



HFW

TRINH NGUYEN & PARTNERS
advocates & solicitors

TNP
Your legal solutions

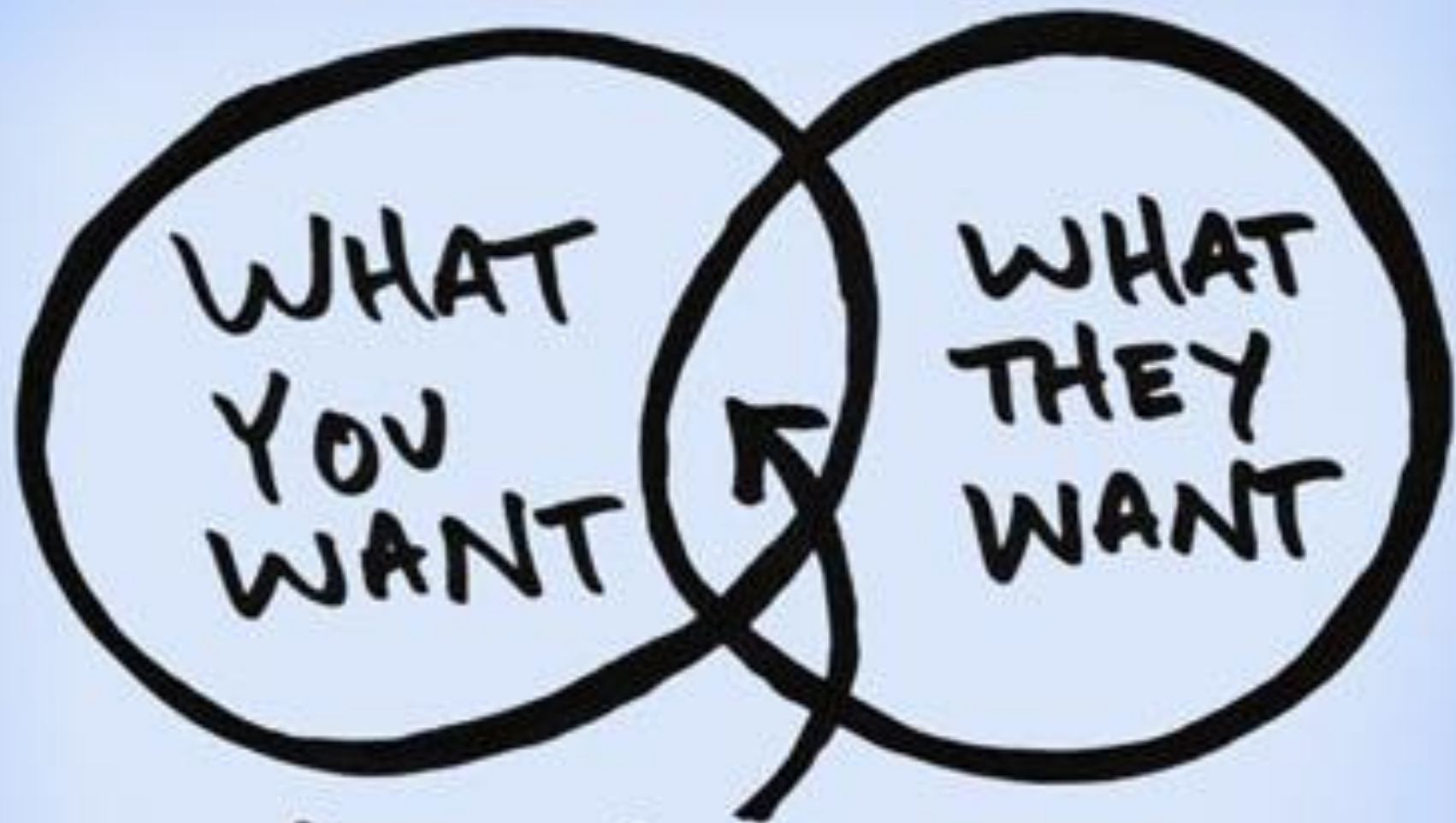
26th and 27th August 2019

TRAINING COURSE – VMC 2019

Joint Session
Mediation

- HÒA GIẢI- ĐỊNH HÌNH QUÁ TRÌNH HÒA GIẢI-
- SỰ CHUẨN BỊ CỦA CÁC BÊN- CÁCH THỨC THUYẾT PHỤC TRONG HÒA GIẢI

- Paul Aston- Partner- HFW
- Trinh Nguyen- Trinh Nguyen & Partners –FCI Arb, Accredited Mediator – VMC- MOJ list



WIN/WIN

NỘI DUNG

- Hòa giải là gì
- Bằng cách nào hòa giải giúp ích cho việc giải quyết tranh chấp?
- Lựa chọn hòa giải viên
- Lựa chọn luật sư
- Tiến trình cơ bản của hòa giải
- Khung thủ tục và các điều khoản quan trọng
- Một số đề nghị thêm (để cân nhắc áp dụng tùy tình huống)
- Bản trình bày ý kiến và các hồ sơ dùng trong hòa giải
- Bảo mật và đặc quyền
- Phiên họp/thảo luận riêng
- Chuẩn bị cho khách hàng

BẤT LỢI VÀ THUẬN LỢI?: PHƯƠNG ÁN LỰA CHỌN



HÒA GIẢI LÀ GÌ?

- Một hình thức linh hoạt, tự nguyện và bảo mật của phương thức giải quyết tranh chấp thay thế.
- Một quá trình mà có sự tham gia của một bên thứ ba trung lập - hòa giải viên - hỗ trợ các bên cùng thương thảo hướng tới một thỏa thuận hòa giải thành.
- Tiến trình mà theo đó các tranh chấp không được giải quyết bằng tòa án hay trọng tài nhưng được giải quyết với sự can can thiệp/hỗ trợ của bên thứ ba trung lập.
- Trong hòa giải, hòa giải viên trung lập giúp hỗ trợ để các bên đạt được được sự dàn xếp thông qua thương lượng với nhau.
- Hòa giải viên, với tư cách là một bên thứ ba độc lập, sẽ tạo ra một động lực giúp cho các cuộc dàn xếp diễn ra thông qua thương lượng.
- Các bên giữ quyền kiểm soát quyết định có giải quyết tranh chấp được hay không và dựa trên những điều khoản nào.



NHỮNG KHÁC BIỆT CHÍNH giữa HÒA GIẢI và TRỌNG TÀI

- Trong tố tụng trọng tài, (các) Trọng Tài Viên xem xét các quyền và sai trái pháp lý của các bên tranh chấp và đưa ra quyết định ràng buộc đối với các bên.
- Trong hòa giải, hòa giải viên giúp các bên giải quyết và dàn xếp các tranh chấp của họ bằng cách lắng nghe lợi ích và mối quan tâm tương ứng của các bên và giúp thu hẹp sự khác biệt. Hòa giải viên không đưa ra bất kỳ quyết định nào liên quan đến tranh chấp. Hòa giải viên chính là bên “mai mối” chân thật.
- Một phiên hòa giải thành công sẽ dẫn đến việc các bên ký một thỏa thuận giữa họ với nhau, theo đó, họ đồng ý với các điều khoản đạt được qua sự đồng thuận.



LỰA CHỌN HÒA GIẢI VIÊN

Lựa chọn hòa giải viên:

Có 2 trường phái hòa giải trong :

- Hòa Giải viên đóng vai trò điều phối viên: hoàn toàn hỗ trợ điều phối để các bên tự thảo thuận.
- Hòa Giải viên đóng vai trò người đánh giá: sẽ đánh giá vị thế của các bên để thúc đẩy việc dàn xếp.

Hòa giải viên có thể là:

- Luật sư: Luật sư tranh tụng và luật sư tư vấn, thẩm phán đã nghỉ hưu;
 - Nếu một luật sư được lựa chọn phải được đào tạo bài bản và hiểu rằng các kỹ năng khác biệt được yêu cầu trong Hòa giải khác với việc xét xử một vụ án.
 - Kỹ năng và kinh nghiệm hợp đồng và Thương mại cơ bản là cần thiết nhưng không nhất thiết phải có kỹ năng trong một lĩnh vực chuyên biệt.
- Không phải là luật sư: Chuyên gia trong lĩnh vực chuyên biệt.
 - Một vài hòa giải viên rất thân thiện và ngoại giao. Một số khác có xu hướng thẳng thắn trong việc bày tỏ ý kiến của mình trong tương tác và thực hiện các tương tác với các bên. Tùy thuộc vào yêu cầu của vụ việc của bạn.
 - HFW/TNP có cơ sở dữ liệu hòa giải viên được sử dụng bởi cộng đồng và khách hàng.
- **Hơn hết, việc lựa chọn hòa giải viên mà tất cả các bên tín nhiệm sẽ giúp tăng trọng lượng của riêng nói của Hòa giải viên trong quá trình điều phối.**

Các hòa giải viên thường có những điều khoản và qui trình riêng của họ nhưng khách hàng có thể thương lượng với họ.



LỰA CHỌN HÒA GIẢI VIÊN (TT)

Xác định hòa giải viên phù hợp nhất. Làm cách nào để lựa chọn Hòa giải viên tốt?

5 yếu tố cần cân nhắc khi chọn hòa giải viên:

- Quyết định bạn muốn gì từ hòa giải? Tùy thuộc vào vấn đề đang tranh chấp
- Tìm kiếm danh sách hòa giải viên
- Kiểm tra năng lực của hòa giải viên – trình độ kinh nghiệm
- Phỏng vấn hòa giải viên – xem *phong cách hòa giải viên*
- Đánh giá thông tin và đưa ra quyết định.(*)

Thương lượng về lựa chọn hòa giải viên

- Tiến trình hòa giải sẽ không thể diễn ra nếu một bên không đồng ý với hòa giải viên được lựa chọn.
- Tương tự như các thương lượng khác, việc thương lượng lựa chọn hòa giải viên cần được các bên nghiêm túc trên tinh thần win-win.
- Nếu 2 bên cùng đề cử 1 hòa giải viên, điều đó có nghĩa, đó là một hòa giải viên tốt.

LỰA CHỌN HÒA GIẢI VIÊN (TT)

- Lựa chọn hòa giải viên vụ việc hay tổ chức hòa giải?

Tại Việt Nam, để thỏa thuận hòa giải được công nhận, hòa giải viên vụ việc (nếu được chọn) phải nằm trong danh sách hòa giải viên đã được đăng ký và chấp thuận tại các sở tư pháp. – Nghị định 22, BLDS 2015.

Hòa giải viên vụ việc	Hòa giải viên thuộc tổ chức hòa giải
Hòa giải viên có thể bị chia sẻ nguồn lực tâm trí bởi các vấn đề liên quan đến hành chính.	➤ Dễ tìm kiếm danh sách hòa giải viên; ➤ Hòa giải viên sẽ tập trung vào vụ việc của bạn, các vấn đề liên quan đến hành chính: phí hòa giải, tài liệu sẽ do trung tâm hỗ trợ. ➤ Tổ chức sẽ hỗ trợ tìm kiếm/thay thế hòa giải viên của bạn nếu hòa giải viên cũ gặp các sự cố bất khả kháng.

ĐỊNH ĐỊNH HÌNH QUÁ TRÌNH HÒA GIẢI

Lựa chọn luật sư của bạn:

- Luật sư của HWF và TNP đã được đào tạo và được công nhận hòa giải viên do vậy họ thấu hiểu làm thế nào để một hòa giải viên tiếp cận phiên họp/phiên làm việc.
- Đảm bảo rằng luật sư hiểu những khác biệt về văn hóa giữa các bên và ngay cả hòa giải viên.
- Thông cảm với thái độ và văn hóa của các bên và hòa giải viên.

Điều quan trọng là bạn cần đảm bảo luật sư của bạn có được các điều quan trọng sau:

- Sự hiểu biết tốt về luật hợp đồng
- Kinh nghiệm nhiều trong việc giải quyết tranh chấp với các vấn đề mang tính chuyên môn cao.
- Sử dụng chuyên gia địa phương ở mỗi nhóm. Phối hợp với luật sư địa phương.



ĐỊNH HÌNH QUÁ TRÌNH HÒA GIẢI (TT)

Bảo đảm sự tham dự của những người cần thiết:

- Các bên tham dự nên là người có thẩm quyền quyết định. Điều này thể hiện sự thiện chí, mong muốn nhanh chóng giải quyết vụ việc. Có thể là:
 - Principals/Người đứng đầu tổ chức: Chủ tịch/Giám đốc: Quyết định ngay lập tức.
 - Experts/Chuyên gia: Người sẽ hiểu rõ các nguyên lý của vụ việc.
 - Người có thẩm quyền
- Luật sư thỉnh thoảng là người thương lượng về việc các bên quyết định những người sẽ tham dự trong phiên hòa giải.
- Người tham dự phiên hòa giải cũng sẽ là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của vụ hòa giải.

TIẾN TRÌNH CƠ BẢN CỦA VỤ HÒA GIẢI TIÊU CHUẨN

Hòa giải có thể được thực hiện dưới bất kỳ hình thức nào, với điều kiện là các bên nỗ lực mong muốn thỏa thuận thành. Thường thì hòa giải sẽ được tiến hành khi:

- Các bên ký kết một thỏa thuận bảo mật đồng ý rằng sẽ đưa vụ việc ra hòa giải.
- Hòa giải viên thường sẽ yêu cầu các bên chuẩn bị một thỏa thuận bảo mật hòa giải nêu rõ vụ việc của họ và bằng chứng hỗ trợ, các mục tiêu giải quyết của họ.
- Tất cả các bên và hòa giải viên sẽ gặp nhau trong phiên họp. Cả hai bên đều có cơ hội đưa các tuyên bố của mình trước sự hiện diện của bên kia.
- Các bên sau đó sẽ được thảo luận riêng với hòa giải viên.
- Nếu các bên đạt được thỏa thuận, một thỏa thuận hòa giải thành sẽ được soạn thảo và ký kết bởi các bên.
- Nếu các bên không thỏa thuận được/không giải quyết được, họ sẽ có quyền tiếp tục đưa vụ kiện ra trọng tài hoặc tòa án.



QUÁ TRÌNH HÒA GIẢI

Để hòa giải thành công, có một số quy tắc cơ bản mà các bên (kể cả hòa giải viên) phải tuân thủ.

Điều khoản quan trọng

- Các bên xác định, từ phía các bên, ai là người sẽ tham dự hòa giải:
- Các bên cam kết có mặt, đại diện hòa giải với toàn quyết quyết định/kết luận việc thoả thuận.
- Thời hạn của hòa giải [thường thì một ngày nhưng có thể kéo dài hơn 2 ngày].
- Địa điểm và ngôn ngữ hòa giải.
- Trong vòng 07 ngày, mỗi bên nộp bảng mô tả vụ việc của mình. Chúng tôi đề xuất rằng bảng mô tả này nên giới hạn khoảng 10 trang A4, cỡ chữ Arial font 11, hoặc 12 nếu chữ Times New Roman. Mục đích của việc giới hạn là hạn chế việc “đào xới” bởi luật sư của các bên.
- Để hòa giải được hiệu quả, địa điểm hòa giải cần có một phòng họp để hòa giải viên và các bên gặp nhau (trường hợp buổi họp có mặt các bên) và ít nhất là phải có 2 phòng giải lao để hòa giải viên có thể gặp riêng từng bên. Singapore có một số địa điểm tuyệt vời cho phiên hòa giải.
- Các bên đồng ý rằng phí hòa giải sẽ được chia sẻ 50/50.
- Mỗi bên có thể được đại diện bởi tư vấn và hoặc đại diện. Chúng tôi đề nghị rằng tư vấn hoặc người đại diện có thể mô tả ngắn gọn vụ việc của khách hàng của họ trong phiên họp. Điều này giới hạn tối đa không quá 10-15 phút.
- Sau đó, các hòa giải viên sẽ xác định cách tốt nhất để xử lý tiến trình, đó là các phiên họp chung hay riêng biệt.
- Thông tin cung cấp cho hòa giải viên trong tiến trình.
- Hòa giải viên không thể được xem là nhân chứng của những gì đã xảy ra tại phiên hòa giải.

MỘT SỐ ĐỀ NGHỊ THÊM có thể xem xét áp dụng (tùy tình huống)

Chúng tôi thấy rằng, thỉnh thoảng, khá hữu ích cho các bên khi hòa giải viên trong phần chuẩn bị của mình gặp riêng với từng bên ngay trước ngày hòa giải chính thức.

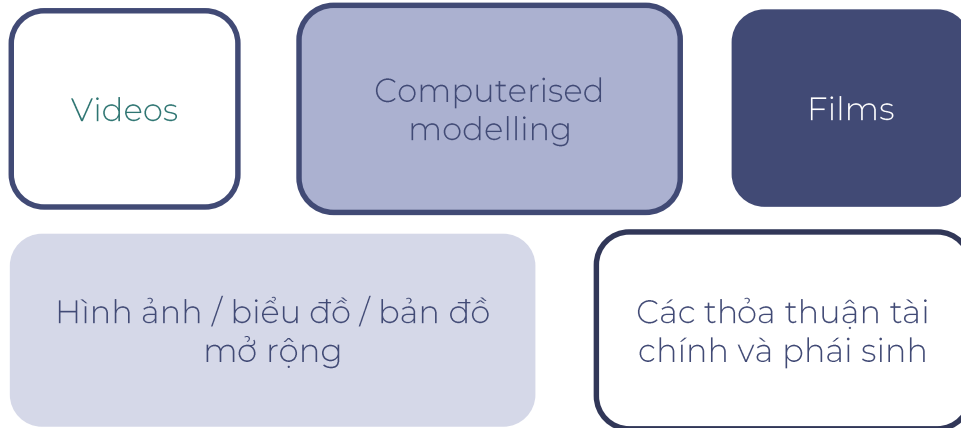
- Cảm xúc đôi khi sẽ lên cao độ. Điều này đem đến cho khách hàng cơ hội để “trút cơn giận” và cảm nhận hòa giải viên hiểu vụ việc của anh ta.
- Anh ta có thể thông báo bên đó cách cư xử tốt nhất và làm như vậy sẽ cho phép và không phá vỡ phiên hòa giải.
- Thông thường, nếu điều này được thông qua, chúng tôi nhận thấy các bên ít căng thẳng hơn và điều tiết được cảm xúc tốt hơn vào ngày mở phiên họp chính thức. Họ đã được lắng nghe.
- Thường thì bên luật sư bên kia sẽ từ chối đề nghị. Luật sư hòa giải cần hiểu vai trò của họ và những áp lực phía trước. Luật sư không thích từ bỏ quyền kiểm soát. Luật sư có kinh nghiệm hòa giải sẽ được đánh giá cao rằng thời gian giữa các bên với hòa giải viên hoặc với bên kia và không có luật sư tham dự là một yếu tố quan trọng trong tiến trình.

Thỏa thuận với phía đối tác và hòa giải viên rằng nếu không đồng ý với việc giải quyết rằng Hòa giải viên có thể được yêu cầu đưa ra *những nhận định không ràng buộc bằng lời nói*.

- Hòa giải viên sẽ xem xét các sự kiện và có cảm nhận về các vấn đề và bằng chứng. Anh ta có thể sẽ có quan điểm đối với quyết định, đưa ra đánh giá sau phiên hòa giải. Nếu các bên có một số điểm chung nhưng vẫn không thống nhất, thì ý kiến không ràng buộc của người hòa giải viên về những vấn đề mà hòa giải viên nghĩ là các bên có thể hỗ trợ hoặc thỏa hiệp có thể giúp các bên đạt được thỏa thuận hoặc hỗ trợ trong việc báo cáo và điều tiết kỳ vọng của người quản lý kỳ vọng của họ.
- Hòa giải viên có thể đưa ra các nhận định bằng lời nói và không được yêu cầu đưa ra lý do chính đáng cho các nhận định mà chỉ có thể giải thích ngắn gọn về những yếu tố mà anh ta cho rằng có thể ảnh hưởng đến các tìm hiểu của anh ta. Hòa giải viên không giống như một người phân xử, không bị giới hạn hoặc các chừng mực luật pháp và hòa giải viên có thể đưa ra các nguyên tắc công bằng và lẽ phải và các cảm nhận mà anh ta cho rằng đúng.
- NBD của hòa giải viên hoàn toàn không ảnh hưởng và không được sử dụng bởi một trong hai bên trong các phiên tòa/trọng tài tiếp theo.

MỘT SỐ ĐỀ NGHỊ THÊM(TT)

Việc sử dụng các phương tiện trực quan:



Sự tham dự của chuyên gia nhân chứng.

- Không giống như tại tòa án hoặc trọng tài cấp cao, các chuyên gia sẽ không được kiểm tra chéo mà chuyên gia chỉ đưa ra các ý kiến trong 10 phút hoặc bất kỳ thời gian nào được đồng ý (nhưng không kéo dài quá 30 phút) ý kiến của chuyên gia về những gì anh ta nghĩ là sẽ trở thành bằng chứng nếu vấn đề ra tòa và tại sao anh ta tin rằng những gì anh ta thấy đối với vụ việc là bằng chứng yếu hoặc không được hỗ trợ
- Không cho phép kiểm tra chéo chuyên gia trong hòa giải.
- Bất kỳ điều gì chuyên gia trình bày tại phiên hòa giải sẽ không ảnh hưởng và không được dẫn chiếu đến các các tiến trình tố tụng tiếp theo.
- Chuyên gia không bị ràng buộc trong tương lai bởi những gì anh ta đã phân tích trong phiên hòa giải và có thể thay đổi, bổ sung hoặc sửa đổi quan điểm của anh ta sau đó.
- Mỗi bên đều có cơ hội như nhau.
- Bằng cách này, các bên sẽ thấy được sự phân tích của từng chuyên gia trong lĩnh vực của họ, hãy xem xét liệu rằng có một “khẩu súng béc khói” mà họ chưa biết đến hay không? Đôi khi nó làm cho Bên yêu cầu đánh giá cao rằng mọi thứ có thể không diễn ra quá dễ dàng như anh ta dự đoán nếu vấn đề được đưa ra tòa.
- Chống lại các nỗ lực kiểm chế khách hàng và mong đợi của bên đối tác vào giai đoạn đầu vì vậy chi phí sẽ không tăng.

GIẢI THÍCH CHO HÒA GIẢI VIÊN VÀ CÁC BÊN TRANH CHẤP

1. Tóm tắt vai về vai trò trung gian:

- Một luật sư giỏi sẽ giúp kết nối các bên. Cách đưa ra các điều kiện và yêu cầu một bên đồng ý thực hiện là một trong những yếu tố giúp thành công.
- Một luật sư sẽ giúp vụ hòa giải nhanh chóng bằng cách nộp các bảng trình bày đúng hoặc trước hạn.
- Đôi khi, Hòa giải viên sẽ thích trao đổi với luật sư hơn là các bên.

2. Trao đổi thông tin:

Thông tin là vô cùng quan trọng,

- Tùy thuộc vào vấn đề mà đối thủ quan tâm là gì, từ đó hướng các trao đổi vào mục tiêu ấy.
 - Thông tin gì mà khách hàng của tôi cần đưa ra để quyết định việc giải quyết tốt?
 - Thông tin nào sẽ thuyết phục đối thủ của tôi đồng ý với các điều khoản mà tôi muốn?

BÀI TRÌNH BÀY Ý KIẾN VÀ HỒ SƠ HÒA GIẢI

Các bên trao đổi các ý kiến của họ:

- Ngắn gọn;
- Rõ ràng không bị ảnh hưởng;
- Phác thảo các sự kiện chính;
- Tổng hợp các lập luận;
- Chi tiết những nỗ lực giải quyết trước kia;
- Xem xét bao gồm: chi tiết chi phí và người tham dự tại phiên hòa giải.

Tài liệu tham khảo:

- Ưu tiên cung cấp một bộ hồ sơ của các tài liệu đã thỏa thuận;
- Những gì được bao gồm sẽ phụ thuộc vào giai đoạn tranh chấp;
- Giới hạn đối với các tài liệu chính;
- Thường hiếm khi các tài liệu tham khảo được đề cập trong hòa giải



BẢO MẬT VÀ ĐẶC QUYỀN

- Việc bảo mật là cần thiết trong tiến trình hòa giải
- **Các điều khoản minh bạch:** Thường bao gồm thỏa thuận hòa giải (ràng buộc các bên và hòa giải viên) đối với:
 - Tiến trình hòa giải;
 - Thông tin cung cấp cho hòa giải viên trong suốt tiến trình;
 - Hòa giải viên không thể được xem/gọi là nhân chứng sau những gì đã xảy ra tại phiên hòa giải;
- **Điều khoản ngụ ý :** Nếu không có điều khoản bảo mật, sẽ hiểu là điều khoản ngụ ý.
- **Vi phạm điều khoản bảo mật:** *Farm Assist No.2 [2009] EWHC 2202 (TCC)*
 - Tòa án có thể bác bỏ điều khoản bảo mật và cho phép thông tin bảo mật phát sinh từ, hoặc tiên quan đến, phiên hòa giải sẽ được tiết lộ trong những trường hợp đặc biệt, khi việc tiết lộ này cần thiết cho việc bảo vệ công lý.
- **Không ảnh hưởng đến đặc quyền**
 - Quy tắc Without Prejudice nói chung sẽ ngăn ngừa việc ra trước tòa như là bằng chứng các tuyên bố được đưa ra trong nỗ lực để giải quyết tranh chấp đang xảy ra, cho dù bằng văn bản hoặc bằng miệng.
 - Đặc quyền này áp dụng cho các cuộc đàm phán được thực hiện thông qua hòa giải – *Reed Executive Plc & Anr v Reed Business Information Ltd & Othrs [2004] EWHC 821 (Admin)*.



CÁC TRAO ĐỔI RIÊNG TƯ

- Đặc quyền đối với các tuyên bố được đưa ra cho hòa giải viên trong các cuộc họp riêng khi hòa giải viên thông báo rõ rằng các thông tin như vậy sẽ không được tiết lộ cho phía bên kia.
- Các bên tham gia hòa giải có thể muốn giữ bí mật cho cả bên tham gia của họ và chi tiết về cuộc đàm phán của họ - và việc bảo mật có thể giúp giải quyết, cho các bên tự do đàm phán trong lĩnh vực hiểu biết mà những gì đã nói ra sẽ không bị các bên tham dự còn lại nghe thấy.
- Hãy sẵn sàng chia sẻ với hòa giải viên lời khuyên của bạn về những đơn thuần liên quan đến luật pháp nhưng đảm bảo với hòa giải viên rằng những lời khuyên pháp lý hướng tới mục đích thương mại. Tôi đã tư vấn cho khách hàng rằng việc khẳng định bảo vệ lợi thế pháp lý của mình không thể là cơ sở cho việc không được dàn xếp sớm vụ việc mặc dù khách hàng đôi khi phải nhượng bộ đôi chút, Tôi mời hòa giải viên nhận xét xem ông ấy/bà ấy có bất đồng ý với ý kiến của tôi? Tôi hài lòng khi nói rằng cho đến nay chưa có hòa giải viên nào phản đối. Tuy nhiên đó cũng có thể là một chiến lược rủi ro cao.



KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHỖ KHÁCH HÀNG

- Đảm bảo khách hàng hiểu lợi ích của hòa giải.
- Kiểm soát các kỳ vọng của họ. Thỏa hiệp sẽ được yêu cầu nếu hòa giải là tích cực.
- Tập trung và trao đổi các đề có thể có một số điểm chung.
- Ngay cả khi nói 10 vấn đề trong tranh chấp và có thể chỉ giải quyết được 5 vấn đề thì cũng nên làm như vậy. Việc c
- Even if have say 10 issues in dispute and can only resolve 5 then do so. Điều này sẽ giúp việc giải quyết cân bằng và dễ đạt được thỏa thuận.
- Giải thích cho khách hàng sự khác biệt giữa các phiên họp riêng tư và họp chung.
- Giải thích rằng đây là địa phận của hòa giải viên và với tư cách luật sư, bạn cần đóng vai trò nhỏ hơn và đôi khi cần tránh can thiệp đến quyết định của khách hàng.
- Hãy thử đưa ra biểu các vấn đề theo cách trung lập để có thể “chiến” với phía bên kia. Hướng dẫn khách hàng sử dụng các động lực phi ngôn ngữ và ngôn ngữ cơ thể trung tính.
- Đảm bảo khách hàng không thực hiện bất kỳ nhượng bộ nào trong phiên họp mà không thảo luận với bạn trước.
- Biết trước vị trí tối thiểu/tối đa của bạn là gì.



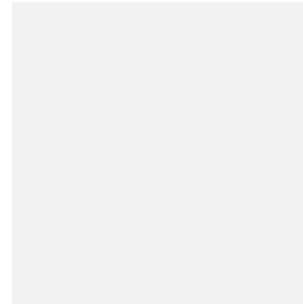
SPEAKERS' PROFILE



SPEAKERS' PROFILE



- **Paul Aston**
- Partner, HFW
- Singapore
- T +65 6411 5338
- E paul.aston@hfw.com
- M +65 9790 5835



- Paul acts for clients in the maritime, offshore and commodity sectors (mainly coal, iron, steel, oil and gas). He specialises in all aspects of shipping, transport and insurance, down, midstream oil and gas transactions, ship building and repair disputes, advising shipyards, and buyers on contracts for the construction of various offshore structures, (rigs/FPSO). He has particular expertise in relation to long and short-term contracts for the supply, transportation, sale and purchase, and storage of petroleum products and LNG. He advises on commercial transactions and shipping projects.
- Paul has worked in our London, Shanghai, Hong Kong and Singapore offices, the latter of which he founded.
- He has substantial experience in acting for parties in international arbitration and mediation in many jurisdictions.

• HFW He has been appointed by the Singapore Mediation Centre as one of their associate mediators, is a Fellow of CIArb and was for four years a board member of

SPEAKERS' PROFILE



Trinh Nguyen

Managing Partner, TNP

Vietnam

T +(84) 909 024497

E trinh.nguyen@tnp-law.com

Suite 4, 8 Nguyen Hue Boulevard Dist 1 Ho Chi Minh City

Trinh Nguyen is qualified to practice law in both Australia and Vietnam. She is one of a few Vietnamese nationals who have gained admission to practise in both common law and civil law jurisdiction. She holds a Master of Laws (advanced) in Commercial Laws from Queensland University (Australia).

Trinh's experience is honed by working at International firms such as Freehills, Phillip Fox (in Vietnam) and HopGood Ganim (in Australia) and Vietnamese leading law firms over the past fourteen years where she has been exposed to a myriad of issues that may arise in the corporate life of a company when it does business in Vietnam.

Additionally, Trinh's diverse background as a journalist/columnist on investment issues for one of the most popular newspaper in Vietnam prior to her legal practice enables her to provide the clients with a more comprehensive view and unique perspective in advising on the intricacy of doing business in Vietnam.

Trinh is one of the first two fellows of CIArb in Vietnam and an Accredited Mediator at VMC and is an adhoc mediation listed at



PART 3: TAILORING YOUR DR CLAUSE TO YOUR CONTRACT AND LIKELY DISPUTES

COME TO SEE US!

