

Văn hóa, thói quen kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam và những ảnh hưởng đến thực tiễn hòa giải thương mại

Nguyễn Minh Hằng – TTK VICMC

Nội dung



Vị trí của hòa giải trong giải quyết tr/ch TM tại VN



Vai trò của HGV và kỳ vọng của các bên tr/ch



Ảnh hưởng của văn hóa, thói quen KD tới quy trình hòa giải



Từ “Nhẹ chữ tín” trong kinh doanh đến sự thiếu vắng sự tin tưởng trong quá trình hòa giải



Kết luận: từ văn hóa kinh doanh đến văn hóa hòa giải

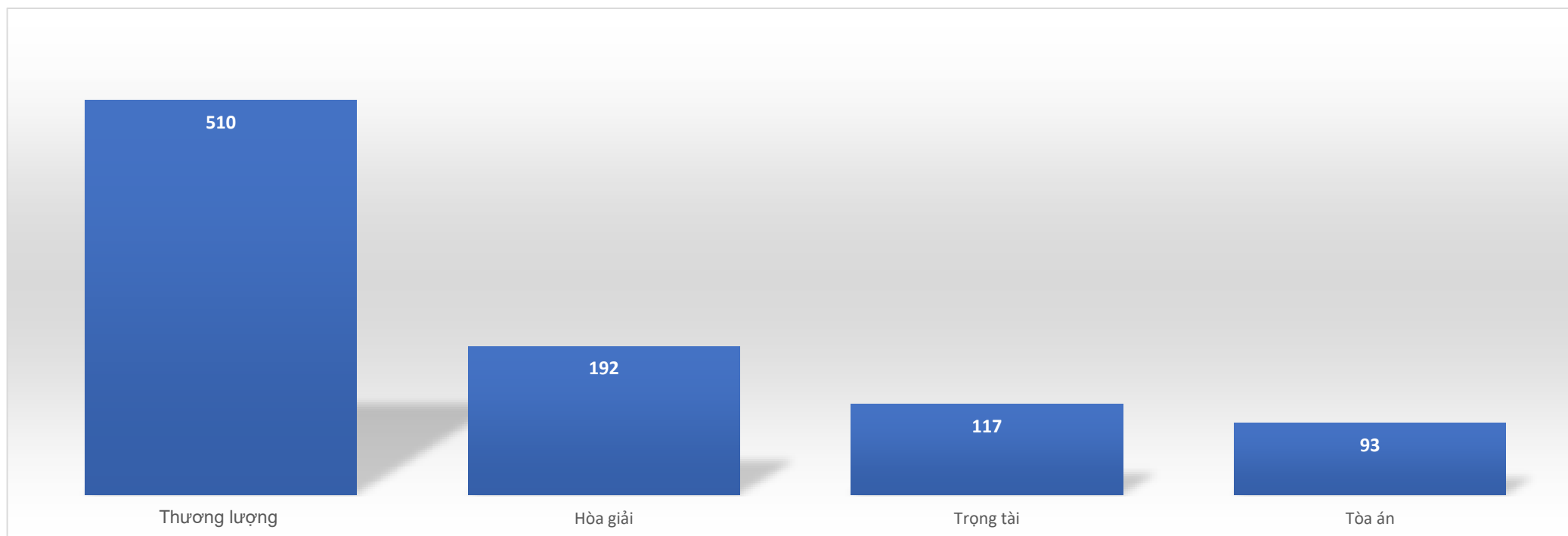
1. Vị trí của hòa giải trong giải quyết tranh chấp thương mại tại Việt Nam

Truyền thống và văn hóa giải quyết tranh chấp tại VN:

- “Việc dân sự cốt ở hai bên”
- “Một bồ cái lý không bằng một tý cái tình”
- “Vô phúc đáo tụng đình”

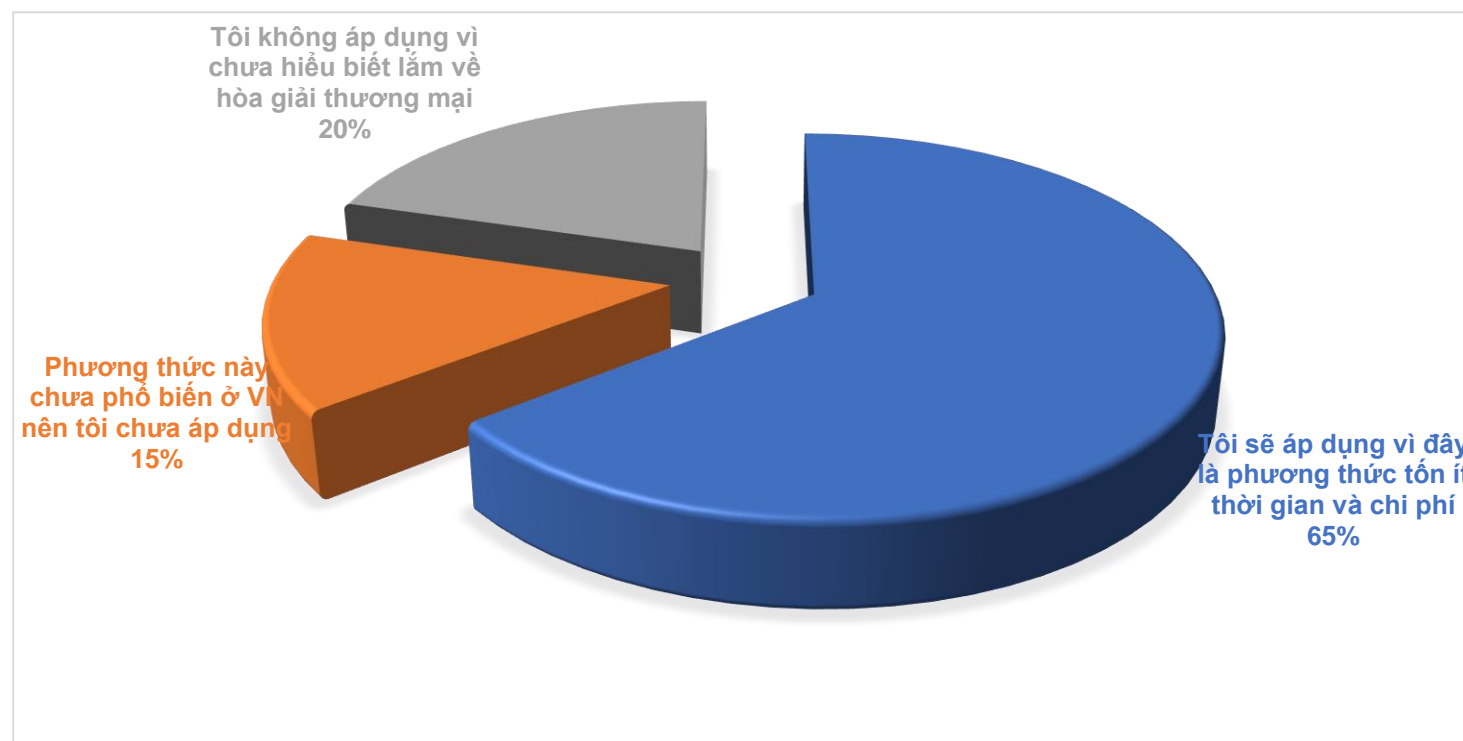
1. Vị trí của hòa giải trong giải quyết tranh chấp thương mại tại Việt Nam

Hòa giải có phải là phương thức giải quyết tranh chấp được doanh nghiệp ưa chuộng?



1. Vị trí của hòa giải trong giải quyết tranh chấp thương mại tại Việt Nam

Doanh nghiệp nhận định thế nào về việc sử dụng hòa giải để giải quyết các tranh chấp thương mại?



1. Vị trí của hòa giải trong giải quyết tranh chấp thương mại tại Việt Nam

Điều khoản giải quyết tranh chấp thường gặp:

“Mọi tranh chấp phát sinh giữa các bên trước hết sẽ được giải quyết bằng thương lượng, hòa giải trên tinh thần thiện chí. Nếu thương lượng, hòa giải không thành thì tranh chấp sẽ được giải quyết tại...”



2. Vai trò của HGV và kỳ vọng của các bên tranh chấp



HGV đóng nhiều vai:

Người phán xử?

Người tư vấn?

(đặc biệt trong TH các bên tranh chấp không có luật sư)

Người tạo giải pháp?

HGV cần đóng “đúng” vai!

3. Ảnh hưởng của văn hóa, thói quen kinh doanh tới quy trình hòa giải

- ✓ Tính kỷ luật yếu, thói quen tùy tiện trong kinh doanh → thiếu sự tôn trọng quy trình hòa giải → khả năng quy trình hòa giải bị kéo dài → cần có sự quản lý quy trình cụ thể, rõ ràng của HGV
- ✓ Tầm nhìn hạn hẹp, thiếu tính sáng tạo → khó mở rộng miếng bánh trước khi chia mà chủ yếu dùng các công cụ về “cây gậy” → khó đi đến các giải pháp sáng tạo → vai trò của HGV trong từng giai đoạn hòa giải



4. Từ “Nhe chữ tín” trong kinh doanh đến sự thiếu vắng sự tin tưởng trong quá trình hòa giải

- ✓ Thiếu tin tưởng vào HGV → giai đoạn tiếp xúc ban đầu giữa HGV với các bên là rất quan trọng để tạo sự tin tưởng
- ✓ Thiếu tin tưởng vào bên kia → HGV là “cầu nối”
- ✓ Thiếu niềm tin về khả năng tự nguyện thi hành của thỏa thuận hòa giải thành



5. Kết luận: từ văn hóa kinh doanh đến văn hóa hòa giải

- Từ “**Việc dân sự cốt ở hai bên**” đến “**Công lý do các bên tranh chấp tự thiết lập**”
- Để hòa giải hiệu quả, HGV cần hiểu và nắm bắt được văn hóa, thói quen kinh doanh
- Sẽ cần thời gian và nỗ lực để tạo ra văn hóa hòa giải chuyên nghiệp tại Việt Nam

Chia sẻ từ khách hàng VICMC

“VICMC đang giúp cho mọi người xích lại gần nhau hơn, làm cho xã hội ngày một tốt đẹp hơn...việc làm của các em vừa giúp tiết kiệm được về thời gian, công sức, tiền bạc..vv không đáng có cho mọi người, vừa giảm tải cho ngành toà án và nhiều ý nghĩa khác mang tính nhân văn mà chị chưa nói hết... cảm xúc và sự trân quý của chị đối với tổ chức hoà giải, làm việc có trách nhiệm khách quan trung thực, không vụ lợi, không làm phức tạp thêm tình hình... và tóm lại cuối cùng là sự hiệu quả! Đó cũng là mong muốn của chị nói riêng và của công chúng nói chung!”

Hòa giải TM: phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả

“Không ai biết được vụ việc sẽ kéo dài bao lâu... Phí luật sư cứ thế vọt lên nhanh đến mức đủ để ngốn hết mọi nguồn lực của khách hàng... Tôi cảm thấy rằng bổn phận của tôi là phải làm bạn với cả hai bên và đưa họ xích lại gần nhau... Cả hai bên đều hài lòng với kết quả, và trong con mắt công chúng vị thế cả hai bên đều nâng lên...”

MAHATMA GANDHI (CA. 1893)- LÃNH ĐẠO TINH THẦN ẤN ĐỘ

"Không khuyến khích kiện tụng. Thuyết phục những người hàng xóm của bạn thỏa hiệp bất cứ khi nào bạn có thể. Chỉ ra cho họ thấy rằng bên thắng cuộc trên danh nghĩa thông thường mới là người thua cuộc trên thực tế - xét về phí, chi phí phải bỏ ra và sự lãng phí thời gian."

ABRAHAM LINCOLN (CA. 1850)- TỔNG THỐNG THỨ 16 CỦA HOA KỲ