v.v...

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Giai đoạn bắt đầu tố tụng trọng tài



BỊ ĐƠN

VIAC ●●●●●●

Bản tự bảo vệ

1. Ngày, tháng, năm làm Bản tự bảo vệ

2. Tên, địa chỉ của Bị đơn

3. Cơ sở tự bảo vệ

4. Tên của người được Bị đơn chọn làm **Trọng tài viên**

5. Chữ ký

Có thể xin gia hạn

NỘP BẢN TỰ BẢO VỆ

☒

trọng tài viên thứ 2

LỰA CHỌN TTV THỨ 2

ĐƠN KIẾN LẠI

1. Ngày, tháng, năm

2. Tên, địa chỉ các bên

3. Yêu cầu kiện lại

4. Cơ sở kiện lại

5. Trị giá Đơn kiện lại

Chữ ký:

Nộp cùng thời điểm với BTBV

NỘP ĐƠN KIẾN LẠI

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Giai đoạn bắt đầu tố tụng trọng tài

Lưu ý đối với
Bị đơn khi
tham vụ kiện

BẢN TỰ BẢO VỆ

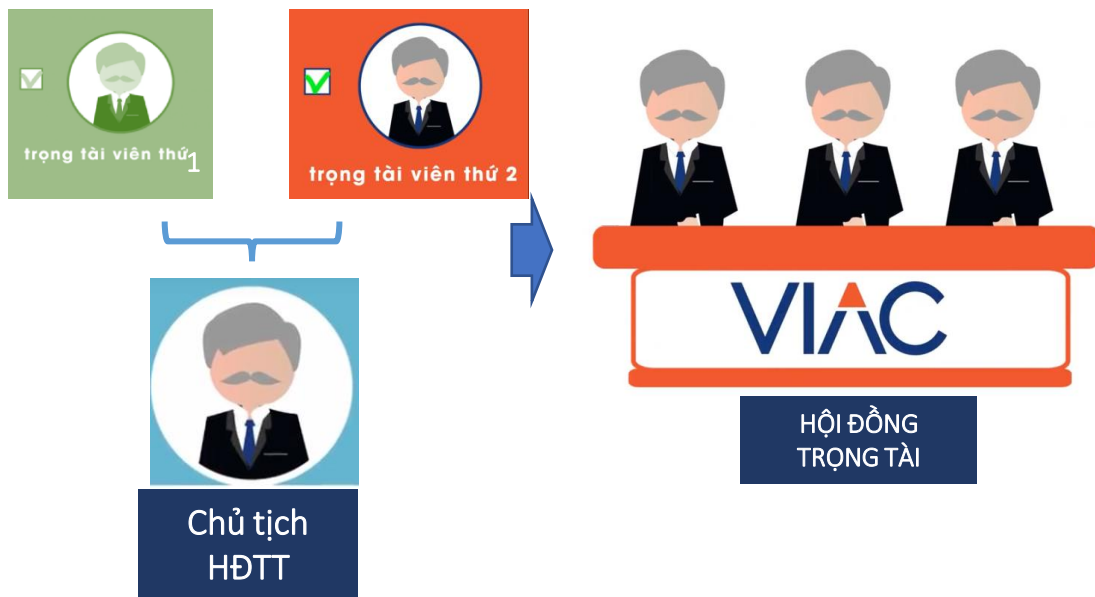
- Thời hạn nộp Bản tự bảo vệ: 30 ngày kể từ ngày nhận được thông báo của trung tâm trọng tài;
- Bị đơn có thể đưa ra quan điểm phản đối về Thỏa thuận trọng tài, nếu không Bị đơn sẽ bị mất quyền phản đối;
- Bị đơn vẫn phải chọn Trọng tài viên hoặc yêu cầu trung tâm trọng tài chỉ định trọng tài viên;
- Tố tụng trọng tài vẫn tiếp tục ngay cả khi Bị đơn không nộp bản tự bảo vệ.

ĐƠN KIỆN LẠI

- Bị đơn có quyền kiện lại Nguyên đơn;
- Đơn kiện lại phải căn cứ vào thỏa thuận trọng tài mà dựa vào đó Nguyên đơn đã khởi kiện Bị đơn;
- Đơn kiện lại phải bằng văn bản riêng, độc lập với Bản tự bảo vệ;
- Đơn kiện lại phải được gửi tới trung tâm cùng thời điểm gửi Bản tự bảo vệ;
- Đơn kiện lại được giải quyết đồng thời bởi chính Hội đồng Trọng tài giải quyết Đơn khởi kiện của Nguyên đơn.

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Thành lập Hội đồng Trọng tài



Thẩm quyền của Hội đồng Trọng tài

1. XÁC MINH SỰ VIỆC
2. THU THẬP CHỨNG CỨ
3. TRIỆU TẬP NHÂN CHỨNG
4. RA QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG BIỆN PHÁP KHẨN CẤP TẠM THỜI

3. Các bước điển hình của một vụ kiện trọng tài

Vận hành tổ tụng trọng tài

01

Xây dựng thủ tục tố tụng

02

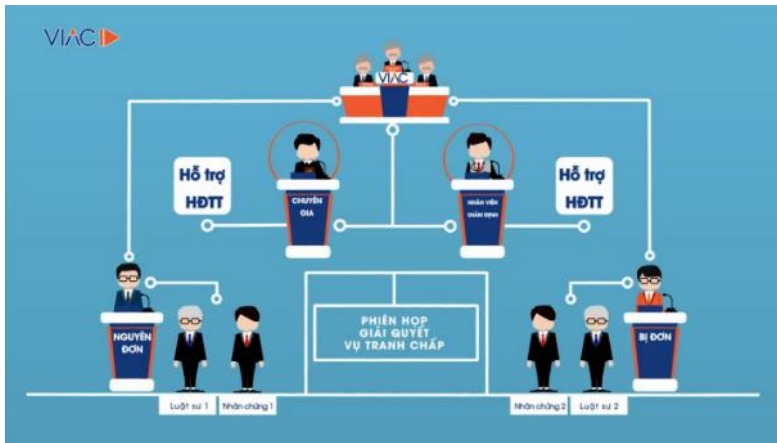
Nộp và xử lý các tài liệu
trong tố tụng trọng tài

03

Chứng cứ

4. Phiên họp giải quyết tranh chấp

Cách thức tiến hành phiên họp



Chủ tịch HĐTT tuyên bố lý do, giới thiệu thành phần HĐTT

Các bên giới thiệu thành phần tham dự

HĐTT kiểm tra tư cách những người tham dự

Nguyên đơn trình bày Đơn kiện

Bị đơn trình bày Bản tự bảo vệ

HĐTT đặt câu hỏi cho các bên

Luật sư các bên tranh luận

HĐTT tuyên bố kết thúc phiên họp.

4. Phiên họp giải quyết tranh chấp

Phiên họp trực tuyến



- Phiên họp trực tuyến (virtual hearings): Ứng dụng công nghệ thông tin nhằm tạo điều kiện cho Hội đồng Trọng tài, các bên tranh chấp, Ban thư ký VIAC có thể tham gia từ xa trên môi trường trực tuyến;
- Điều kiện, yêu cầu tiến hành:
 - Cơ sở hạ tầng kỹ thuật;
 - Sự sẵn sàng, khả năng vận dụng ứng dụng công nghệ họp trực tuyến của các chủ thể tham gia phiên họp.

4. Phiên họp giải quyết tranh chấp

Phiên họp giải quyết tranh chấp cuối cùng

Điều 25 Khoản 4 Quy tắc VIAC:

Tại phiên họp giải quyết vụ tranh chấp, nếu thấy các bên không còn bất kỳ tài liệu hoặc chứng cứ có liên quan nào để cung cấp, Hội đồng Trọng tài tuyên bố phiên họp giải quyết vụ tranh chấp này là phiên họp cuối cùng. Sau khi kết thúc phiên họp cuối cùng, Hội đồng Trọng tài không có nghĩa vụ xem xét bất kỳ tài liệu hoặc chứng cứ bổ sung nào, trừ khi các bên có thỏa thuận khác.

4. Phiên họp giải quyết tranh chấp

Một số lưu ý

LƯU Ý ĐỐI VỚI CÁC BÊN TẠI PHIÊN HỌP GIẢI QUYẾT VỤ TRANH CHẤP

- Phiên họp giải quyết tranh chấp là không công khai trừ khi các bên có thoả thuận khác;
- Các bên có quyền mời người làm chứng, người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp tham gia phiên họp song phải thông báo tới Hội đồng Trọng tài trước khi phiên họp diễn ra;
- Các bên được tạo điều kiện tối đa trình bày quan điểm của mình và tranh luận về các vấn đề tranh chấp.

KỸ NĂNG CẦN THIẾT CỦA LUẬT SƯ TẠI PHIÊN HỌP GIẢI QUYẾT VỤ TRANH CHẤP

- Luật sư (nếu có) khi tham gia phiên họp giải quyết tranh chấp cần lưu ý:
 - ✓ Tuân theo quy trình tố tụng và Hội đồng trọng tài điều phối;
 - ✓ Trình bày các nội dung rõ ràng, mạch lạc và phân bổ thời gian hợp lý cho từng luận cứ;
 - ✓ Khi thấy có sai sót về tố tụng, cần chủ động đưa ra ý kiến.

5. Phán quyết Trọng tài

Phán quyết trọng tài (Điều 30)

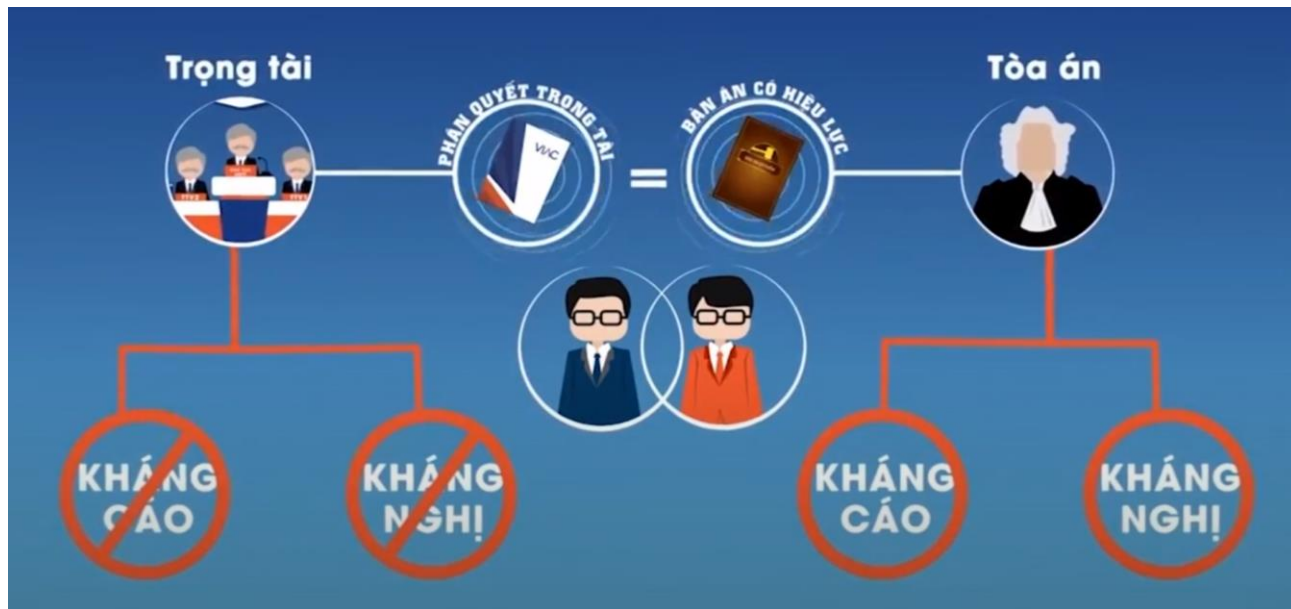
- ❖ Hình thức: Bằng văn bản
- ❖ Nội dung phán quyết trọng tài
- ❖ Thời hạn công bố: Chậm nhất là 30 ngày kể từ ngày kết thúc phiên họp.

Kết thúc tố tụng trọng tài

“Phán quyết trọng tài là quyết định của Hội đồng trọng tài giải quyết toàn bộ nội dung vụ tranh chấp và chấm dứt tố tụng trọng tài” (Điều 3 khoản 10).

5. Phán quyết Trọng tài

Tính chung thẩm của Phán quyết Trọng tài



5. Phán quyết Trọng tài

Thi hành Phán quyết Trọng tài tại Việt Nam và nước ngoài



TẠI VIỆT NAM

- Nhà nước khuyến khích các bên tự nguyện thi hành phán quyết trọng tài.
- Hết thời hạn thi hành phán quyết trọng tài mà bên phải thi hành phán quyết không tự nguyện thi hành và cũng không yêu cầu huỷ phán quyết trọng tài theo quy định tại Điều 69 của Luật này, bên được thi hành phán quyết trọng tài có quyền làm đơn yêu cầu Cơ quan thi hành án dân sự có thẩm quyền thi hành phán quyết trọng tài. (Điều 66 Luật Trọng tài thương mại 2010).
- Đối với phán quyết của Trọng tài vụ việc, bên được thi hành có quyền làm đơn yêu cầu Cơ quan thi hành án dân sự có thẩm quyền thi hành phán quyết trọng tài sau khi phán quyết được đăng ký. (Điều 62 Luật Trọng tài thương mại 2010).



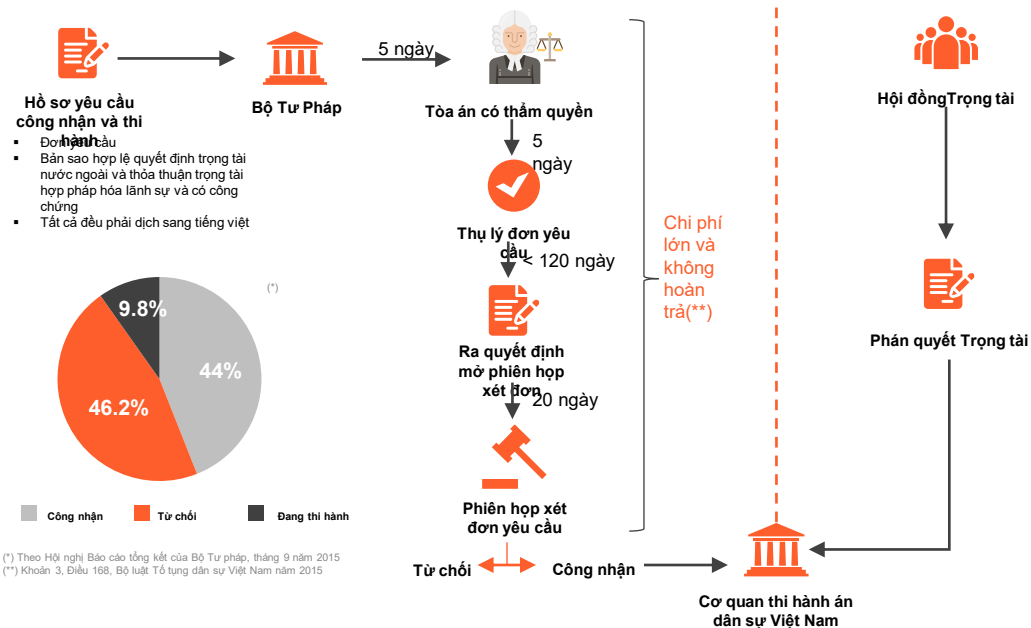
TẠI NƯỚC NGOÀI

- Việc công nhận và thi hành phán quyết của Trọng tài nước ngoài được tiến hành theo Công ước New York năm 1958 về công nhận và thi hành Phán quyết Trọng tài nước ngoài.

5. Phán quyết Trọng tài

Thi hành Phán quyết Trọng tài tại Việt Nam và nước ngoài

CÔNG NHẬN VÀ THI HÀNH PHÁN QUYẾT TRỌNG TÀI NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM



TÌNH HUỐNG THỰC TIỄN VỀ TRỌNG TÀI

- Thỏa thuận trọng tài của hai Bên:

"Mọi tranh chấp giữa các Bên về việc thanh toán tiền hàng và bồi thường thiệt hại theo Hợp đồng sẽ được giải quyết tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam"

- Cho rằng Bị đơn không trả tiền hàng, Nguyên đơn kiện Bị đơn tại VIAC với các yêu cầu:
- (i) Sử dụng tiếng Ả Rập để giải quyết tranh chấp, tổ chức Phiên họp tại UAE và áp dụng pháp luật Hồi giáo;
- (ii) Buộc Bị đơn thanh toán tiền hàng và **lãi suất chậm trả**;
- (iii) Buộc Bị đơn Bồi thường thiệt hại do chậm thanh toán;
- (iv) Buộc Bị đơn trả tiền phạt vi phạm là 8% tiền hàng theo đúng thỏa thuận trong Hợp đồng;
- (v) Tuyên bố Bị đơn là Công ty ma, Công ty lừa đảo và công khai thông tin này trên phương tiện thông tin đại chúng

TRÂN TRỌNG CẢM ƠN!

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM (VIAC)

Trụ sở tại Hà Nội:

Địa chỉ: Tầng 6 Tòa tháp VCCI,

Số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

SĐT: (+84)243.574.4001 - Fax: 0243.574.3001

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 5 tòa nhà VCCI,

Số 171 Võ Thị Sáu, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

SĐT: (+84)283.932.1632 - Fax: 0283.932.0119

Email: info@viac.org.vn | Website: www.viac.vn

