

HOÀ GIẢI TRANH CHẤP KINH DOANH, THƯƠNG MẠI – KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ MỘT SỐ GỢI MỞ ĐỐI VỚI VIỆT NAM

Nguyễn Bích Thảo*

Trong điều kiện phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam, các quan hệ kinh doanh, thương mại ngày càng đa dạng, phức tạp và sôi động; ngoài những quan hệ mới xuất hiện (như chứng khoán, bảo hiểm, tài chính - ngân hàng, sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ...) thì các quan hệ kinh doanh truyền thống cũng mang diện mạo, sắc thái mới. Do đó, tranh chấp phát sinh từ các quan hệ này cũng không ngừng gia tăng về số lượng, mở rộng về phạm vi, phong phú về loại hình và phức tạp về tính chất. Theo thống kê của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, hiện cả nước có hơn 300.000 doanh nghiệp, đặc biệt số các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng gia tăng và đóng góp vai trò ngày càng quan trọng vào đời sống kinh tế của đất nước. Bên cạnh đó, số các vụ việc tranh chấp cũng ngày càng nhiều hơn, nhu cầu giải quyết các tranh chấp linh hoạt, nhanh chóng được đặt ra ngày càng cấp thiết hơn¹. Vì vậy, việc nghiên cứu kinh nghiệm quốc tế về giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại và gợi mở khả năng áp dụng ở Việt Nam là một trong những hướng nghiên cứu cần thiết hiện nay.

Trên thế giới, các phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại rất đa dạng, phong phú, về cơ bản có thể chia làm hai nhóm: nhóm thứ nhất là phương thức giải quyết tranh chấp bằng con đường toà án và nhóm thứ hai là các phương thức giải quyết

tranh chấp ngoài toà án (**Alternative Dispute Resolution** - gọi tắt là **ADR**) như thương lượng, hoà giải, trọng tài.

Ở Việt Nam, các phương thức này đều đã được sử dụng, nhưng phạm vi, hiệu quả áp dụng còn ở mức khiêm tốn, nhất là các phương thức ADR. Những năm gần đây, ở nước ta, ADR đã bước đầu có chỗ đứng về phương diện lập pháp cũng như về mặt học thuật và trong thực tiễn. Tuy nhiên, dường như sự chú ý của các nhà lập pháp và giới luật học Việt Nam chủ yếu tập trung cho phương thức trọng tài, mà chưa dành sự quan tâm thích đáng cho thương lượng và hoà giải.² Trong khi đó, giới luật gia trên thế giới rất chú trọng nghiên cứu phương thức hòa giải trong giải quyết tranh chấp nói chung và tranh chấp thương mại nói riêng. Các công trình nghiên cứu chuyên sâu về hòa giải, về pháp luật điều chỉnh hoạt động hòa giải và đặc biệt là các nghiên cứu so sánh được thực hiện ngày càng nhiều trong một số năm gần đây. Về mặt lập pháp, hoà giải cũng ngày càng được quan tâm thể chế hoá trên cả bình diện quốc gia, khu vực và quốc tế, thể hiện ở việc Uỷ ban quốc gia về thống nhất pháp luật tiểu bang của Hoa Kỳ ban hành Đạo luật Hoà giải thống nhất năm 2001, Uỷ ban Luật Thương mại quốc tế của Liên hợp quốc (UNCITRAL) ban hành Luật mẫu về hoà giải thương mại quốc tế năm 2002 và sau đó, một loạt quốc gia châu Âu ban hành đạo luật riêng về hoà giải; gần đây nhất, Liên minh châu Âu đã ban hành Chỉ thị số 2008/52/EC

* Ths. Luật học, Khoa Luật, Đại học quốc gia Hà Nội.

¹ Hội Luật gia Việt Nam, Tờ trình về Dự án Luật Trọng tài Thương mại ngày 30/4/2009, được công bố trên website: <http://duthaoonline.quochoi.vn/du-thao-luat/du-thao-luat-trong-tai>.

² Tuy ở Việt Nam đã có một số công trình nghiên cứu sâu về hoà giải nhưng chủ yếu đề cập đến hoà giải trong tố tụng dân sự, kinh tế hoặc hoà giải ở cơ sở, rất ít công trình nghiên cứu về hoà giải tranh chấp kinh doanh, thương mại ngoài toà án.

về một số khía cạnh của hoà giải các vụ việc dân sự, thương mại vào tháng 4/2008. Việt Nam có lẽ cũng không nên đứng ngoài xu thế chung đó.

1. Quan niệm chung về hoà giải và những ưu điểm của hoà giải trong giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại

Trong thực tiễn, hoà giải có nhiều tên gọi, hình thức và biểu hiện khác nhau, nhưng về cơ bản có những đặc điểm được thừa nhận chung sau đây:

Thứ nhất, hoà giải là một phương thức giải quyết tranh chấp trong đó bên thứ ba làm trung gian giúp các bên thoả thuận với nhau về việc giải quyết tranh chấp. Sự có mặt của bên thứ ba là điểm khác biệt cơ bản giữa hoà giải và thương lượng. Mặc dù kết quả cuối cùng của hai phương thức này đều là các bên tranh chấp đạt được một thoả thuận, nhưng trong thương lượng, các bên tự dàn xếp, tự thoả thuận với nhau mà không cần có sự tác động của một bên trung gian.

Thứ hai, trong hoà giải, bên thứ ba chỉ đóng vai trò giúp đỡ các bên tranh chấp đạt được thoả thuận chứ không ra phán quyết buộc các bên phải thi hành. Đây là đặc điểm phân biệt hoà giải với các phương thức giải quyết tranh chấp khác cũng có mặt bên thứ ba như trọng tài, toà án. Mọi thoả thuận của các bên tranh chấp đạt được thông qua hoà giải phải do chính các bên đó quyết định trên cơ sở hoàn toàn tự nguyện, không có sự áp đặt từ bên ngoài.

Phương thức hoà giải có những ưu điểm nổi bật, đặc biệt là trong giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại:

Một là, hoà giải có thể giúp các bên giải quyết tranh chấp nhanh chóng. So với phương thức toà án thường phải tốn ít nhất từ vài tháng đến vài năm cho một vụ tranh chấp, thì hoà giải chỉ mất vài ngày, thậm chí vài giờ là có thể đi tới một thoả thuận. Đây là điểm có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp, bởi nếu như tranh chấp kéo dài không được giải quyết dứt điểm sẽ làm cho việc sản xuất, kinh doanh bị gián đoạn,

ngung trệ, gây thiệt hại không nhỏ cho các bên tranh chấp.

Hai là, hoà giải giúp các bên tranh chấp tiết kiệm được chi phí một cách đáng kể, vì thời gian giải quyết tranh chấp được rút ngắn và các bên cũng giảm bớt được nhiều khoản chi so với khi sử dụng phương thức toà án như: án phí, chi phí thuê luật sư, chi phí giám định... Mỗi quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh doanh là lợi nhuận, họ không thể chấp nhận một cơ chế giải quyết tranh chấp quá tốn kém, vì vậy hoà giải là một sự lựa chọn hấp dẫn đối với họ.

Ba là, hoà giải có tính bảo mật rất cao. Khi sử dụng phương thức này, các bên có thể không bị bắt buộc phải tiết lộ các thông tin mà họ muốn giữ bí mật. Nếu một bên chấp nhận tiết lộ các thông tin này nhằm mục đích xúc tiến giải quyết tranh chấp, trên cơ sở một thoả thuận từ trước, chúng sẽ không thể được cung cấp cho bất kỳ ai và vào bất kỳ thời điểm nào, kể cả trong giai đoạn tố tụng toà án hay trọng tài sau đó, trừ khi được bên tiết lộ chấp thuận. Tính bảo mật của hoà giải cho phép các bên tranh chấp thoả thuận với nhau tự do và có hiệu quả hơn, đặc biệt là giúp cho các doanh nghiệp giữ được bí mật kinh doanh và bảo toàn uy tín của họ trước công chúng.

Bốn là, hoà giải là phương thức ưu việt khi các bên tranh chấp mong muốn duy trì mối quan hệ và giải quyết vấn đề trong nội bộ. Chính quá trình các bên ngồi lại đàm phán với nhau nhằm đi tới một thoả thuận về việc giải quyết tranh chấp chính là cơ sở để các bên có thể tiếp tục quan hệ kinh doanh với nhau. Trái lại, việc đưa ra toà án rất dễ khiến cho mối quan hệ bị phá vỡ. Nhiều doanh nghiệp thừa nhận rằng sử dụng phương thức hoà giải là một phần nằm trong chiến lược tổng thể của họ về xây dựng và duy trì quan hệ với khách hàng, bạn hàng.

Năm là, hoà giải đảm bảo được tối đa quyền tự định đoạt của các bên tranh chấp. Các bên hoàn toàn kiểm soát được kết quả hoà giải cũng như kiểm soát được trình tự hoà giải, vì chính các bên là người đi đến quyết định về việc giải quyết tranh chấp, chứ

không phải chịu sự phán quyết mang tính áp đặt như phương thức toà án hay trọng tài.

Sáu là, hoà giải giúp các bên có thể giải quyết tận gốc mâu thuẫn, tranh chấp giữa họ về mặt lợi ích, bởi hoà giải là phương thức giải quyết tranh chấp dựa trên cơ sở lợi ích. Nếu như trong phương thức toà án hay trọng tài, kết quả giải quyết tranh chấp được đưa ra trên cơ sở xác định các tình tiết thực tế của vụ việc tranh chấp và trên cơ sở các quyền, nghĩa vụ do pháp luật quy định, thì trong phương thức hoà giải, vấn đề đảm bảo và hài hoà lợi ích giữa các bên mới là cơ sở chủ yếu để xác định kết quả giải quyết tranh chấp. Vì vậy, trong hoà giải không có người thắng, người thua, kết quả hoà giải thường được các bên dễ chấp nhận hơn so với phán quyết của toà án.

2. Thực tiễn pháp luật về hoà giải tranh chấp kinh doanh, thương mại ở một số nước trên thế giới

Hoà giải là phương thức giải quyết tranh chấp, xung đột đã tồn tại từ lâu đời, nhưng hoà giải theo nghĩa hiện đại, tức là có tổ chức, có quy chế và mang tính chuyên nghiệp được các nhà nghiên cứu trên thế giới cho rằng xuất hiện ở Hoa Kỳ vào những năm 1970, sau đó là ở các nước khác thuộc hệ thống pháp luật Anh - Mỹ (hệ thống Common law) như: Australia, Canada, Anh, New Zealand; còn ở châu Âu lục địa (hệ thống Civil law), hoà giải phát triển muộn hơn (vào đầu những năm 1990). Đến nay, hoà giải đã được áp dụng ngày càng rộng rãi trong giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại ở nhiều nước trên thế giới.

Ở Hoa Kỳ, hoà giải đã phát triển hơn 30 năm và phạm vi áp dụng ngày càng được mở rộng, cả ở Toà án, các cơ quan công quyền, ở cộng đồng cũng như trong giới kinh doanh. Vào những năm 1990, nhiều bang ở Hoa Kỳ đã ban hành các đạo luật với những quy định nhằm khuyến khích áp dụng phương thức hoà giải trong giải quyết tranh chấp như bang Arkansas, Ohio, Oklahoma, Massachusetts, v.v. Đặc biệt, năm 2001, Ủy ban quốc gia về thống nhất pháp luật tiểu bang của Hoa Kỳ ban hành Đạo luật Hoà

giải thống nhất (Uniform Mediation Act - UMA) với nỗ lực giảm bớt sự khác biệt trong các quy định về hoà giải giữa các tiểu bang, và Đạo luật này được sửa đổi năm 2003 để phù hợp với Luật mẫu về hoà giải thương mại quốc tế của UNCITRAL (2002). Vấn đề trọng tâm của pháp luật Hoa Kỳ về hoà giải là bảo mật thông tin (confidentiality). So với pháp luật các nước khác, pháp luật Hoa Kỳ có quy định về bảo đảm bí mật thông tin ở mức độ rất cao: hoà giải viên, các bên tranh chấp và cả bên thứ ba có liên quan đến quá trình hoà giải, có đặc quyền (privilege) từ chối tiết lộ và ngăn cấm người khác tiết lộ thông tin đã được cung cấp trong quá trình hoà giải để sử dụng làm chứng cứ trong bất kỳ thủ tục tố tụng nào diễn ra trong hoặc sau quá trình hoà giải (Điều 4 UMA). Mục đích của việc quy định đặc quyền này là nhằm khuyến khích các bên tranh chấp sử dụng phương thức hoà giải một cách tối đa. Dĩ nhiên, UMA cũng quy định rõ những ngoại lệ đối với đặc quyền nói trên.

Australia cũng là một quốc gia thuộc hệ thống Common law có hoạt động hoà giải phát triển mạnh và rộng khắp. Bên cạnh hình thức hoà giải tại cộng đồng được công nhận và thực hiện khá thành công, hoà giải còn được phát triển khá mạnh mẽ với tính chất là một phương thức hoà giải chuyên nghiệp trong giải quyết các tranh chấp kinh tế, thương mại³. Australia có một thiết chế đặc biệt - đó là Hội đồng cố vấn quốc gia về giải quyết tranh chấp ngoài toà án (NADRAC) được thành lập năm 1995, có chức năng tham mưu, tư vấn cho Chính phủ trong hoạch định chính sách về ADR. Chính quyền các bang ở Australia và chính quyền liên bang đều có các biện pháp tích cực mang tính tổ chức và pháp lý nhằm khuyến khích sử dụng

³ National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (2003), *Uniform Mediation Act with prefatory note and comments*, www.law.upenn.edu/bll/archives/ulc/mediat/2003finaldraft.pdf.

⁴ Đặng Hoàng Oanh, Pháp luật và thực tiễn của Australia về hoà giải - một số kiến nghị áp dụng cho Việt Nam, bài viết đăng trên Cổng thông tin điện tử Bộ Tư pháp www.moj.gov.vn ngày 08/9/2008.

phương thức hoà giải như: công nhận về mặt pháp lý vị trí, vai trò của hoà giải trong giải quyết tranh chấp; thiết lập hoặc công nhận bằng pháp luật các thiết chế hoà giải và tiêu chuẩn đối với hoà giải viên; xác định phạm vi, tính chất các loại tranh chấp được hoặc không được giải quyết bằng hoà giải; ghi nhận hoặc quy định các nguyên tắc, thủ tục, quy trình hoà giải. Nhờ đó, Nhà nước Australia đã khẳng định và nâng cao vai trò phòng ngừa và giải quyết tranh chấp của hoà giải, biến hoà giải thành một dịch vụ có tính chuyên nghiệp, có tổ chức.

Ở châu Âu lục địa, hoà giải tranh chấp kinh doanh, thương mại được áp dụng muộn hơn và ban đầu việc áp dụng hoà giải gặp khá nhiều trở ngại về mặt nhận thức cũng như trong thực tiễn. Đến những năm 1990, hoà giải mới bắt đầu có chỗ đứng ở khu vực này, nhờ hoạt động tích cực của các Phòng Thương mại ở châu Âu và các tổ chức hoà giải tư, đặc biệt là Trung tâm giải quyết tranh chấp CEDR ở Anh. Các hội thảo, hội nghị và các chương trình đào tạo hoà giải viên đã được tổ chức ngày một thường xuyên hơn. Ở Đức, năm 1996, Hiệp hội quốc gia về hoà giải trong lĩnh vực kinh doanh và lao động (BMWV) được thành lập; tiếp đó, Hiệp hội hòa giải thương mại và quản lý xung đột (GWMK) được thành lập năm 1998. GWMK là một tổ chức với các thành viên chủ yếu là luật sư của các công ty luật thương mại lớn ở Đức. Ngoài ra, còn có rất nhiều trung tâm hoà giải trong các ngành kinh tế, hoạt động thông qua Phòng Thương mại và các hiệp hội ngành nghề như: ngành may mặc, phát thanh truyền hình, ngành công nghiệp xe hơi...⁵. Gần đây, một số nước châu Âu đã xây dựng đạo luật riêng về hoà giải như: Áo (2003), Bun-ga-ri (2004), Bỉ (2005), Cộng hoà Séc-bi (2005), Ru-ma-ni (2006) với phạm vi điều chỉnh khác nhau. Ví dụ: Luật Hoà giải của

Bỉ (được đưa vào Phần thứ 7 Bộ luật về Tư pháp của Bỉ) điều chỉnh hai hình thức: hoà giải tự nguyện và hoà giải tại toà án, trong đó hoà giải tự nguyện là hoà giải không gắn với một quy trình tố tụng của toà án⁶; còn Luật Hoà giải của Bun-ga-ri điều chỉnh hoạt động hoà giải ngoài toà án đối với tất cả các tranh chấp dân sự, thương mại, lao động, hôn nhân gia đình, các tranh chấp hành chính liên quan đến quyền lợi người tiêu dùng và các tranh chấp khác giữa cá nhân và/hoặc pháp nhân⁷. Trong thời gian tới, sẽ có thêm nhiều nước châu Âu ban hành các đạo luật về hoà giải sau khi Chỉ thị về một số khía cạnh của hoà giải các vụ việc dân sự, thương mại của Liên minh châu Âu ra đời tháng 4/2008, vì Chỉ thị đã ấn định trong thời hạn 36 tháng, các quốc gia thành viên EU phải chuyển hoá các quy định của Chỉ thị vào pháp luật quốc gia⁸.

Như vậy, hiện nay trên thế giới, hoà giải đã được áp dụng rất phổ biến trong giải quyết tranh chấp nói chung và tranh chấp kinh doanh, thương mại nói riêng, và đã từng bước được luật hoá trong cả pháp luật quốc gia và pháp luật quốc tế. Các nước cũng rất quan tâm đến việc xây dựng bộ quy tắc ứng xử của hoà giải viên, thiết lập tiêu chuẩn đối với hoà giải viên và chú trọng đào tạo hoà giải viên mang tính chuyên nghiệp.

3. Một số gợi mở đối với Việt Nam về điều chỉnh pháp luật đối với hoà giải trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại

Nghị quyết số 49-NQ/TW của Bộ Chính trị ngày 02/6/2005 về Chiến lược cải cách tư pháp đến năm 2020 đã khẳng định: "Khuyến khích việc giải quyết một số tranh chấp thông qua thương lượng, hoà giải, trọng tài; Toà án hỗ trợ bằng quyết định công nhận việc giải quyết đó". Đây là chủ trương rất

⁶ Xem trên website: <http://mediationworld.net/belgium>.

⁷ *The Bulgarian Mediation Act 2004*, xem trên website: <http://mediationworld.net/bulgaria>

⁸ European Parliament and European Union Council (2008), *Directive 2008/52/EC on certain aspects of mediation in civil and commercial matters*.

⁵ ALEXANDER, N. (2001), "What's law got to do with it? Mapping Modern Mediation movements" 13(2) *Bond Law Review*, Special Issue: Dispute Resolution 2001 325.

quan trọng làm cơ sở cho việc xây dựng các quy định pháp luật về các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài toà án như hoà giải, trọng tài.

Pháp luật hiện hành đã có một số quy định liên quan đến hoà giải tranh chấp kinh doanh, thương mại, chẳng hạn: Luật Thương mại năm 2005 quy định rõ một trong các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại là "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" (khoản 2 Điều 317), nhưng hình thức này chưa được quy định một cách cụ thể. Việt Nam có một hệ thống các tổ hoà giải ở cơ sở được điều chỉnh bởi Pháp lệnh về Tổ chức và hoạt động hoà giải ở cơ sở năm 1998, nhưng phạm vi tiến hành hoà giải của các tổ hoà giải này không bao gồm các tranh chấp kinh doanh, thương mại. Theo Pháp lệnh Trọng tài thương mại năm 2003 và Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2004, hoà giải tranh chấp kinh doanh, thương mại cũng được tiến hành trong tố tụng trọng tài (với tư cách là thủ tục không bắt buộc) và trong tố tụng dân sự (là thủ tục bắt buộc trước khi xét xử sơ thẩm), nhưng không phải là một phương thức giải quyết tranh chấp độc lập.

Trong khi đó, nhu cầu sử dụng phương thức hoà giải trong giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại ở Việt Nam ngày càng tăng lên. Năm bắt được nhu cầu đó, tháng 9/2007, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã ban hành Quy tắc hoà giải của riêng Trung tâm này (có hiệu lực từ ngày 10/9/2007)⁹. Quy tắc được áp dụng cho việc hoà giải tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan tới quan hệ pháp lý trong hoạt động thương mại, khi các bên quyết định tiến hành hoà giải tranh chấp của mình thông qua VIAC. Nội dung bản Quy tắc này có nhiều điểm tích cực, phù hợp với thông lệ các nước về hoà giải tranh chấp kinh doanh, thương mại, trong đó đáng chú ý

là các điều khoản về trình tự hoà giải, về lựa chọn hoà giải viên, về quyền của hoà giải viên, về bảo mật thông tin và bí mật.

Hiện tại, dự thảo Luật Trọng tài Thương mại đã có một số điều khoản quy định về mối quan hệ giữa hoà giải và trọng tài¹⁰. Ví dụ, Điều 7 dự thảo ngày 30/4/2009 quy định: các bên có thể giải quyết tranh chấp thông qua thương lượng, hoà giải hoặc bằng các phương thức khác trước khi đưa ra giải quyết bằng trọng tài; trong trường hợp hoà giải không thành, hoà giải viên không được làm trọng tài viên, hoặc làm người đại diện, người làm chứng, luật sư của bất cứ bên nào trong vụ kiện tại trọng tài hoặc toà án mà nội dung vụ kiện đó là đối tượng của quá trình hoà giải mà mình đã tham gia, trừ trường hợp tất cả các bên chấp thuận bằng văn bản; mọi thông tin trao đổi trong quá trình hoà giải sẽ không được coi là chứng cứ tại trọng tài (trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác). Điều 26 dự thảo còn quy định trung tâm trọng tài được thực hiện hoạt động hoà giải và các hình thức trợ giúp pháp lý khác theo quy định của pháp luật.

Việc ban hành Quy tắc hoà giải của VIAC và việc xây dựng một số điều khoản về hoà giải trong dự thảo Luật Trọng tài Thương mại thể hiện rằng hoà giải bắt đầu có xu hướng phát triển thành một phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại độc lập ở Việt Nam. Đã có ý kiến cho rằng cần nghiên cứu đề xuất việc công nhận về mặt pháp lý chế định hoà giải thương mại (hoà giải trong kinh doanh) theo một trong hai hướng: xây dựng chế định hoà giải thương mại trong một đạo luật chung về hoà giải, hoặc xây dựng một văn bản pháp luật riêng về hoà giải trong thương mại¹¹.

(Xem tiếp trang 55)

¹⁰ Hội Luật gia Việt Nam, Dự thảo Luật Trọng tài Thương mại ngày 30/4/2009 trình Quốc hội khoá XII, được công bố trên website: <http://duthaoonline.quochoi.vn/du-thao-luat/du-thao-luat-trong-tai>.

¹¹ Đặng Hoàng Oanh, Pháp luật và thực tiễn của Australia về hoà giải - một số kiến nghị áp dụng cho Việt Nam, bài viết công bố trên Cổng thông tin điện tử Bộ Tư pháp www.moj.gov.vn ngày 08/9/2008.

⁹ Toàn văn Quy tắc xem trên website www.viac.org.vn.

vụ án "Brown kiện Hội đồng Giáo dục" đã mở ra kỷ nguyên chấm dứt sự phân biệt chủng tộc trong hệ thống trường học và tệt phân biệt chủng tộc nói chung ở nước Mỹ. Chánh án tòa án tối cao Hoa Kỳ John Marshall từng nói "trách nhiệm và bổn phận chính của cơ quan tư pháp là giải thích luật".

Để phát huy được vai trò, ý nghĩa quan trọng của của giám đốc thẩm trong tố tụng dân sự như trên thì cần có các biện pháp thích hợp, trong đó cần tập trung xây dựng, phát triển hệ thống án lệ, sử dụng có hiệu quả kết quả của giám đốc thẩm dân sự để

ban hành các văn bản hướng dẫn xét xử, tổ chức công bố nhanh chóng, rộng rãi các quyết định giám đốc thẩm, sử dụng kết quả giám đốc thẩm để đánh giá chất lượng thẩm phán, cán bộ ngành tòa án. Như vậy, việc nhận thức đúng vai trò, ý nghĩa của giám đốc thẩm trong tố tụng dân sự và từ đó có những biện pháp hữu hiệu nhằm phát huy ý nghĩa, vai trò của nó sẽ góp phần quan trọng nâng cao chất lượng xét xử, củng cố hệ thống pháp luật, góp phần tích cực vào xây dựng Nhà nước pháp quyền Việt Nam xã hội chủ nghĩa.

(Tiếp theo trang 40 - Hòa giải tranh chấp...)

Hiện nay, dự thảo Luật Hoà giải đang được xây dựng do Bộ Tư pháp chủ trì soạn thảo, và phạm vi điều chỉnh của Luật này là một trong những vấn đề có các ý kiến khác nhau. Theo chúng tôi, có lẽ phạm vi điều chỉnh của Luật Hoà giải không nên chỉ giới hạn ở tổ chức và hoạt động hoà giải ở cơ sở, mà Luật này nên là một đạo luật chung về hoà giải, trong đó bao gồm cả hoà giải trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại, để tạo cơ sở pháp lý thống nhất, đồng bộ điều chỉnh tổ chức và hoạt động hoà giải, thúc đẩy sự phát triển của hoà giải và tận dụng ưu thế của hoà giải không chỉ trong phạm vi giải quyết mâu thuẫn, xích mích nhỏ ở cộng đồng dân cư. Xây dựng đạo luật chung về hoà giải cũng phù hợp với nhu cầu thực tiễn về hoà giải ở nước ta hiện nay và phù hợp với xu hướng chung của pháp luật nhiều nước trên thế giới. Mặt khác, dự thảo Luật Trọng tài Thương mại hiện cũng đang được xây dựng theo hướng mở rộng phạm vi thẩm

quyền của trọng tài, không chỉ giới hạn đối với tranh chấp thương mại.

Khi xây dựng Luật Hoà giải, một số vấn đề sau đây cần được các nhà làm luật lưu tâm như: phạm vi hoà giải, trình tự hoà giải, hiệu lực của thoả thuận đạt được thông qua hoà giải, tiêu chuẩn của hoà giải viên, vấn đề bảo mật thông tin, quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của hoà giải viên, mối quan hệ giữa hoà giải với tố tụng trọng tài và tố tụng tại toà án, v.v.

Để hoà giải thực sự phát huy vai trò của nó trong giải quyết tranh chấp kinh doanh, thương mại, về lâu dài, hoà giải cần được ghi nhận như một hoạt động chuyên nghiệp, mang tính chất dịch vụ của các hoà giải viên được đào tạo bài bản, đáp ứng được các tiêu chuẩn do pháp luật quy định, được cơ quan nhà nước có thẩm quyền công nhận, tương tự như hoạt động luật sư, hoạt động trọng tài (tức là hoà giải cần được coi là một "nghề").