

Vai trò của Luật sư trong Tương lai của Trọng tài thương mại Việt Nam

TS. Đặng Xuân Hợp

Trọng tài viên VIAC

Kính chào các quý vị đại biểu,

Đầu tiên tôi xin được cảm ơn Trung tâm Trọng tài Quốc tế VN (VIAC) và các quý vị đã cho tôi vinh dự được trình bày tham luận tại hội thảo này. Tôi xin chúc toàn thể quý vị sức khỏe. Chúc hội thảo thành công tốt đẹp.

1. Giới thiệu chung

Chủ đề của bài trình bày của tôi là về vai trò của luật sư trong tương lai ngành trọng tài thương mại (TTTM) ở Việt Nam. Tôi xin phép tóm tắt nhận định của tôi như sau: các luật sư sẽ đóng một vai trò **quyết định phần lớn**, và theo tôi ít nhất là trên 50%, sự thành công trong việc phát triển lĩnh vực TTTM ở Việt Nam trong 10 năm, 20 năm tới và hơn nữa. Đương nhiên những nhân tố khác như ngành tư pháp (tòa án), trọng tài viên, các trung tâm trọng tài, cơ sở đào tạo v.v. đều có vai trò quan trọng của mình, nhưng các luật sư đóng một vai trò hết sức đặc biệt và có ảnh hưởng rất lớn tới sự phát triển của ngành TTTM. Tôi xin trình bày luận điểm này ở cả hai mức độ vĩ mô và vi mô như sau.

2. Vai trò của luật sư đối với TTTM ở tầm vĩ mô

Thứ nhất, ở tầm vĩ mô, chúng ta đều biết quá trình tổ tụng TTTM là một quá trình xuất phát từ và chủ yếu dựa vào sự đồng thuận của các bên trong hợp đồng, sau này có phát sinh tranh chấp. Họ phải đồng thuận đưa tranh chấp ra trọng tài xét xử, thì mới có tổ tụng trọng tài, mới có TTV, trung tâm trọng tài mới có việc, tòa án, các cơ quan công quyền mới có phán quyết để mà thi hành hoặc hủy, các bạn sinh viên mới có dữ liệu để học tập, nghiên cứu v.v. Tóm lại, là phải có một **thỏa thuận trong tài** giữa các bên (thường là trong hợp đồng thương mại). Nói một cách ví von là phải có cái **hạt giống** đó thì mới mọc ra cây và sau này cây mới đơm hoa kết quả được. Kể cả khi ta đã có một khu vườn, có phân bón, có ánh nắng và có mọi thứ khác, nhưng nếu không có hạt giống, thì sẽ vẫn luôn chỉ là một khu vườn trống trơn.

Vậy ai là người gieo những hạt giống đó? Tất nhiên là các bên trong hợp đồng thương mại. Nhưng trên thực tế, người thực sự gieo những hạt giống này đâu phải là các bên, bởi vì các doanh nghiệp, các thương nhân tham gia các giao dịch thương mại đâu có mấy người hiểu thế nào là trọng tài thương mại. Họ là những chuyên gia về các lĩnh vực hàng hóa, kinh doanh, đầu tư của họ, nhưng mấy ai trong số họ biết được khi có tranh chấp, thì nên mang ra Tòa án hay trọng tài và nếu mang ra trọng tài thì sử dụng trung tâm trọng tài nào và hành xử ra làm sao. Người thực sự có hiểu biết về vấn đề này chính là luật sư, người

trực tiếp soạn thảo hợp đồng cho các doanh nghiệp và tư vấn cho họ trong hai điều khoản quan trọng là giải quyết tranh chấp và (trong các hợp đồng có yếu tố nước ngoài) vấn đề lựa chọn pháp luật áp dụng. Nói cách khác, sự có mặt của luật sư trong giao dịch và sự tư vấn của luật sư sẽ đóng vai trò quyết định hai việc: thứ nhất là **có thỏa thuận trọng tài** trong hợp đồng hay không, hay nói cách khác là có hạt giống được gieo trong khu vườn TTTM hay không, và thứ hai là **nội dung thỏa thuận trọng tài** đó có tốt hay không, hay nói cách khác là hạt giống đó trông như thế nào: tròn, méo, mảy hay lép, sẽ mọc lên một cây xanh tốt, hay ra một cây gầy, yếu, lấm sâu nhiều bệnh. Qua cách ví von như vậy, tôi muốn chia sẻ với các quý vị rằng các luật sư đóng một vai trò hết sức quyết định trong việc gieo hạt giống cho khu vườn TTTM. Mặc dù các nhân tố khác như hệ thống luật pháp, ngành tòa án, các cơ quan công quyền, có mang tới nước, nắng ấm, phân bón, nhưng không có hạt giống hoặc hạt giống không tốt, thì cũng chẳng có cây, hoa quả nào thu hoạch được cả. Và như chúng ta biết, phải gieo cả mấy chục, mấy trăm hạt giống thì mới có được một vài cây tốt, và vì vậy, vai trò của luật sư trong việc gieo, vãi hạt giống là hết sức quan trọng. Mỗi luật sư hàng ngày, hàng tuần cần tích cực đưa vào hợp đồng các thỏa thuận trọng tài, **có hiệu lực**, được soạn thảo tốt, phải tích cực gieo những hạt giống mảy như vậy, thì mới có thể mong đến một ngày mới có một khu vườn TTTM xum xê quả ngọt, tạo ra một kênh giải quyết tranh chấp hiệu quả cho doanh nghiệp, tạo công việc, thu nhập lại cho chính chúng ta như chúng ta đã biết.

Để làm được việc này, thì luật sư cần phải có hai thứ, theo tôi đó là tri thức và lòng dũng cảm. Thứ nhất là tri thức: luật sư muốn tư vấn cho khách hàng đưa điều khoản trọng tài vào hợp đồng thì trước hết phải biết về trọng tài. Nhưng biết không thì chưa đủ, mà còn phải hiểu về trọng tài. Chứ không thể chỉ nghĩ hay nói rằng là đây chỉ là điều khoản trọng tài mẫu luôn xuất hiện từ trước tới nay trong các tiền lệ của văn phòng mình, chỉ ghi vào cho có, hoặc chỉ giải thích chung chung là trọng tài thì tốt hơn tòa án mà không thực sự nói được chi tiết. Nếu vậy, tôi e rằng một là nếu có khách hàng nào vặn lại và luật sư không giải thích được thỏa đáng, thì luật sư sẽ không thuyết phục được khách hàng đưa điều khoản này vào hợp đồng. Hai là kể cả nếu khách hàng họ chấp nhận điều khoản này, thì luật sư cũng đã bỏ lỡ một cơ hội giải thích cho một doanh nghiệp về lợi ích của thỏa thuận trọng tài, để doanh nghiệp đó tiếp tục áp dụng cho những hợp đồng khác của họ hoặc lan tỏa nhận thức đó trong cộng đồng doanh nghiệp. Để làm được điều này, thì mỗi luật sư phải trau dồi kiến thức về trọng tài thương mại, hoặc trong mỗi văn phòng phải có luật sư hiểu biết về vấn đề này. Khi phỏng vấn các em sinh viên luật mới ra trường để tuyển dụng thì cũng nên coi việc học khóa trọng tài thương mại là một điểm cộng v.v. Hiện giờ thì việc này cũng đang được áp dụng ở nhiều công ty luật. Ngoài việc một số hãng đi sâu phát triển chuyên môn về mảng trọng tài thì rất nhiều hãng khác, dù xác định không chuyên về trọng tài, cũng cử luật sư đi tham gia các khóa đào tạo về trọng tài. Hầu như các khóa đào tạo trọng tài gần đây tôi thường thấy là quá tải “overbooked”, đây là một tín hiệu đáng mừng. Nhưng chúng ta phải tiếp tục đẩy mạnh việc này hơn nữa. Cần nhiều khóa học hơn

nữa về trọng tài cho các luật sư mở ra ở khắp nơi, ở các tỉnh, như tôi nói, không chỉ là một vài buổi seminar mang tính chất tuyên truyền, mà phải thực sự làm cho luật sư hiểu về TTTM để họ gieo hạt giống cho khu vườn của chúng ta.

Tiêu chí thứ hai theo tôi là **lòng dũng cảm**. Tại sao tôi lại nói vậy. Bởi vì tôi lo ngại một khả năng là sau khi chúng ta làm rất nhiều việc như chúng ta đã nói ở đây và sau 10 năm, thì sẽ có một chút tăng trưởng trong ngành TTTM ở Việt Nam ví dụ số vụ việc có thể nhiều hơn, năm nay là 300 thì trong 10 năm tới có thể là 600, 700 v.v. Số lượng luật sư tham gia nhiều hơn, chất lượng tốt hơn vv.. Như vậy về mặt số lượng có sự tăng, nhưng theo tôi, nếu chỉ có vậy thì chưa đủ. Tại sao vậy, bởi vì tôi e rằng một số lượng lớn các vụ việc trọng tài ở Việt Nam vẫn còn ở giá trị nhỏ, phát sinh từ các giao dịch ngắn hạn, với các bên tham gia chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nếu vẫn cứ trung bình mỗi tranh chấp chỉ loanh quanh ở một hoặc vài triệu đô, thì vẫn chưa tạo ra một thay đổi về chất cho môi trường TTTM ở Việt Nam. Chúng ta có thể sẽ cảm thấy mình vẫn như một “bệnh viện huyện” không được chữa trị những căn bệnh khó, với đội ngũ y bác sỹ, thiết bị chưa chuyên nghiệp, hiện đại, mà chỉ chữa tai mũi họng qua ngày, vậy thôi. Để chuyển mình từ một phòng khám, từ một bệnh viện huyện, lên một bệnh viện quốc tế, chuyên nghiệp thì thực sự là một sự lột xác cần rất nhiều thứ, và một nhân tố quan trọng là lòng dũng cảm của các luật sư.

Cụ thể ở đây, tôi đang đề cập đến một thị trường lớn, khi các luật sư Việt Nam tài ba hiện nay đã có đủ trình độ, uy tín để tư vấn cho khách hàng ở những giao dịch, hợp đồng giá trị vài chục triệu đô trở lên như giao dịch M&A, hợp đồng xây dựng, cơ sở hạ tầng v.v. Đây là một nguồn hạt giống rất lớn, khác với những hợp đồng mua bán hàng hóa nhỏ lẻ giá trị 1, 2 triệu đô mà chúng ta đề cập ở trên. Các khách hàng của luật sư trong những giao dịch này đều rất thông thạo trong những vấn đề pháp lý, và họ thường có cả một đội ngũ luật sư in-house cho nên vấn đề trọng tài không phải là cái gì lạ lẫm với họ. Họ không cần nghe giải thích về lợi ích của trọng tài so với Tòa án hay các hình thức giải quyết tranh chấp khác. Tuy nhiên, cho đến nay, với những giao dịch lớn thế này, các khách hàng nước ngoài vẫn có một tư tưởng là đương nhiên phải lựa chọn trọng tài nước ngoài như SIAC hoặc ICC, còn những khách hàng trong nước thì hoặc là chấp nhận, không coi đây là một điểm quan trọng, hoặc cũng chỉ đàm phán yếu ớt rồi cuối cùng chấp nhận điều khoản trọng tài nước ngoài, vì họ nghĩ rằng họ đang còn quá nhiều điểm quan trọng khác cần đạt được, và sẵn sàng đánh đổi điều khoản trọng tài để lấy những cái lợi trước mắt nhất là về mặt thương mại.

Đây là lúc tôi nghĩ luật sư Việt Nam cần dũng cảm để hoặc là tư vấn cho khách hàng nước ngoài đồng ý lựa chọn trọng tài ở Việt Nam, ví dụ ở VIAC, hoặc là tư vấn cho khách hàng trong nước quyết tâm đàm phán điều khoản trọng tài này, không coi nhẹ và chấp nhận đánh đổi. Với kinh nghiệm hành nghề luật sư trong nhiều năm, tôi xin nói thật làm được điều này không dễ. Liệu một luật sư Việt Nam có dám tự tin tư vấn cho một khách hàng lớn

trong việc lựa chọn trọng tài ở Việt Nam? Tất nhiên việc này phụ thuộc vào nhiều thứ, nhưng có một thứ cần thiết đó là lòng dũng cảm, không đi theo lối mòn tư vấn mấy chục năm nay (vì đi theo lối mòn là cách làm dễ nhất, cảm thấy chẳng mất gì!), mà ta phải muốn thay đổi, chưa làm được hôm nay, lần này, thì cố gắng hôm sau, lần sau. Tôi nghĩ điều này hết sức quan trọng, mang vấn đề tư duy, gần như là ý thức hệ. Làm sao để có thể đưa ra một lời tư vấn khác, mới mà mình cảm thấy tự tin, khách hàng có thể chấp nhận được và cũng không ảnh hưởng tới trách nhiệm, uy tín của người luật sư, thực sự không dễ dàng. Nhưng nếu chúng ta không làm được, thì mảnh đất TTTM sẽ vẫn chỉ là một khu vườn với những cái cây thấp bé, không phải là một khu vườn cây cao bóng cả, hoa thơm quả ngọt cho chúng ta. Trong mấy thập kỷ tới, bất kỳ mỗi tranh chấp nào phát sinh, chúng ta lại phải sang Singapore, London, Paris, thuê luật sư nước ngoài, ăn ở khách sạn nước ngoài, dựa vào hệ thống nước ngoài, lúc đó thì đã quá muộn rồi.

Ở đây tôi không nói rằng các luật sư nên cứ nhắm mắt tư vấn khách hàng chọn trọng tài trong nước ví dụ như VIAC trong mọi trường hợp, bởi vì nếu làm vậy thì là liều mạng, chứ không phải dũng cảm. Sẽ không ích gì mà nhiều khi còn mất uy tín của luật sư. Tôi chỉ muốn nói, một cách khiêm tốn, rằng các luật sư cần nghiêm túc nhìn nhận vấn đề này và đưa ra cho mình, văn phòng mình những tiêu chí, những giao dịch lớn cỡ nào, khách hàng nào, thì nên tư vấn cho khách hàng lựa chọn trọng tài trong nước là chấp nhận được. Thực ra, đây không phải là hoàn toàn giáo điều, mơ ước, mà điều này đã và đang xảy ra. Với vị thế đi lên của Việt Nam, của môi trường pháp lý Việt Nam nói chung, vị thế của từng doanh nghiệp Việt Nam nói riêng, thì tôi biết dần dần đã có nhiều hợp đồng trị giá trên chục triệu đô đã lựa chọn trọng tài trong nước và tranh chấp từ các hợp đồng này đã được giải quyết bởi trọng tài trong nước. Nhưng tôi cảm giác điều này vẫn đang xảy ra tương đối nhỏ lẻ. Chúng ta cần tổng thể đội ngũ luật sư có một phong trào cố gắng đạt được điều này, sử dụng sức mạnh tập thể, và gửi đến thị trường một tín hiệu là trọng tài trong nước càng ngày càng trở thành thông lệ, còn trọng tài nước ngoài là ngoại lệ, chứ không phải ngược lại. Nếu mỗi chúng ta cùng cố gắng, tôi tin tưởng dần dần chúng ta sẽ đạt được điều này, và trong 10, 20 năm tới, tạo ra một thay đổi về chất (chứ không chỉ về lượng) cho ngành TTTM ở Việt Nam chúng ta, cũng như môi trường pháp lý ở Việt Nam nói chung. Như vậy, có thể nói sự phát triển của ngành TTTM ở Việt Nam đang nằm trong tay của chính từng luật sư chứ không phải chờ đợi sự thay đổi đến từ một kiến trúc thượng tầng nào khác.

3. Vai trò của luật sư đối với TTTM ở tầm vi mô

Giờ tôi xin chuyển sang vấn đề vi mô, bởi vì đây lại là cơ sở cho những phát triển vĩ mô ở trên. Nếu quá trình trọng tài trong từng vụ việc ta trải nghiệm thực sự là không tốt, không thỏa đáng, thì một luật sư có trách nhiệm nghề nghiệp lại không thể “dũng cảm” tư vấn cho khách hàng lựa chọn trọng tài trong nước được, nhất là trong những giao dịch lớn tôi nói ở trên. **Có thực mới vực được đạo!!** Chúng ta phải cố gắng để trong từng vụ việc trọng tài, mọi người đều thấy tính chuyên nghiệp, chất lượng, đẳng cấp, thì mới mong có thay

đổi ở tâm vĩ mô như tôi mơ ước ở trên, mang lại hoa thơm quả ngọt cho tất cả mọi người. Một lần nữa, tôi xin nhấn mạnh rằng vai trò của luật sư trong vấn đề này hết sức quan trọng. Như chúng ta đều biết, trọng tài là một quá trình pháp lý dựa trên ý chí, sự đồng thuận của các bên. Chính vì vậy, các bên, hay luật sư đại diện cho các bên, có vai trò rất lớn trong sự hiệu quả, công bằng, chính trực trong một tổ tụng trọng tài. Nhiều khi có người hỏi tôi, với sự việc như vậy, như vậy, thì anh sẽ xử thế nào, tôi thường trả lời “còn tùy vào luật sư tranh tụng ra sao”!!! Cách đây nhiều năm, tôi có đọc một phán quyết trọng tài rất nổi tiếng quốc tế và tôi thấy rất bất bình với quyết định đó, tôi nghĩ là rất sai lầm. HĐTT bao gồm ba trọng tài viên nổi tiếng, là thẩm phán tòa tối cao của Anh, Úc và New Zealand được cả thế giới kính trọng, tôi không hiểu tại sao lại có thể đưa ra một quyết định sai đến như thế. Sau này khi có dịp trực tiếp được gặp một trong ba thẩm phán đó, tôi đã mạnh dạn hỏi tại sao ông lại quyết định như vậy, và Ông ấy trả lời “nếu cậu đã ở đó, nghe luật sư trình bày, lập luận, tôi nghĩ cậu cũng sẽ quyết định giống như tôi thôi”. Đó là lần đầu tiên tôi vỡ ra là luật sư quan trọng như thế nào trong quá trình trọng tài.

Ví dụ, ngay từ những bước đầu tiên, nếu HĐTT mời các bên tham gia vào một quá trình cùng nhau bàn bạc phương thức tiến hành vụ kiện, đơn giản nhất ví dụ như là chốt ngày phiên họp xét xử tranh chấp chẳng hạn. Tôi nghĩ luật sư nên tư vấn cho khách hàng tham gia quá trình này, để cùng nhau bàn bạc chọn ra một ngày nào thích hợp nhất cho tất cả các bên và HĐTT, thay vì chỉ ngồi chờ một giấy triệu tập rồi chẳng may ngày đó không phù hợp với mình, thì lại xin hoãn, rồi bên kia lại phản đối, làm kéo dài quá trình. Tất nhiên, chúng ta đều hiểu khách hàng mới là người quyết định cuối cùng và họ có thể có những lý do riêng của họ về mặt chiến thuật, thương mại, vv. Nhưng tôi vẫn nghĩ luật sư có một tiếng nói quan trọng trong việc tư vấn cho khách hàng hành xử một cách chuyên nghiệp, tránh những rắc rối không đáng có, và tập trung chiến đấu ở những mặt trận thực sự cần chiến đấu một cách chuyên nghiệp, sòng phẳng, không phải ở những tiểu xảo. Bởi vì cho dù có dùng tiểu xảo, thì cũng khó thay đổi được kết cục cuối cùng của vụ việc, mà chỉ làm quá trình trọng tài khó khăn hơn, kéo dài hơn, mệt mỏi hơn và quan trọng ở đây, là làm cho bức tranh trọng tài không bao giờ sáng lên được cả. Sẽ mãi mãi là một tổ tụng kéo dài, các bên thay nhau xin hoãn. Sẽ mãi mãi là một tổ tụng không có một lịch biểu nộp hồ sơ cụ thể, rồi đến phiên họp, một bên lại mang cả một chồng hồ sơ tới nộp, rồi bên kia lại phải xin hoãn, etc. Nếu vẫn còn như vậy, thì mọi người trong vụ việc đều mệt mỏi và không ai có ấn tượng tốt với quá trình trọng tài ở Việt nam và nếu vậy, thì luật sư nào còn dám dũng cảm tư vấn cho khách hàng lựa chọn trọng tài tại Việt Nam?

Trong suốt cả quá trình trọng tài cũng vậy. Tôi rất mong các luật sư tư vấn cho khách hàng hành xử một cách chuyên nghiệp, để vụ việc được giải quyết nhanh chóng, hiệu quả và công bằng. Các tài liệu được nộp sớm và đầy đủ, các vấn đề tranh chấp, các vấn đề pháp lý được xác định chính xác, để tránh lãng phí thời gian xử lý những vấn đề nhỏ, không cần thiết, làm mất trọng tâm và ảnh hưởng đến kết quả của quá trình xét xử.

Câu chuyện tôi thường được nghe, thường thấy là nhiều bị đơn thường từ chối hợp tác, từ chối nộp tài liệu hay các khoản phí cần thiết v.v để làm khó cho HĐTT. Tất nhiên, đây là quyết định của các bên, nhưng tôi hy vọng luật sư sẽ tư vấn cho khách hàng theo hướng làm sao để quá trình trọng tài được hiệu quả, nhanh chóng và công bằng. Khách hàng thì họ chỉ quan tâm đến kết quả trong vụ đó, nhưng tôi nghĩ luật sư chúng ta cũng nên hiểu rằng sự việc, kết quả trong từng vụ việc sẽ ảnh hưởng đến bức tranh toàn cảnh và chúng ta có một phần trách nhiệm trong đó. Rồi đến quá trình ra phán quyết, thi hành hoặc hủy phán quyết, đương nhiên với vai trò là luật sư thì phải luôn chiến đấu hết mình vì thân chủ, nhưng tôi rất mong các luật sư “chiến đấu” một cách chuyên nghiệp, sòng phẳng nhất có thể, để tạo uy tín cho chính các luật sư về lâu dài, hỗ trợ cho việc phát triển hệ thống trọng tài về lâu dài, rồi hệ thống đó cũng quay lại phục vụ lợi ích cho chính các luật sư và toàn xã hội.

Để kết thúc, tôi xin chia sẻ với quý vị một kỷ niệm khi tôi tham dự một phiên xử ở một Tòa án Úc, do Chánh tòa Phúc thẩm Bang Victoria Ngài John Winneke (Jack) làm chủ tọa. Một bên đương sự là một doanh nghiệp có luật sư, còn bên kia là một cá nhân không có luật sư. Đến lượt mình phát biểu, người này đứng lên, rồi lúng túng run rẩy nói “Thưa Ngài, xin lỗi tôi không có luật sư nhưng tôi sẽ cố gắng trình bày vấn đề của mình tốt nhất có thể, có gì không phải Ngài bỏ qua cho”. Ngài Thẩm phán cười tươi và nói bằng một giọng rất dân dã “Anh bạn ơi, nhiều khi không có luật sư cũng chẳng sao đâu, đến gần đây và giải thích cặn kẽ cho tôi xem ý anh thế nào, tôi sẽ cố gắng nghe và hiểu hết ý của anh, anh yên tâm”. Trong 1 tiếng đồng hồ sau đó, vị Thẩm phán “giúp sức” cho cá nhân kia trình bày hết các ý của mình không thiếu điểm nào, và sau đó người đó ngồi xuống thờ phào. Tôi không nhớ kết quả vụ kiện đó thế nào, nhưng tôi chắc người đó rất thần phục và biết ơn vị Thẩm phán và hệ thống tòa án, bởi vì thẩm phán có rất nhiều quyền lực và có thể giúp tìm ra công lý, kể cả khi không có luật sư. Đáng tiếc thay, cái viễn cảnh “Bao công xử án” ấy, theo tôi, khó tồn tại trong môi trường trọng tài, vì ở đây là một môi trường chuyên nghiệp. HĐTT không có ngôi sao trên trán, cũng không có Triều Chiêu, Trương Long, Triệu Hồ hỗ trợ. HĐTT và quá trình trọng tài phụ thuộc rất nhiều vào các bên và luật sư. Đa số các TTV, theo tôi, vẫn theo trường phái chỉ có thể xét xử những vấn đề các bên trình bày ra, và vì thế, nếu luật sư nêu không trúng vấn đề, thì HĐTT cũng không thể tự xới vấn đề mới lên để xét xử, và kết quả quá trình trọng tài có thể khiến người ngoài ngạc nhiên, nhưng thực sự HĐTT và hệ thống trọng tài khó làm khác được. Đây hoàn toàn không phải đổ lỗi cho các luật sư, mà ngược lại, tôi chỉ đang muốn nêu cao và nhấn mạnh tầm quan trọng vô cùng của luật sư trong một tổ tụng trọng tài, trong từng vụ việc cụ thể, cũng như trong bối cảnh chung của ngành trọng tài ở Việt Nam.

Cái đích mà chúng ta nên hướng tới, theo tôi, là trong các vụ trọng tài, các luật sư thực sự hợp tác để làm sao quá trình giải quyết diễn ra suôn sẻ nhất, hiệu quả nhất, không gây khó dễ cho bên kia và HĐTT. Cho dù các thân chủ đang có tranh chấp, không thể nhìn mặt nhau, nhưng các luật sư thì đâu có tranh chấp gì với nhau. Vụ này đối đầu nhau, nhưng

đến vụ sau thì lại làm chung với nhau thì sao? Các luật sư cũng nên hợp tác, tìm sự đồng thuận để giảm thiểu tối đa những việc HĐTT cần phải quyết. Đây hoàn toàn không phải trốn tránh trách nhiệm, nhưng các luật sư cần hiểu là HĐTT cũng không phải thần thánh gì, mà chẳng qua chỉ là những chuyên gia bóc tách vấn đề và tìm câu trả lời cho những vấn đề tranh chấp hiểm hóc nhất trong một vụ việc. Vậy thì các luật sư chỉ nên mang ra cho HĐTT đúng những vấn đề mà HĐTT làm tốt nhất, tức là vấn đề tranh chấp quan trọng nhất giữa hai bên. Chứ nếu phải để HĐTT quyết từng vấn đề một như bao nhiêu ngày Bên A cần có để nộp một tài liệu X, một tài liệu Y cần copy bao nhiêu bản, có cần công chứng hay không, công ty nào phiên dịch thì tốt nhất, v.v. thì thực sự HĐTT cũng mệt mỏi và chưa chắc đã làm tốt. Các luật sư nên tự bàn bạc và đồng thuận để tránh cho HĐTT phải quyết những việc không cần thiết, tập trung làm những gì mà họ làm tốt nhất theo chuyên môn của họ. Suy cho cùng, đây chính là một điểm mạnh của quá trình trọng tài, tức là các bên được tham gia rất nhiều vào quá trình xét xử, để thuận tiện nhất cho các bên, thay vì đẩy tất cả cho HĐTT quyết, rồi nếu HĐTT quyết không theo ý mình, thì sẽ lại phản đối, gây phiền toái. Tôi nghĩ nếu từng luật sư quán triệt được việc này và thực hiện tối đa, thì sẽ xây dựng được một văn hóa trọng tài mới, làm cho quá trình xét xử trọng tài sẽ nhẹ nhàng hẳn và chất lượng cao hơn nhiều.

4. Kết luận

Cuối cùng, tôi xin trích dẫn một số liệu tôi thấy hơi giật mình: đó là chỉ 50% số vụ việc trọng tài ở Việt Nam hiện nay có luật sư. Điều đó cho thấy rủi ro rất lớn cho từng vụ việc, và bức tranh TTTM nói chung như tôi nói ở trên, nhưng nó cũng cho thấy “đắt chơi” cho luật sư trong tố tụng trọng tài ở Việt Nam là còn rất lớn, trong cả những vụ trọng tài ở VIAC, cũng như trọng tài ở nước ngoài. Tôi rất mong các luật sư nắm bắt cơ hội này, tạo việc làm cho mình, nâng cao nghiệp vụ, hành xử chuyên nghiệp, và cùng nhau xây dựng một thị trường TTTM “đoàng hoàng hơn, to đẹp hơn” vì lợi ích của tất cả chúng ta và toàn xã hội!. Xin trân trọng cảm ơn.