Bài tập : cô cho **Nếu tôi là trọng tài giải quyết vụ việc này, tôi sẽ giải quyết như sau: ( A vi phạm)**

Quyết định của tôi sẽ dựa trên các căn cứ pháp lý sau:

* Thỏa thuận trọng tài: Theo quy định tại Điều 6 Luật Trọng tài thương mại 2010, các bên tranh chấp đã có thỏa thuận trọng tài để giải quyết tranh chấp này. Do đó, tôi sẽ có thẩm quyền giải quyết tranh chấp này.
* Hợp đồng thương mại: Theo thỏa thuận trong hợp đồng thương mại, bên A có nghĩa vụ giao hàng có chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn của EU. Bên B có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận hàng.
* Quy định của EU về chất lượng tôm đông lạnh: Theo quy định của EU về chất lượng tôm đông lạnh, tôm đông lạnh phải có hàm lượng thủy ngân không vượt quá 0,1 mg/kg.

Kết luận của tôi là:

* Bên A vi phạm thỏa thuận trong hợp đồng thương mại khi giao hàng không có chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn của EU.
* Bên B có quyền yêu cầu bên A bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm của bên A gây ra.

Mức bồi thường thiệt hại mà bên A phải chịu:

* Chi phí vận chuyển hàng từ Việt Nam sang Pháp: 500 triệu đồng.
* Tiền phạt theo thỏa thuận trong hợp đồng: 400 triệu đồng.

Tổng số tiền bồi thường thiệt hại mà bên A phải chịu: 900 triệu đồng.

Quyết định của tôi sẽ được đưa ra như sau:

* Bên A phải bồi thường cho bên B số tiền 900 triệu đồng.
* Bên A phải trả lại số tiền 500 triệu đồng mà bên B đã thanh toán cho bên A.
* Bên A phải chịu toàn bộ chi phí tố tụng.

Lý do giải quyết của tôi như sau:

* Về việc bên A vi phạm thỏa thuận trong hợp đồng thương mại:

Theo thỏa thuận trong hợp đồng thương mại, bên A có nghĩa vụ giao hàng có chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn của EU. Tuy nhiên, bên A đã giao hàng không có chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn của EU. Điều này được thể hiện ở việc tôm đông lạnh của bên A có hàm lượng thủy ngân vượt quá 0,1 mg/kg. Do đó, bên A đã vi phạm thỏa thuận trong hợp đồng thương mại.

* Về việc bên B có quyền yêu cầu bên A bồi thường thiệt hại:

Bên B có quyền yêu cầu bên A bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm của bên A gây ra. Theo quy định tại Điều 351 k1 Bộ luật Dân sự 2015, bên gây thiệt hại phải bồi thường toàn bộ thiệt hại do hành vi của mình gây ra. Trong trường hợp này, thiệt hại mà bên B phải chịu bao gồm chi phí vận chuyển hàng từ Việt Nam sang Pháp và tiền phạt theo thỏa thuận trong hợp đồng. Do đó, bên A phải bồi thường toàn bộ thiệt hại này cho bên B.

* Về mức bồi thường thiệt hại mà bên A phải chịu:

Mức bồi thường thiệt hại mà bên A phải chịu được xác định dựa trên các thiệt hại thực tế mà bên B phải chịu. Trong trường hợp này, thiệt hại thực tế mà bên B phải chịu bao gồm chi phí vận chuyển hàng từ Việt Nam sang Pháp và tiền phạt theo thỏa thuận trong hợp đồng. Do đó, mức bồi thường thiệt hại mà bên A phải chịu là 900 triệu đồng.

Quyết định của tôi sẽ được đưa ra dựa trên các căn cứ pháp lý nêu trên.

Tuy nhiên, nếu bên A có thể chứng minh rằng bên B đã vi phạm hợp đồng trước đó, thì bên A có thể được giảm hoặc miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên B.

Ví dụ: Nếu bên B đã không thanh toán tiền mua hàng cho bên A trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận hàng, thì bên A có thể được giảm hoặc miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên B.

Trong trường hợp này, bên A cần cung cấp các chứng cứ chứng minh rằng bên B đã vi phạm hợp đồng trước đó.

**Bên B vi phạm**

Nếu tôi là trọng tài giải quyết vụ việc này, tôi sẽ giải quyết như sau:

Thứ nhất, về yêu cầu của bên B

Bên B yêu cầu bên A bồi thường thiệt hại do giao hàng không đúng chất lượng, tiêu chuẩn đã thỏa thuận gây ra là 500 triệu đồng (tiền vận chuyển 100 tấn hàng trên từ Việt Nam sang Pháp) và nộp phạt cho bên B theo thỏa thuận trong hợp đồng số tiền 400 triệu đồng.

Về yêu cầu bồi thường thiệt hại do giao hàng không đúng chất lượng, tiêu chuẩn, tôi sẽ bác bỏ yêu cầu này của bên B. Bởi lẽ, theo thỏa thuận trong hợp đồng, bên B có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng cho bên A trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày bên B nhận hàng. Tuy nhiên, đến ngày 30/04/2018, bên B vẫn chưa thanh toán tiền mua hàng cho bên A. Do đó, bên B đã vi phạm nghĩa vụ hợp đồng của mình.

Theo quy định tại Điều ? Bộ luật Dân sự 2015, bên vi phạm nghĩa vụ hợp đồng phải chịu trách nhiệm dân sự đối với bên bị vi phạm. Trong trường hợp này, bên B đã vi phạm nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng, do đó, bên B phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên A.

Tuy nhiên, bên A đã giao hàng cho bên B đúng thời hạn và đúng địa điểm theo thỏa thuận trong hợp đồng. Bên B không có căn cứ để khẳng định rằng hàng hóa của bên A không đúng chất lượng, tiêu chuẩn. Do đó, yêu cầu bồi thường thiệt hại của bên B là không có cơ sở.

Về yêu cầu nộp phạt cho bên B theo thỏa thuận trong hợp đồng, tôi sẽ chấp nhận yêu cầu này của bên B. Bởi lẽ, theo thỏa thuận trong hợp đồng, bên A vi phạm nghĩa vụ giao hàng đúng chất lượng, tiêu chuẩn thì sẽ phải nộp phạt cho bên B số tiền 400 triệu đồng.

Thứ hai, về việc bên B vi phạm cơ sở pháp lý

Bên B vi phạm cơ sở pháp lý khi yêu cầu Tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời buộc bên A giao hàng cho bên B. Bởi lẽ, theo quy định tại Điều 48 Luật Trọng tài thương mại 2010, các bên tranh chấp có quyền yêu cầu Hội đồng trọng tài, Tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời theo quy định của Luật này và các quy định của pháp luật có liên quan, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

Trong trường hợp này, các bên đã có thỏa thuận trọng tài để giải quyết tranh chấp. Do đó, bên B không có quyền yêu cầu Tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời.

Kết luận

Kết luận lại, tôi sẽ giải quyết vụ việc này như sau:

* Bác bỏ yêu cầu bồi thường thiệt hại do giao hàng không đúng chất lượng, tiêu chuẩn của bên B.
* Chấp nhận yêu cầu nộp phạt cho bên B theo thỏa thuận trong hợp đồng.
* Yêu cầu bên B bồi thường cho bên A chi phí trọng tài.

**NHẬN ĐỊNH**

**77. Khi xảy ra tranh chấp kinh doanh, thương mại thì các bên bắt buộc phải giải quyết tranh chấp tại Tòa án hoặc Trọng tài TM**

Sai. Vì còn có thể giải quyết bằng thương lượng hoặc hòa giải

Cspl:Điều 317 Luật Thương mại 2005

MỤC 2. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG THƯƠNG MẠI

*Điều 317. 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 Toà án.*

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

*Điều 318. Thời hạn khiếu nại*

*Trừ trường hợp quy định tại điểm đ khoản 1 Điều 237 của Luật này, thời hạn khiếu nại do các bên thỏa thuận, nếu các bên không có thoả thuận thì thời hạn khiếu nại được quy định như sau:*

*1. Ba tháng, kể từ ngày giao hàng đối với khiếu nại về số lượng hàng hoá;*

*2. Sáu tháng, kể từ ngày giao hàng đối với khiếu nại về chất lượng hàng hoá; trong trường hợp hàng hoá có bảo hành thì thời hạn khiếu nại là ba tháng, kể từ ngày hết thời hạn bảo hành;*

*3. Chín tháng, kể từ ngày bên vi phạm phải hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc trong trường hợp có bảo hành thì kể từ ngày hết thời hạn bảo hành đối với khiếu nại về các vi phạm khác.*

*Điều 319. Thời hiệu khởi kiện*

*Thời hiệu khởi kiện áp dụng đối với các tranh chấp thương mại là hai năm, kể từ thời điểm quyền và lợi ích hợp pháp bị xâm phạm, trừ trường hợp quy định tại điểm e khoản 1 Điều 237 của Luật này.*

**78. Chỉ có Toà án mới có thẩm quyền giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại.**

Sai. Điều 4 luật TTTM 2010 và điều Điều 1 BLTTDS năm 2015,  Vậy, trong trường hợp các bên có thỏa thuận trọng tài thì tranh chấp kinh doanh, thương mại sẽ được giải quyết tại Trọng tài thương mại. Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận trọng tài thì tranh chấp kinh doanh, thương mại sẽ được giải quyết tại Toà án.

**79. Trọng tài thương mại là một cơ quan xét xử thuộc bộ máy nhà nước giống như Tòa án.**

Sai. Vì Trọng tài thương mại là một tổ chức độc lập, phi lợi nhuận, được thành lập theo quy định của pháp luật nhằm giải quyết các tranh chấp kinh doanh, thương mại theo thỏa thuận của các bên tranh chấp. Trọng tài thương mại không thuộc bộ máy nhà nước, không có chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn như Tòa án.

**80. Thẩm quyền xét xử của Trọng tài thương mại được xác định theo cấp và lãnh thổ.**

Câu trả lời là sai.

Thẩm quyền xét xử của Trọng tài thương mại được xác định theo chủ thể tranh chấp và đối tượng tranh chấp. Cụ thể, theo quy định tại Điều 2 Luật Trọng tài thương mại 2010, Trọng tài thương mại có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hoạt động thương mại,

81. **Trọng tài thương mại có thẩm quyền giải quyết tất cả các tranh chấp nếu các bên có thoả thuận bằng văn bản về giải quyết tranh chấp theo phương thức trọng tài.**

Câu trả lời là sai.. Theo quy định tại Điều 2 Luật Trọng tài thương mại 2010, Trọng tài thương mại có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp Như vậy, chỉ có các tranh chấp thuộc thẩm quyền của Trọng tài thương mại theo quy định của pháp luật mới được Trọng tài thương mại giải quyết. Trong trường hợp các bên có thỏa thuận trọng tài nhưng tranh chấp không thuộc thẩm quyền của Trọng tài thương mại thì Trọng tài thương mại sẽ không có thẩm quyền giải quyết tranh chấp đó.

**82. Trọng tài TM chỉ có thẩm quyền giải quyết tranh chấp giữa các bên cùng có hoạt động kinh doanh thương mại.**

Sai. Vì Trọng tài ™ có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh giữa các bên trong đó ít nhất một bên có hoạt động thương mại.

Cspl: Khoản 2 Điều 2 Luật TTTM 2010

**83. Thoả thuận về trọng tài thương mại chỉ có hiệu lực nếu được các bên xác lập trước thời điểm xảy ra tranh chấp.**

Sai. Vì Thỏa thuận trọng tài có thể được lập trước hoặc sau khi xảy ra tranh chấp.

Cspl: khoản 1 Điều 5 luật TTTM 2010

**84. Giải quyết tranh chấp KD, TM tại Toà án và Trọng tài thương mại đều được thực hiện theo nguyên tắc công khai.**

Sai. Vì Giải quyết tranh chấp KD,™ bằng Trọng tài thương mại theo nguyên tắc không công khai.

Cspl: Khoản 4 Điều 4 luật TTTM 2010

**85. Nếu không đồng ý về phán quyết của Trọng tài thương mại, các bên có thể kháng cáo phán quyết đó.**

Khoản 1 dd44

**86. Trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại chỉ được quy định tại Bộ luật Tố tụng dân sự.**

 Điều 317 Luật thương mại 2005,

**89. Nếu các bên muốn giải quyết tranh chấp TM theo phương thức Trọng tài TM thì bắt buộc phải gửi đơn khởi kiện đến một Trung tâm trọng tài thương mại cụ thể.**

Câu trả lời là sai.

Theo quy định tại Điều 30 Luật Trọng tài thương mại 2010, nguyên đơn có thể gửi đơn khởi kiện đến Trung tâm trọng tài hoặc gửi cho bị đơn trong trường hợp tranh chấp được giải quyết bằng Trọng tài vụ việc.

Như vậy, các bên muốn giải quyết tranh chấp TM theo phương thức Trọng tài TM thì không bắt buộc phải gửi đơn khởi kiện đến một Trung tâm trọng tài thương mại cụ thể.

90. **Thông thường, Tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp là Tòa nơi bị đơn có trụ sở.**

Sai khoản 2 điều 7

91. **Khi bị đơn có trụ sở tại nhiều nơi khác nhau thì nguyên đơn được chọn Tòa án nơi nguyên đơn cư trú để giải quyết tranh chấp.**

Sai khoản 2 điều 7

**93. Toà án nhân dân các cấp (huyện, tỉnh) đều có thẩm quyền xét xử sơ thẩm, phúc thẩm và giám đốc thẩm.**

Câu trả lời là sai. Theo quy định của pháp luật tố tụng hiện hành, Tòa án nhân dân các cấp chỉ có thẩm quyền xét xử sơ thẩm và phúc thẩm, còn thẩm quyền giám đốc thẩm thuộc thẩm quyền của Tòa án nhân dân tối cao.

**1. Cơ quan có quyền hủy phán quyết trọng tài là Chính phủ**.

Sai. vì cơ quan có thẩm quyền hủy phán quyết trọng tài là Tòa án.

CSPL: Đ71 luật TTTM 2010,60

**2. Nếu các bên tranh chấp sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài thương mại thì chỉ có thể chọn trọng tài viên trên lãnh thổ Việt Nam để yêu cầu giải quyết.**

Sai điều 40

**4. Trọng tài thương mại là một cơ quan thuộc Bộ Tư pháp.**

Sai. Vì Trọng tài thương mại không thuộc Bộ Tư pháp.

**7. Thỏa thuận trọng tài thương mại chỉ vô hiệu khi người xác lập thỏa thuận trọng tài không có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.**

Sai. Vì thỏa thuận trọng tài thương mại vô hiệu khi :

“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 thoả thuận trọng tài không có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

3. Người xác lập thoả thuận trọng tài không có năng lực hành vi dân sự theo quy định của Bộ luật dân sự.

4. Hình thức của thoả thuận trọng tài không phù hợp với quy định tại Điều 16 của Luật này.

5. Một trong các bên bị lừa dối, đe doạ, cưỡng ép trong quá trình xác lập thoả thuận trọng tài và có yêu cầu tuyên bố thoả thuận trọng tài đó là vô hiệu.

6. Thỏa thuận trọng tài vi phạm điều cấm của pháp luật.”

CSPL: Đ18 Luật TTTM 2010

LÝ THUYẾT

Tranh chấp kinh doanh, thương mại:

Khái niệm: TCKDTM là những tranh chấp về quyền và nghĩa vụ phát sinh giữa

các bên trong hoạt động kinh doanh, thương mại.

Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình

đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục

đích sinh lợi.

Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hóa,

cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.

2. Đặc điểm:

Tranh chấp kinh doanh, thương mại (KD-TM) có một số dấu hiện đặc trưng sau:

Về chủ thể của tranh chấp: Chủ thể của TCKDTM hầu hết là các chủ thể có đăng ký kinh doanh, đó là: Cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp; hộ kinh doanh; hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã.

Về lĩnh vực phát sinh tranh chấp: TCKDTM phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại và các bên tranh chấp đều có mục đích lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, thương mại.

Về cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp: Cơ quan có thẩm quyền giải quyết CKDTM là TAND, Trọng tài thương mại.

3. Vai trò của GQTCM

Bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp giữa các bên, giải toả sự nặng nề về tâm lý, duy trì và củng cố quan hệ hợp tác giữa các bên tranh chấp.

Đảm bảo sự bình đẳng giữa các chủ thể trong kinh doanh, giữa các công dân trước pháp

luật, góp phần thiết lập sự công bằng, giữ gìn trật tự kỷ cương, pháp luật.

Ý NGHĨA

Giải quyết tranh chấp nhanh chóng, thuận tiện là điều kiện để tạo dựng môi trường kinh

doanh lành mạnh, đảm bảo quyền tự do của công dân.

Thông qua việc giải quyết tranh chấp, đánh giá được việc áp dụng pháp luật trong thực tiễn kinh doanh, chỉ ra những bất cập, tạo định hướng cho việc hoàn thiện pháp luật về hoạt động kinh doanh, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động kinh tế phát triển theo đúng mong muốn của nhà nước và xã hội.

Các thể tham gia giải quyết tranh chấp Thương mại

1.Thẩm phán và Hội thẩm

2. Trọng tài viên

3. Hòa giải viên

4. Luật sư

5. Các chủ thể khác

Thương lượng: Là hình thức giải quyết TCKDTM mà trong đó các bên tranh chấp tự gặp nhau và thảo luận nhằm tiến tới một thỏa thuận chung.

Bản chất của thương lượng được thể hiện qua các đặc trưng cơ bản sau:

Thứ nhất,các bên tự giải quyết gặp nhau bàn bạc, thỏa thuận…mà không cầnthông qua bên

thức ba trợ giúp.

Thứ hai, quá trình thương lượng không chịu sự ràng buộc bởi các quy định pháp luật.

Thứ ba, việc thực thi kết quả thương lượng hoàn toàn phụ thuộc vào sự tự nguyện của các bên tranh chấp mà không có cơ chế pháp lý bảo đảm.

Ưu điểm

Tiết kiệm chi phí, thời gian, tiền

bạc.

Giữ được bí mật trong hoạt động

kinh doanh.

Giữ được uy tín cho các bên.

Đáp ứng cơ hội của các hoạt

động kinh doanh.

Không gây phiền hà và không bị

ràng buộc bởi các thủ tục pháp lý

phiền phức.

Hình thức: trực, gián, vừa trực vừa gián

Nhược điểm

Kết quả của sự thương lượng

phụ thuộc vào sự hiểu biết và

thái độ, thiện chí, hợp tác của

các bên tranh chấp.

Kết thúc thương lượng không

phải mọi trường hợp đều thu

được kết quả.

Kết quả thương lượng lại không

được đảm bảo bằng cơ chế pháp

lý mang tính bắt buộc, mà phụ

thuộc vào sự tự nguyện thi hành

của các bên.

Trực tiếp : các bên tranh chấp trực tiếp gặp nhau

Ưu : có kết quả nhanh chóng, các bên có cơ hội để hiểu nhau hơn và thiết lập mqh lâu dài.

Nhược : Tốn kém, phụ thuộc nhiều vào nghệ thuật.

Gián tiếp: thông qua điện thoại, điện tử

Ưu: hình thức thể hiện chặt chẽ hơn, không tốn kém

Nhược: mất nhiều tg, các bên khó hiểu nhau

Hình thức vừa trực tiếp, vừa gián tiếp là phương thức hợp lý và đạt hiệu quả cao nhất, phát huy được những điểm mạnh và hạn chế những điểm yếu của cả hai hình thức trực tiếp

và gián tiếp.

Kết luận

- Trong thực tế, việc thương lượng thường được tiến hành ngay khi xảy ra tranh chấp,

các bên thoả thuận biện pháp giải quyết những mâu thuẫn với mục đích giữ được mối quan hệ lâu dài trong hoạt động kinh doanh.

- Pháp luật Việt Nam quy định các bên trước hết phải tiến hành thương lượng, sau đó mới được tiến hành các hình thức giải quyết khác.

- Chỉ áp dụng với những tranh chấp nhỏ, đơn giản, mức độ gay gắt xung đột không cao.

2.1.Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hình thức thương lượng

Nguyên tắc tự nguyện: Việc các bên dàn xếp vụ tranh chấp hoàn toàn dựa trên tinh thần tự nguyện. Không bên nào được phép ép buộc bên kia phải thương lượng với mình về vụ tranh chấp. Một bên có thể chấp nhận thương lượng hoặc rút lui khỏi cuộc thương lượng bất cứ khi nào.

Nguyên tắc thiện chí: Các bên phải tiến hành việc giải quyết tranh chấp trên cơ sở cùng nhau xây dựng, thái độ thân thiện và hợp tác. Bởi, giữa các bên đã và đang tồn tại các mâu thuẫn, do đó muốn tự dàn xếp vụ việc một cách thuận lợi, tinh thần và thái độ thiện chí là một nguyên tắc quan trọng để đạt được hiệu quả cao nhất trong hoạt động thương lượng.

Nguyên tắc không có sự can thiệp của bên thứ ba: Các bên khi đã lựa chọn giải pháp thương lượng để dàn xếp mâu thuẫn, cần lưu ý rằng đây là một phương thức tự giải quyết tranh chấp mà không có sự tham gia của bên thứ ba trung lập.

Do pháp luật hiện hành không có quy định cụ thể về phương thức này, việc các bên muốn cử đại diện pháp lý tham gia vào vụ tranh chấp sẽ hoàn toàn do sự thoả thuận.

Việc không có sự can thiệp của bên thứ ba sẽ khiến vụ tranh chấp được giữ kín về mặt thông tin cũng như các bên tiết kiệm được chi phí thuê bên trung gian giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, nếu các bên không đảm bảo nguyên tắc thiện chí và có kiến thức pháp lý tốt thì hiệu quả giải quyết tranh chấp có thể sẽ không được đảm bảo.

Nguyên tắc bí mật: Để giải quyết tranh chấp, các bên cần đưa ra những bằng chứng, thông tin… về vụ việc. Khi bước vào quá trình giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, các bên cần lưu ý đảm bảo bí mật các thông tin này. Tôn trọng nguyên tắc bí mật sẽ là một điều kiện rất thuận lợi để các bên thể hiện sự tôn trọng, tinh thần thiện chí và sự cởi mở chia sẻ các thông tin để từ đó tháo gỡ các mâu thuẫn tranh chấp.

Kỹ năng trong giai đoạn chuẩn bị thương lượng: Minh chứng và lý lẽ, Tách con người ra khỏi vấn đề (tập trung vào vấn đề tranh chấp, không tập trung vào việc công kích lẫn nhau);

Tập trung dàn xếp các lợi ích, không nên quá chú ý vào địa vị, vị trí các bên trong mối quan hệ, nhấn mạnh vào các vấn đề khách quan để tìm ra một giải pháp đôi bên cùng có lợi.

Việc chuẩn bị thương lượng có thể có các công việc như: chuẩn bị tài liệu, nhân sự, địa điểm…

Kỹ năng trong quá trình đàm phán thương lượng giải quyết tranh chấp: Sau khi được khởi xướng từ một bên và nhận được sự đồng thuận từ phía còn lại, hoặc cả hai bên đều thống nhất bước vào việc thương lượng, các bên sẽ tiến hành hoạt động thương lượng. Quá trình thương lượng có thể dài hoặc ngắn tuỳ thuộc vào tính chất, độ phức tạp của vụ việc, sự thiện chí của các bên… Phương thức có thể là trực tiếp (gặp gỡ, cuộc họp trực tiếp) hoặc gián tiếp (thông qua các phương tiện liên lạc).

- Về mặt nhân sự tham gia quá trình thương lượng, các bên không được trợ giúp từ bên thứ ba với vai trò là bên giải quyết tranh chấp, nhưng có thể sử dụng những đại diện trợ giúp pháp lý cho mình.

Kỹ năng lập biên bản thương lượng: Kết thúc cuộc thương lượng, các bên có thể kết luận lại vấn đề về việc thương lượng có thành công hay không. Kết quả thương lượng có thể không giải quyết được tranh chấp, giải quyết được một phần tranh chấp hoặc giải quyết thành công toàn bộ cuộc tranh chấp.

Tư vấn thực hiện biên bản thương lượng:Hiện nay pháp luật không có quy định về thương lượng, do đó, các bên sẽ tự kỷ kết những biên bản, thoả thuận và tự nguyện thi hành kết quả đó.

Hoà giải:

Là hình thức giải quyết TCKDTM được bên thứ ba hỗ trợ các bên tranh chấp trong quá trình giải quyết tranh chấp, nhằm giúp họ đạt được thỏa thuận

Bên trung gian không đưa ra bất kỳ quyết định nào mà chỉ hỗ trợ các bên tìm ra giải pháp hoặc đề nghị các giải pháp và thuyết phục các bên lựa chọn.

ĐẶC TRƯNG

Thứ nhất, có sự hiện diện của bên thứ ba làm trung gian để trợ giúp các bên tìm kiếm giải pháp tối ưu nhằm loại trừ tranh chấp.

Thứ hai, hòa giải không chịu sự chi phối bởi các quy định có tính khuôn mẫu, bắt buộc của pháp luật về thủ tục hòa giải.

Thứ ba, kết quả hòa giải thành được thực thi cũng hoàn toàn phụ thuộc vào sự tự nguyện của các bên tranh chấp mà không có cơ chế pháp lý nào đảm bảo thi hành những cam kết của các bên trong quá trình hòa giải.

3.1. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hoà giải

Hòa giải viên phải tôn trọng sự thật khách quan. Hòa giải viên phải trung thực, vô tư và đảm bảo bí mật cho các bên tranh chấp.

Tôn trọng sự tự nguyện thỏa thuận của các đương sự, không được dùng vũ lực hoặc đe dọa dùng vũ lực, bắt buộc các đương sự phải thỏa thuận không phù hợp với ý chí của mình;

Nội dung thỏa thuận giữa các đương sự không vi phạm điều cấm của luật, không trái đạo đức xã hội.

3.2. Kỹ năng chuẩn bị hoà giải

3.2.1. Lựa chọn hoà giải viên

3.2.2. Chuẩn bị hồ sơ

3.2.3. Lựa chọn trình tự thủ tục hoà giải

Một yếu tố tích cực của hòa giải thương mại là đội ngũ hòa giải viên đều là những người phải có phẩm chất đạo đức tốt, có uy tín, độc lập, vô tư, khách quan; Có trình độ đại học trở lên, có kinh nghiệm công tác; Có kỹ năng hòa giải, hiểu biết pháp luật, tập quán kinh doanh, thương mại và các lĩnh vực liên quan. Các bên có tranh chấp có quyền lựa chọn trong số những hòa giải viên những người mà các bên thấy là đáp ứng được yêu cầu để gải quyết vụ việc tranh chấp.

3.3. KỸ NĂNG CỦA HOÀ GIẢI VIÊN TRONG QUÁ TRÌNH GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

3.3.1. Kỹ năng phân tích vụ việc

3.3.2. Kỹ năng tìm kiếm cơ sở pháp lý

3.3.3. Kỹ năng tổ chức và xây dựng quy trình hoà giải

3.3.4. Kỹ năng xây dựng phương án hoà giải

Trọng tài: là hình thức giải quyết tranh chấp thông qua hoạt động của trọng tài viên với tư cách là bên thứ ba độc lập nhằm chấm dứt xung đột bằng việc đưa ra một phán quyết buộc các bên tranh chấp phải thực hiện (là hình thức kết hợp giữa yếu tố thỏa thuận và tài phán);

Xem thêm Điều 3.1 LTTTM.

Quy trình tố tụng trọng tài

Nguyên đơn nộp Đơn khởi kiện

Trọng tài hướng dẫn thủ tục, thụ lý, Thông báo

Bị đơn nộp Bản tự bảo vệ, Đơn kiện lại

(Nếu có)

Thành lập Hội đồng trọng tài

HĐTTT nghiên cứu hồ sơ, xác minh sự việc

Phiên họp giải quyết vụ việc

Ban hành phán quyết

Nguyên tắc ra quyết định của TT: Quyết định trọng tài của Hội đồng Trọng tài được lập theo

nguyên tắc đa số, trừ trường hợp vụ tranh chấp do Trọng tài viên duy nhất giải quyết. Ý kiến của thiểu số được ghi vào biên bản phiên họp. Quyết định trọng tài có thể được công bố

ngay tại phiên họp hoặc chậm nhất là 30 ngày, kể từ ngày kết thúc phiên họp cuối cùng.

Toàn văn quyết định trọng tài phải được gửi cho các bên ngay sau ngày ban hành.

Hiệu lực của quyết định trọng tài

Quyết định trọng tài là chung thẩm, các bên phải thi hành, trừ trường hợp Toà án huỷ

quyết định trọng tài theo quy định của Luật này (đ 61.5)

Quyền yêu cầu hủy quyết định trọng tài: Trong thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày

nhận được quyết định trọng tài nếu có bên không đồng ý với quyết định trọng tài thì có

quyền làm đơn gửi Toà án cấp tỉnh nơi Hội đồng Trọng tài ra quyết định trọng tài, để yêu

cầu huỷ quyết định trọng tài

Kỹ năng tham gia GQTC tại trọng tài

Kiểm tra các điều kiện khởi kiện

Viết đơn khởi kiện

Chuẩn bị các giấy tờ trong hồ sơ khởi kiện

Nộp hồ sơ khởi kiện tại Trung tâm trọng tài/gửi hồ sơ cho bên kia (nếu giải quyết bằng trọng tài Ad-hoc)

Nộp tạm ứng phí trọng tài

Gửi bản bảo vệ/ đơn kiện lại ( nếu là bên bị kiện)

Các bước thông thường tại phiên họp

Các bước chuản bị ban đàu:

Thư ký lập danh sách thành viên tham dự của các Bên, kiểm tra căn cước và tư cách tham dự;

Thư ký gửi bản tóm tắt tố tụng để các Bên kiểm tra và ký xác nhận;

Chủ tịch HĐTT giới thiệu thành phần hội đồng;

Các bên giới thiệu thành phần tham dự;

Các bên tranh chấp trình bày ngán gọn yêu cầu khởi kiện, ý kiến bảo vệ, yêu càu kiẻn lại (néu có);

Phàn hỏ i đáp giữ a các Bên và HĐTT; Thảm tra người làm chứng (néu có);

Luật sư các bên tranh luận;

HĐTT họp kín để ra phán quyết (nếu là phiên họp cuối cùng).