

CHƯƠNG 5

THỎA HIỆP VÀ DÀN XẾP

1. Cách thức đạt được thỏa thuận dàn xếp

Dàn xếp là một phương thức giải quyết tranh chấp thông qua sự thỏa thuận giữa các bên, thường liên quan đến việc một bên đồng ý trả tiền bồi thường cho bên kia hoặc đáp ứng yêu cầu của bên kia và bên kia đồng ý không tiếp tục khởi kiện. Trong một vụ tranh chấp, mỗi bên hiếm khi biết chắc chắn về kết quả giải quyết tranh chấp thông qua bản án của Tòa án hoặc phán quyết của trọng tài, điều này thường thúc đẩy các bên đạt được kết quả giải quyết tranh chấp thông qua dàn xếp. Việc dàn xếp có thể diễn ra trước hoặc song song với quá trình tố tụng và thường đạt được sau quá trình thương lượng trực tiếp giữa các bên hoặc thương lượng giữa luật sư của các bên. Theo đó, các bên có thể đạt được thỏa thuận thông qua (1) cuộc họp trực tiếp hoặc (2) trao đổi thư từ.

1.1. Dàn xếp thông qua cuộc họp trực tiếp

Dàn xếp không nhất thiết phải diễn ra trực tiếp, nhưng một cuộc gặp mặt trực tiếp thường dẫn đến sự phối hợp tốt hơn, trao đổi thông tin hiệu quả hơn và mang lại các kết quả tích cực hơn, bao gồm sự hài lòng và tin cậy so với các cuộc thương lượng diễn ra qua thư từ. Một cuộc họp dàn xếp thường có sự tham gia của các bên và luật sư của họ để cùng nhau tìm kiếm giải pháp cho tranh chấp. Thông thường, mỗi bên và luật sư của họ sẽ gặp nhau trong một phòng họp thứ ba, nơi luật sư nhận được các hướng dẫn từ khách hàng để thúc đẩy quá trình thương lượng và tiến hành dàn xếp. Cuộc họp là một cách thức hiệu quả để đạt được thỏa thuận trong một khung thời gian nhất định. Ngoài ra, các bên thường mong muốn gặp mặt trực tiếp đối với các tranh chấp phức tạp và có giá trị lớn. Tuy nhiên, các bên tham gia cuộc họp cần hiểu rằng họ cần phải thương lượng và thỏa hiệp để đạt được thỏa thuận dàn xếp.

1.2. Dàn xếp thông qua trao đổi thư từ

Thỏa thuận dàn xếp cũng có thể đạt được thông qua trao đổi thư từ giữa các bên. Cụ thể, thỏa thuận dàn xếp có bản chất là một hợp đồng, do đó các bên có thể đạt được thông qua đề nghị dàn xếp và chấp nhận đề nghị dàn xếp.

Đề nghị dàn xếp là đề nghị của một bên về việc giải quyết tranh chấp một cách thiện chí thay vì kiện tụng. Đề nghị dàn xếp bao gồm các thông tin chi tiết và cần thiết để xác định lợi ích của việc dàn xếp, chẳng hạn như tình tiết vụ việc, thông tin khách hàng, đánh giá vụ việc và thiệt hại dự kiến. Đặc biệt, các điều khoản của đề nghị dàn xếp phải rõ ràng và phải thể hiện ý định dàn xếp và thực hiện một số nghĩa vụ.

Việc chấp nhận đề nghị dàn xếp thường phải được thực hiện trong một thời gian hợp lý và dựa trên các điều khoản được đưa ra trong đề nghị. Nói cách khác, chấp nhận dàn xếp phải dựa trên các điều khoản của đề nghị và không sửa đổi các điều khoản ban đầu của đề nghị.

Tuy nhiên, quá trình dàn xếp của các bên hiếm khi chỉ tập trung vào một vấn đề. Trong hầu hết các tranh chấp, các bên sẽ phải thỏa thuận về nhiều vấn đề với nhiều giải pháp khả thi khác nhau. Do đó, việc dàn xếp thường không chỉ bao gồm đề nghị và chấp nhận đề nghị mà được chia nhỏ thành nhiều đề nghị, đề nghị đối ứng và chấp nhận đề nghị.

2. Cân nhắc về đạo đức của luật sư

2.1. Trung thực thiện chí

Luật sư nên thiện chí trong quá trình dàn xếp cũng như khi tư vấn cho khách hàng liên quan đến việc dàn xếp. Theo đó, trong quá trình thỏa thuận hoặc dàn xếp, luật sư không được cung cấp sai tình tiết vụ việc (hoặc quy định pháp luật) cho bên đối lập. Cung cấp thông tin sai có thể xảy ra trong một số trường hợp: luật sư cố ý cung cấp thông tin sai hoặc đưa ra thông tin đúng một phần nhưng gây hiểu lầm tương đương; luật sư cố tình khẳng định thông tin sai được cung cấp bởi bên khác; luật sư giữ im lặng hoặc không tiết lộ tình tiết quan trọng cho bên kia.

2.2. Hành động trong phạm vi được ủy quyền và tuân theo quyết định của khách hàng

Khách hàng có quyền quyết định phạm vi ủy quyền và luật sư phải hành động trong phạm vi ủy quyền của khách hàng.

Các cuộc thảo luận với luật sư về có tiến hành thỏa thuận dàn xếp hay không có thể giúp khách hàng đưa ra kỳ vọng hợp lý và đưa ra quyết định sáng suốt hơn trong quá trình giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, quyết định có tiến hành quá trình dàn xếp hay không phụ thuộc vào quyết định của khách hàng. Luật sư không nên bắt đầu các cuộc thỏa thuận dàn xếp mà không có sự cho phép của khách hàng. Tương tự, khi bên còn lại đưa ra đề nghị dàn xếp, luật sư không nên đưa ra phản hồi đối với đề nghị dàn xếp cho đến khi luật sư tham khảo ý kiến khách hàng của mình. Mặt khác, luật sư phải cung cấp cho khách hàng những thông tin, sự kiện liên quan giúp khách hàng đưa ra quyết định liệu có đưa ra đề nghị dàn xếp hay chấp nhận đề nghị từ bên kia hay không.

2.3. Tuân thủ quy tắc nghề nghiệp và quy định pháp luật

Luật sư phải tuân thủ các quy tắc ứng xử nghề nghiệp và quy định pháp luật hiện hành trong quá trình thương lượng và không được hỗ trợ hoặc tư vấn cho khách hàng vi phạm quy định pháp luật hoặc các nghĩa vụ pháp lý khác. Nếu một luật sư phát hiện khách hàng sử dụng dịch vụ của luật sư để thực hiện hành vi phạm tội hoặc gian lận, thì luật sư phải chấm dứt việc đại diện cho khách hàng. Đặc biệt, nghĩa vụ trung thành của luật sư đối với khách hàng sẽ không biện minh cho việc luật sư vi phạm hoặc cố ý hỗ trợ khách hàng vi phạm. Thỏa thuận dàn xếp là một hợp đồng và khi được ký kết sẽ có giá trị ràng buộc các bên. Do đó, thỏa thuận dàn xếp cũng phải tuân theo các quy định về điều kiện có hiệu lực tương tự đối với các hợp đồng khác.

xếp có thể bị vô hiệu và không thể thi hành vì luật sư không tuân thủ các quy tắc ứng xử nghề nghiệp.

2.4. Bảo vệ quyền lợi của khách hàng

Trong quá trình thương lượng, các luật sư có thể quên rằng họ đang đại diện cho quyền lợi của khách hàng thay vì tham gia vào một cuộc tranh luận với một luật sư khác. Do đó, luật sư phải tham khảo ý kiến khách hàng một cách cụ thể về quá trình thương lượng, bao gồm việc có tiến hành dàn xếp hay không, các điều khoản dàn xếp cụ thể cũng như cách thức dàn xếp. Điều này giúp luật sư tham gia vào các cuộc thảo luận dàn xếp dựa trên các mục tiêu của khách hàng. Nói cách khác, sự linh hoạt trong quá trình thương lượng của luật sư phải phản ánh mong muốn của khách hàng sau khi luật sư trao đổi với khách hàng.

2.5. Bảo mật

Các luật sư có nhiệm vụ giữ bí mật các vấn đề của khách hàng và các trường hợp mà luật sư có thể tiết lộ thông tin của khách hàng là rất hạn chế. Với tư cách là đại diện của một bên, luật sư thông thường sẽ bị ràng buộc bởi thỏa thuận bảo mật, vì các điều khoản giải quyết và các vấn đề khác liên quan đến vụ kiện thường sẽ là thông tin bí mật không được tiết lộ nếu không có sự đồng ý của khách hàng. Do đó, đối với một thỏa thuận dàn xếp, nguyên tắc chung là luật sư đồng ý không tiết lộ các điều khoản dàn xếp và thông tin cụ thể khác theo quy tắc đạo đức và ứng xử nghề nghiệp của luật sư.

3. Các vấn đề cần xem xét trước khi tham gia dàn xếp

3.1. Tính chất vụ việc

Có nhiều yếu tố để các bên quyết định liệu có tham gia dàn xếp hay không. Trong đó, tính chất khách quan của vụ việc, vị thế của các bên dựa trên các bằng chứng và sự kiện pháp lý liên quan là một yếu tố quan trọng. Thông thường dàn xếp là phương thức giải quyết tranh chấp ít tốn kém và nhanh gọn hơn so với quá trình giải quyết tranh chấp kéo dài tại Tòa án. Tuy nhiên, không phải mọi đề nghị dàn xếp đều tốt hơn so với khởi kiện tại Tòa án hay Trọng tài, đặc biệt trong trường hợp khởi kiện có khả năng mang lại cho một bên số tiền bồi thường cao hơn. Do đó, luật sư có thể dựa trên kinh nghiệm và đánh giá cẩn trọng tính chất của vụ việc để tư vấn cho khách hàng rằng liệu đưa ra đề nghị dàn xếp có phải là một giải pháp khả quan hơn so với khởi kiện tại Tòa án hay Trung tâm Trọng tài hay không và ngược lại.

3.2. Quan hệ thương mại giữa các bên

Quan hệ thương mại giữa các bên tranh chấp cũng là một yếu tố cần được xem xét. Theo đó, dàn xếp là một phương thức giải quyết tranh chấp đặc biệt phù hợp trong trường hợp các bên mong muốn tiếp tục duy trì mối quan hệ thương mại.

3.3. Nguồn lực và thời gian

Một tiêu chí quan trọng khác mà các bên cần cân nhắc trước khi tham gia dàn xếp là nguồn lực của chính họ và bên còn lại trong tranh chấp. Chẳng hạn, trong trường hợp bị đơn có nguồn tài chính hạn chế và nguyên đơn dự đoán các bên phải chịu chi phí kiện tụng đáng kể, nguyên đơn nên đề nghị dàn xếp ngay khi tranh chấp phát sinh thay vì khởi kiện. Tương tự như vậy, có thể không đáng để nguyên đơn tiến hành một vụ kiện chống lại bị đơn có nguồn lực tài chính dồi dào, có thể chi trả chi phí kiện tụng cao mà nguồn lực của nguyên đơn không đủ. Sự hạn chế về nguồn lực tài chính có thể tạo động lực cho nguyên đơn tiến hành đề nghị dàn xếp với số tiền yêu cầu bồi thường thấp hơn nhưng trong mức hợp lý và có thể chấp nhận được thay vì tiến hành kiện tụng.

Ngoài ra, cần xem xét các chi phí cơ hội nếu các bên phải dành thời gian đáng kể và các nguồn lực khác để hỗ trợ cho quá trình kiện tụng. Thông thường, việc tham gia tố tụng thường có thể khiến cho các bên mất một lượng lớn thời gian làm việc và các nguồn lực khác của tổ chức để xác định, thu thập, xem xét tình tiết và bằng chứng của vụ việc để phục vụ cho quá trình khởi kiện và giải quyết tranh chấp tại cơ quan tài phán.

3.4. Thời điểm dàn xếp

Dàn xếp ngay sau khi tranh chấp phát sinh có thể có lợi cho các bên, phần lớn là do tiết kiệm chi phí pháp lý, chi phí cho quá trình điều tra và thu thập thông tin. Thời điểm ngay khi tranh chấp phát sinh cũng phù hợp để tiến hành dàn xếp khi các bên mong muốn duy trì mối quan hệ thương mại. Tuy nhiên, nếu các bên cần thời gian để đánh giá phạm vi, tính chất của tranh chấp cũng như vị thế của nguyên đơn và các bên không giải quyết tranh chấp trước khi bắt đầu tố tụng thì các bên hoàn toàn có thể cân nhắc dàn xếp trong quá trình giải quyết tranh chấp tại Tòa án hay Trọng tài. Ngoài ra, trong quá trình tố tụng, các bên cũng nên xem xét tất cả các vấn đề bao gồm quan điểm của Tòa án, các bằng chứng mới và thông tin liên quan để đưa ra quyết định có tham gia dàn xếp trong quá trình xét xử hay không. Nhìn chung, các bên nên tiến hành dàn xếp trước khi tiến hành kiện tụng mặc dù thỏa thuận dàn xếp có thể đạt được trong suốt quá trình giải quyết tranh chấp.

4. Các vấn đề cần xem xét trong quá trình thương lượng và soạn thảo thỏa thuận dàn xếp

4.1. Các vấn đề cần xem xét trong quá trình thương lượng

Thẩm quyền của luật sư

Ở hầu hết các khu vực tài phán trên thế giới, luật sư không thể thay mặt khách hàng tiến hành dàn xếp tranh chấp nếu không được khách hàng ủy quyền. Do đó, nếu luật sư tiến hành thỏa thuận và dàn xếp ngoài phạm vi ủy quyền của khách hàng, thỏa thuận có thể bị vô hiệu. Phương án tốt hơn (có thể là yêu cầu bắt buộc ở nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam) là khách hàng và luật sư phải giao kết hợp đồng dịch vụ pháp lý.

Thủ tục thương lượng

Pháp luật Việt Nam không có quy định về trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp bằng thương lượng giữa các bên. Do đó, các bên có toàn quyền quyết định sẽ tiến hành thương lượng thông qua cuộc họp trực tiếp hoặc trao đổi thư từ, dàn xếp trực tiếp giữa các bên tranh chấp hoặc thông qua luật sư đại diện. Việc xem xét thủ tục thương lượng có thể dựa trên giá trị tranh chấp, khoảng cách địa lý hoặc mối quan hệ thương mại hiện tại giữa các bên.

Một điểm đáng lưu ý là pháp luật Việt Nam không bảo vệ các thông tin được trao đổi trong quá trình đàm phán như nguyên tắc 'không ảnh hưởng' (without prejudice) được ghi nhận ở một số quốc gia theo hệ thống thông luật. Điều này đồng nghĩa với việc bất kỳ tuyên bố hoặc tài liệu nào mà các bên đưa ra trong quá trình thương lượng sau này đều có thể trở thành bằng chứng nếu giải quyết tranh chấp tại Tòa án hay Trọng tài. Vì vậy, mỗi bên cần cân nhắc yếu tố này trước khi lựa chọn cách thức và thủ tục thương lượng.

Đặt ra phạm vi thương lượng

Các bên nên thiết lập phạm vi thương lượng cũng như ước tính các kết quả có thể xảy ra nếu tiến hành dàn xếp. Theo đó, các bên sẽ thiết lập phạm vi thương lượng của mình với các giới hạn trên và dưới. Việc hướng tới một mục tiêu cụ thể sẽ cung cấp cho các bên cơ cấu, phương hướng và mục tiêu trọng tâm của cuộc dàn xếp.

Các nguyên tắc cơ bản - hợp tác và linh hoạt

Hợp tác là cách thức dẫn đến một cuộc thương lượng thành công. Sự thiếu tin tưởng, cố chấp và cố gắng đạt được những lợi ích vô lý sẽ dẫn đến kết quả bất hợp tác và có xu hướng gây ra rạn nứt trong quá trình thương lượng để đạt được thỏa thuận chung. Vì vậy, chìa khóa để giải quyết thành công là sự hợp tác lẫn nhau. Hơn nữa, có khả năng một bên không đánh giá chính xác tính chất của vụ việc và đặt ra phạm vi thương lượng sai vì có một số bằng chứng và thông tin mà họ không biết trước đó. Vì vậy, trong quá trình thương lượng, mỗi bên nên linh hoạt sửa đổi các nguyện vọng ban đầu của mình. Nhiều luật sư có kỹ năng và ngôn ngữ đàm phán linh hoạt nhưng không linh hoạt trong việc xem xét lại các mục tiêu ban đầu ngay cả sau khi thông tin mới làm thay đổi tính chất của vụ việc. Điều này sẽ dẫn đến một quá trình thương lượng và dàn xếp không hiệu quả và các bên sẽ khó đạt được thỏa thuận.

Thu thập và chuẩn bị các tài liệu liên quan

Trong quá trình thương lượng, các bên cần thu thập các tài liệu cần thiết, không chỉ bao gồm hợp đồng chính mà còn các hợp đồng phụ và các tài liệu liên quan. Thông tin là trọng tâm của quá trình thương lượng. Quan tâm đầy đủ đến việc thu thập thông tin và tài liệu trong quá trình thương lượng có thể nâng cao đáng kể khả năng đạt được một thỏa thuận chung. Ngoài ra, nếu một bên có nhiều thông tin về vụ việc, tình hình tài chính,

nhu cầu của đối phương thì việc triển khai các đề xuất thương lượng sẽ dễ dàng hơn và có vị thế thương lượng vững chắc hơn.

4.2. Các vấn đề cần xem xét khi soạn thảo thỏa thuận dàn xếp

Một thỏa thuận dàn xếp, giống như bất kỳ hợp đồng nào, phải hướng đến việc thực hiện các điều khoản mà các bên đã thỏa thuận. Do đó, trước khi soạn thảo thỏa thuận dàn xếp, các bên nên cân nhắc một số yếu tố quan trọng để đảm bảo việc thực hiện các điều khoản và bảo vệ lợi ích hợp pháp của một bên trong trường hợp bên kia không thực hiện thỏa thuận.

Hình thức của thỏa thuận

Thỏa thuận dàn xếp có bản chất là hợp đồng, do đó tuân theo các quy tắc hình thành, điều kiện có hiệu lực và cách giải thích giống như các hợp đồng khác. Pháp luật nhiều quốc gia yêu cầu các thỏa thuận dàn xếp phải bằng văn bản. Tuy nhiên, trong trường hợp pháp luật không yêu cầu thỏa thuận dàn xếp bằng văn bản, các bên cũng nên thỏa thuận bằng văn bản để các quyền và nghĩa vụ được rõ ràng và dễ dàng thực thi. Các bên nên tránh các thỏa thuận dàn xếp bằng lời nói vì chúng có thể dẫn đến tranh chấp trong tương lai.

Các bên trong thỏa thuận

Điều quan trọng là phải đảm bảo rằng các bên trong tranh chấp là các bên của thỏa thuận dàn xếp. Thông thường, các bên của thỏa thuận dàn xếp sẽ là các bên của hợp đồng được đề cập hoặc các bên của vụ kiện tụng hoặc trọng tài đang chờ xử lý. Tuy nhiên, trong một số mối quan hệ thương mại nhất định, bên thực hiện giao dịch có thể không phải là bên đối tác theo hợp đồng và có quyền và nghĩa vụ từ hợp đồng. Ngoài ra, khi có sự tham gia của một nhóm công ty liên kết, điều quan trọng là phải đảm bảo đúng pháp nhân hoặc các chủ thể bị ràng buộc bởi thỏa thuận. Do đó, cần phải kiểm tra danh sách tất cả các cá nhân và tổ chức - cả đối với nguyên đơn và bị đơn - được điều chỉnh bởi thỏa thuận dàn xếp.

Phạm vi của thỏa thuận dàn xếp

Xác định phạm vi của thỏa thuận là cần thiết. Theo đó, các bên nên cân nhắc kỹ lưỡng những nghĩa vụ nào mà họ muốn đưa ra như một phần của thỏa thuận dàn xếp và liệu ngôn ngữ trong thỏa thuận dàn xếp có bao hàm và thể hiện chính xác nghĩa vụ đó hay không. Đồng thời, thỏa thuận dàn xếp phải thể hiện rõ tất cả các vấn đề tranh chấp vì không phải lúc nào các nghĩa vụ trong thỏa thuận cũng được đưa ra trong quá trình thương lượng.

Diễn biến tranh chấp

Một thỏa thuận dàn xếp nên có các nội dung giải thích các sự kiện liên quan đến tranh chấp và nêu rõ rằng các bên đã đạt được thỏa thuận. Diễn biến tranh chấp thường được nêu ở phần đầu của thỏa thuận và cung cấp thông

tin cơ bản về tranh chấp giữa các bên và quá trình dàn xếp, chẳng hạn như ngày thương lượng, các bên tham gia thương lượng, mô tả về các yêu cầu đã được giải quyết, tuyên bố rằng các bên đã tự nguyện tham gia thỏa thuận dàn xếp. Mặc dù diễn biến tranh chấp không phải là một phần ảnh hưởng đến hiệu lực thực thi của thỏa thuận dàn xếp, nhưng chúng cung cấp cho các bên cách thức và lý do thỏa thuận được ký kết. Hơn nữa, diễn biến tranh chấp có thể hữu ích trong việc thể hiện ý định của các bên nếu phát sinh tranh chấp về các điều khoản cụ thể hoặc quá trình thực hiện thỏa thuận.

Nghĩa vụ đối ứng

Giống như bất kỳ hợp đồng nào, một thỏa thuận dàn xếp hợp lệ phải được xác lập dựa trên nghĩa vụ đối ứng. Chẳng hạn, theo thỏa thuận dàn xếp, bị đơn đồng ý trả cho nguyên đơn một khoản tiền bồi thường và nguyên đơn phải rút lại đơn kiện. Nghĩa vụ thanh toán tiền bồi thường hoặc các nghĩa vụ khác phải được thể hiện rõ ràng và thời hạn thực hiện phải được quy định trong thỏa thuận dàn xếp. Thỏa thuận giải quyết tranh chấp sẽ không có nhiều ý nghĩa nếu các điều khoản thanh toán không được quy định rõ ràng, đặc biệt trong trường hợp nghĩa vụ thanh toán được thực hiện theo từng đợt hoặc bởi bên thứ ba.

Bảo mật

Một lợi ích của thỏa thuận dàn xếp tranh chấp bên ngoài Tòa án là các thông tin trong quá trình thương lượng không công khai. Do đó, nhiều thỏa thuận dàn xếp bao gồm điều khoản bảo mật nghiêm cấm các bên tiết lộ một số thông tin trong quá trình thương lượng. Khi xem xét sự cần thiết phải bảo mật trong thỏa thuận, các bên nên đưa ra mức độ bảo mật một cách rõ ràng và nêu rõ chế tài trong trường hợp vi phạm các điều khoản bảo mật.

Tuy nhiên, việc tiết lộ thông tin thường là cần thiết trong một số tình huống. Một bên sẽ cần hoặc muốn tiết lộ quyết toán cho kế toán, cố vấn tài chính/thuế, luật sư và bên cung cấp các dịch vụ khác. Do đó, thỏa thuận cũng nên quy định rằng không bắt buộc phải bảo mật nếu tiết lộ thông tin là điều kiện để thực thi thỏa thuận.

Chi phí pháp lý & nghĩa vụ thuế

Khi một khoản tiền bồi thường được thanh toán, các nghĩa vụ thuế cần được xem xét. Do đó, các bên phải thỏa thuận về nghĩa vụ thuế, thời điểm thực hiện cũng như cơ quan có thẩm quyền.

Các bên cũng nên xem xét cách thức xử lý các chi phí pháp lý của tranh chấp. Thông thường, mỗi bên tự chịu chi phí./.