

THƯƠNG LƯỢNG VÀ HOÀ GIẢI - CÁC PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP NGOÀI TỔ TỤNG TƯ PHÁP

*Nguyễn Trung Tín**

Ngoài phương thức giải quyết tranh chấp bằng con đường toà án (phương thức này thường được gọi là phương thức trong tố tụng tư pháp), còn có các phương thức giải quyết tranh chấp khác: thương lượng, hoà giải và trọng tài (các phương thức này thường được gọi chung là các phương thức ngoài tố tụng tư pháp).

Đặc điểm chung của các phương thức ngoài tố tụng tư pháp này là ý kiến của các bên có vai trò quan trọng trong việc giải quyết tranh chấp giữa họ với nhau. Tuy nhiên, mỗi một cách thức cũng có điểm đặc thù của nó. Những điểm đặc thù này xuất phát từ việc tính quyết định của các bên có chiều hướng giảm dần và tính quyết định của bên thứ ba – nhà hoà giải hoặc trọng tài – có chiều hướng tăng dần. Các phương thức trên được áp dụng rộng rãi ở các quốc gia có nền kinh tế thị trường phát triển. Tuy nhiên, ở nước ta các phương thức này còn chưa thực sự được làm sáng tỏ về mặt lý luận và kiểm nghiệm đầy đủ trong thực tiễn. Chính vì vậy, việc nghiên cứu các phương thức này áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp dân sự theo nghĩa rộng nói chung và tranh chấp thương mại nói riêng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng ở nước ta hiện nay. Trong các công trình công bố gần đây trong lĩnh vực khoa học pháp lý của nước ta, có nhiều công trình nghiên cứu về phương thức trọng tài¹. Bài viết này tập trung vào tìm

hiểu hai phương thức: thương lượng và hoà giải.

1. Thương lượng

Thương lượng là phương thức mà theo đó các bên đàm phán với nhau để giải quyết một hoặc nhiều tranh chấp phát sinh giữa các bên.

Trong quá trình thương lượng các bên có thể giải trình về sự bất đồng ý kiến của mình về các nguyên nhân dẫn tới tranh chấp và cách thức khắc phục hậu quả tranh chấp đã phát sinh (ví dụ, hợp đồng không được thực hiện đúng thời hạn, đúng quy định về giá cả, chất lượng, số lượng, phương thức giao hàng...). Qua quá trình thương lượng các bên có thể thấu hiểu quan điểm của nhau hơn và có thể thoả thuận giải quyết được tranh chấp (ví dụ, bên vi phạm hợp đồng thừa nhận hành vi vi phạm hợp đồng của mình và chấp nhận yêu cầu đền bù thiệt hại cho bên bị vi phạm).

Kết quả này có thể được ghi nhận bằng văn bản với tính chất như một thoả thuận hợp pháp về việc giải quyết tranh chấp đã phát sinh.

Cũng có thể xuất hiện tình huống mà theo đó thương lượng giữa các bên không đạt kết quả như mong đợi, thậm chí mâu thuẫn giữa các bên càng trầm trọng hơn.

Tình huống này thường bao gồm các bối cảnh: trường hợp thứ nhất, các bên không thoả thuận được về việc giải quyết dứt điểm tranh chấp nhưng thoả thuận được với nhau về việc đưa tranh chấp ra trọng tài (đạt được thoả thuận trọng tài – giả dụ trong trường hợp chưa có thoả thuận trọng tài); trường hợp thứ hai, các bên không thoả thuận được về

* TS Luật học, Phó Tổng biên tập Tạp chí Nhà nước và Pháp luật

¹ Xem: Nguyễn Trung Tín, Sách chuyên khảo “Công nhận và thi hành quyết định của trọng tài thương mại tại Việt Nam”, Nhà Xuất bản Tư pháp, Hà Nội – 2006; Trần Hữu Huỳnh (2001), “Các hình thức tổ chức trọng tài với việc soạn thảo Pháp lệnh Trọng tài”, Nhà nước và Pháp luật, số 2; Hoàng Thế Liên, Phạm Hữu Nghị, Trần Hữu Huỳnh (1993), Hợp đồng kinh tế và vấn đề giải quyết tranh chấp kinh tế ở nước ta hiện nay, Nxb. TP. Hồ Chí Minh, Dương Thanh Mai (1997), “Về mối quan hệ giữa

toà án và trọng tài trong việc đảm bảo hiệu quả giải quyết tranh chấp kinh tế bằng trọng tài”, Nhà nước và Pháp luật, số 12 ...

việc giải quyết tranh chấp và cũng không ký được thoả thuận trọng tài nhưng tình huống tranh chấp đã giảm bớt – yêu cầu của hai bên đã ít mâu thuẫn nhau (ví dụ, mức yêu cầu đòi hỏi bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng đã thấp xuống); trường hợp thứ ba, gần như trường hợp thứ hai, chỉ khác là tình huống tranh chấp không giảm mà ngược lại đã trầm trọng hơn – yêu cầu của hai bên đã trở nên mâu thuẫn nhiều hơn (ví dụ, mức yêu cầu đòi hỏi bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng đã cao hơn trước).

Nguyên nhân dẫn đến các bối cảnh khác nhau trên phụ thuộc vào các yếu tố như: loại tranh chấp, bối cảnh dẫn đến tranh chấp, bầu không khí quan hệ giữa các bên trước và trong quá trình giải quyết tranh chấp, sự nhận thức của các bên về tương lai quan hệ giữa các bên, nhận thức của các bên về hậu quả của việc thương lượng không thành (ví dụ, các bên sẽ tính tới hậu quả, kết quả giải quyết bằng con đường trọng tài hoặc toà án).

Trường hợp thứ nhất thường phát sinh khi các bên không thoả thuận dứt điểm tranh chấp do mỗi bên cho rằng lợi ích chính đáng của mình đã không được bên kia đáp ứng và nếu đưa ra trọng tài giải quyết thì lợi ích sẽ đạt được là rất nhiều. Bối cảnh này thường xuất hiện khi các bên đã không hiểu biết giống nhau về kết quả giải quyết bằng con đường trọng tài mà các bên thoả thuận lựa chọn (ví dụ, các bên đã hiểu sai về luật mà trọng tài áp dụng để giải quyết thực chất vụ tranh chấp...).

Trường hợp thứ hai thường phát sinh khi các bên không thoả thuận dứt điểm về giải quyết tranh chấp mà cũng không thoả thuận được về trọng tài. Trường hợp này thường phát sinh khi các bên không tin tưởng vào trọng tài so với toà án hoặc là chưa hiểu rõ đầy đủ về trọng tài và có nhận thức khác nhau về hậu quả, kết quả giải quyết bằng con đường toà án. Tuy nhiên, trong quá trình đàm phán các bên hiểu nhau nhiều hơn, nhất là bên bị vi phạm đã nhận thức được các yếu tố khách quan dẫn tới sự vi phạm, có phần thông cảm với bên gây thiệt hại, hoặc muốn

đưa ra yêu cầu thấp hơn với hy vọng giải quyết được tranh chấp.

Trường hợp thứ ba thường phát sinh giống như trường hợp thứ hai, song khác là ở chỗ do cách xử sự của các bên trong đàm phán mà mâu thuẫn giữa các bên trầm trọng hơn và bên bị vi phạm càng hiểu rõ mức độ trầm trọng của thiệt hại tới lợi ích chính đáng của mình.

Như vậy sự thành công của con đường thương lượng phụ thuộc rất nhiều vào thái độ hợp tác xây dựng giữa hai bên, phụ thuộc vào sự hiểu biết của các bên về phương thức giải quyết tranh chấp khác nhau như trọng tài và toà án. Bởi vậy, các quy định rõ ràng, phù hợp và minh bạch về các cách thức giải quyết tranh chấp của pháp luật nói chung và các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tố tụng tư pháp nói riêng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

Ưu điểm cơ bản của thương lượng so với hoà giải và trọng tài thể hiện ở chỗ ít phiền hà và tốn kém.

Một trong các nhược điểm của phương thức này là ở chỗ, kể cả trong trường hợp các bên có thoả thuận được về việc giải quyết tranh chấp thì kết quả ấy có nguy cơ bị một hoặc cả hai bên xem xét lại và có thể lại tiếp tục khởi kiện ra trọng tài (trong trường hợp đã có thoả thuận trọng tài) hoặc kiện ra toà án. Trường hợp như vậy ít khi xảy ra, song không phải là không có. Vậy thì có cách gì để khắc phục nhược điểm này? Theo chúng tôi, pháp luật cần quy định thừa nhận dạng kết quả của thương lượng trong trường hợp kết quả đó thể hiện đầy đủ như một bản hợp đồng cả về hình thức, nội dung và tư cách pháp lý của các bên ký kết. Bởi sự vi phạm đó cần bị coi như là một bản bội ước. Điều này không những làm giảm ý nghĩa của thương lượng (tốn kém thời gian và công sức của các bên) mà còn tổn thương tới các giá trị truyền thống (gây tổn thương tới quan hệ của các bên trong tương lai).

Tuy nhiên, đây chưa phải là nhược điểm chủ yếu của phương thức này. Trên thực tế nhược điểm chính của nó là ở chỗ các bên

thường không thoả thuận được gì cả. Khi đã có tranh chấp thì quan điểm các bên thường rất khác nhau. Do vậy, giải quyết tranh chấp theo phương thức này chỉ đạt kết quả khi các bên đều có mong muốn bảo đảm lợi ích chính đáng của nhau và các bên thấy được những hậu quả bất lợi mà hai bên đều gánh chịu khi giải quyết theo phương thức đó không thành. Chính vì vậy, có thể nói, sự thành công của phương thức thương lượng phụ thuộc vào ý thức xây dựng, sự hiểu biết pháp luật và bản chất vụ tranh chấp của các bên.

2. Hoà giải

Hoà giải là một trong các phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tố tụng tư pháp. Đây là phương thức ngoài tố tụng tư pháp là vì phương thức này được thực hiện ngoài hoạt động của các cơ quan xét xử do chính nhà nước lập ra (các toà án).

Trên thực tế phương thức hoà giải có những dạng khác nhau. Có ba dạng hoà giải thường được áp dụng ở các quốc gia: dạng thứ nhất có tính chất cơ bản – dạng được xác định trong Bản Quy chế hoà giải của UNCITRAL 1980, hai dạng khác mang tính không cơ bản (trong khoa học gọi là mini trial và med – arb).

Về dạng hoà giải được quy định trong Bản Quy chế hoà giải của UNCITRAL 1980. Bản Quy chế này xác định: người hoà giải, vai trò của người hoà giải và quá trình tiến hành hoà giải. Hoà giải này được áp dụng để giải quyết các tranh chấp về hợp đồng hoặc các quan hệ pháp lý khác mà trong đó các bên thể hiện nguyện vọng giải quyết các tranh chấp bằng các biện pháp ngoài tố tụng tư pháp. Trong đó các bên cần thoả thuận về việc chọn Quy chế hoà giải của UNCITRAL với một số ngoại lệ xác định. Tuy vậy, nếu như các quy định của Bản Quy chế này mâu thuẫn với các quy phạm mang tính mệnh lệnh thì khi đó áp dụng các quy phạm ấy.

Trong Bản Quy chế không sử dụng thuật ngữ “đơn kiện” mà chỉ dùng thuật ngữ “yêu cầu đối với Quy chế thoả thuận” (thoả thuận này phải được lập bằng văn bản).

Từ thời điểm thể hiện sự đồng ý của một bên về hoà giải, có thể không cân bằng văn bản, hai bên sẽ tiến hành chọn người hoà giải: Quy chế hoà giải quy định các bên có thể chọn một người hoà giải hoặc hai người hoà giải (được hai bên bầu chọn từng người một), mỗi bên chọn một, hai người hoà giải được các bên chọn được chọn người thứ ba, trong đó người thứ ba không có quyền đặc biệt như cách người được chọn làm chủ tịch uỷ ban trọng tài.

Những người hoà giải được các bên lựa chọn không phải là những người đại diện quyền lợi cho các bên. Để đảm bảo tiêu chí này, các bên có thể bầu chọn các đại diện phù hợp tham gia vào quy chế hoà giải. Những người hoà giải phải độc lập, không bị lệ thuộc bất kỳ ai ngoài nguyên tắc khách quan và công bằng, bởi vì nhiệm vụ của họ là đạt được sự hoà giải giữa các bên. Những đề xuất của người hoà giải là kết quả của quá trình trao đổi ý kiến với các bên và từng bên và có thể được đưa ra ở bất kỳ giai đoạn nào của quá trình hoà giải.

Các bên tranh chấp, theo Bản Quy chế, phải có trách nhiệm hợp tác thân thiện với nhà hoà giải. Đó là việc cung cấp cho nhà hoà giải những thông tin cần thiết, sự tiếp cận hồ sơ, tài liệu. Mặc dù vậy, các bên có quyền đưa ra những đề xuất cho nhà hoà giải về việc điều chỉnh tranh chấp.

Từ thời điểm làm sáng tỏ sự việc, nhà hoà giải xác định các điều kiện điều chỉnh có thể – các điều kiện đó vượt ra ngoài khuôn khổ của khả năng giải quyết tranh chấp. Trong trường hợp nếu như tranh chấp liên quan tới sự đánh giá khác nhau về nội dung hợp đồng và phương thức thực hiện nó thì việc giải quyết vấn đề có thể mang tính pháp lý hai mặt. Vấn đề này do các bên trực tiếp giải quyết (các bên là người trực tiếp tham gia hợp đồng). Trong trường hợp thứ nhất sẽ đề xuất phương án giải quyết tranh chấp thông qua việc đổi hợp đồng một cách xác định. Việc thông qua hoặc không thông qua đề xuất đó phụ thuộc vào ý nguyện của các bên. Trong trường hợp thứ hai, các bên đạt

được thoả thuận về việc điều chỉnh tranh chấp thực chất vụ việc và chính họ thay đổi nội dung hợp đồng bằng cách ký thoả thuận bổ sung, ở mức độ đầy đủ nhất thể hiện đề nghị của nhà hoà giải. Khi đó thoả thuận hoà giải mang tính chất bắt buộc đối với các bên. Trong trường hợp này có sự bắt buộc không phải xuất phát từ hiệu quả thoả thuận trên mà xuất phát từ hiệu lực của hợp đồng mới mà các bên đã ký kết. Từ thời điểm ký kết của thoả thuận bổ sung đối với hợp đồng, sự không tuân thủ từ bất cứ bên nào những chỉ dẫn của nhà hoà giải bị coi như là sự vi phạm thoả thuận và vấn đề đó có thể được toà án tính tới khi giải quyết tranh chấp ấy (nếu sau này các bên lại đưa tranh chấp ra toà án).

Bản Quy chế hoà giải có một số quy định xác định: chi phí cho quá trình hoà giải giữa các bên, đưa ra cách thức phân bổ chi phí, xác định nguyên tắc phân bổ; sự nghiêm cấm đưa vụ việc ra toà án hoặc trọng tài trong quá trình tiến hành hoà giải; sự nghiêm cấm nhà hoà giải trở thành trọng tài, quan toà, luật sư của bất kỳ bên nào, hay người làm chứng trong quá trình giải quyết bằng trọng tài và toà án đối với tranh chấp đã giải quyết bằng quy chế hoà giải trên.

Về các dạng hoà giải không cơ bản, như đã nêu trên có hai loại là: Mini-Trial và med-arle.

Mini-Trial được áp dụng trong thực tiễn hoạt động của các luật gia Mỹ. Dạng hoà giải này được thực hiện theo phương thức sau đây: trong trường hợp xuất hiện tranh chấp giữa các bên về giải thích nội dung hợp đồng, tiến hành cuộc gặp gỡ giữa các luật sư của các bên, các chuyên gia mà họ lựa chọn với sự có mặt của các cố vấn của các giám đốc để đạt được thoả thuận làm thoả mãn cả hai bên. Các luật sư này không thể đưa ra bất kỳ ý kiến gì nhân danh các thân chủ của mình, mà đơn giản chỉ yêu cầu sự giải quyết quan điểm từ góc độ pháp lý của phía bên kia, đưa ra đề xuất về một số nhượng bộ, song không được đụng chạm tới lợi ích của bên mà họ đại diện.

Sự gặp mặt của các bên luật sư như vậy là phương thức được thoả thuận mới liên quan tới hợp đồng. Thông thường các cuộc gặp như vậy mang tính chất hoàn toàn thực tế. Kết quả của các cuộc gặp thường được thể hiện là văn bản thoả thuận hoặc là bản mới của hợp đồng, trong đó thể hiện thoả thuận mà các bên đã đạt được trong quá trình đàm phán. Các quan điểm của các luật sư, các chuyên gia trên về bất kỳ vấn đề gì có thể bị các bên bác bỏ, kể cả thoả thuận về nội dung mới của hợp đồng.

Quan điểm mini-trial đồng thời xuất hiện ở các quốc gia theo hệ thống Luật châu Âu Lục địa. Điều này được thể hiện trong các quy định tổ tụng được Phòng Thương mại Zurich thông qua với tên gọi là "The Zurich mini trial Procedure". Các quy định này được thông qua vào ngày 5/10/1985 có nội dung nói về dạng hoà giải như ở Mỹ đã nêu trên, trong đó đại diện là người độc lập, thông thường là luật sư, những người còn lại là các chuyên gia do mỗi bên chọn một.

Dạng hoà giải không cơ bản thứ hai là dạng mà người ta gọi là med-arle. Đây là dạng hoà giải kết hợp hai phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tổ tụng: hoà giải truyền thống và trọng tài. Dạng hoà giải được tiến hành trong bối cảnh các bên tranh chấp không chấp nhận đề nghị tranh chấp như nhà hoà giải đề xuất. Điểm đặc biệt của dạng hoà giải này thể hiện ở chỗ trọng tài sẽ tự động thông qua quyết định thay thế cho phương thức hoà giải không thành.

Đặc điểm thứ hai thể hiện ở chỗ, vai trò của trọng tài được thể hiện bởi chính nhà hoà giải.

Qua các dạng hoà giải như trên, có thể rút ra một số đặc điểm của phương thức hòa giải.

Khác với con đường toà án, hoà giải có một số đặc điểm sau:

Thứ nhất, hoà giải có tính chất tự nguyện của các bên. Tính tự nguyện này thể hiện từ khi lựa chọn phương thức tới việc tiến hành phương thức và cuối cùng, thừa nhận kết quả của nó.

Thứ hai, hoà giải mang tính chất ôn hoà. Tính chất này thể hiện ở chỗ trong quá trình hoà giải các bên không coi nhau như là các bên tranh chấp quyền lợi với mình mà coi nhau là những người có cùng chí hướng để tìm ra sự thật nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của cả hai bên.

Thứ ba, quyết định của người hoà giải không có ý nghĩa bắt buộc với các bên mà nó chỉ có ý nghĩa khi các bên chấp thuận một cách tự nguyện. Do vậy để đưa ra quyết định, người hoà giải cần phải trao đổi quan điểm với các bên một cách thấu đáo và chỉ đưa ra quyết định khi chắc chắn rằng nó sẽ được các bên chấp thuận (ít ra là điều đó được thể hiện ra qua các cuộc trao đổi quan điểm giữa nhà hoà giải với các bên và từng bên).

Khác với con đường trọng tài, hoà giải có một số đặc điểm sau:

Điểm khác biệt chủ yếu của hoà giải so với trọng tài (một phương thức cũng nằm ngoài tố tụng tư pháp) là ở chỗ thoả thuận hoà giải và quyết định của nhà hoà giải không có ý nghĩa bắt buộc với các bên. Như đã nêu trên, ý chí tự nguyện của các bên có vai trò quyết định trong suốt quá trình hoà giải (đối với trọng tài ý chí tự nguyện của các bên đóng vai trò quan trọng chỉ trong giai đoạn đầu).

Với các loại và đặc điểm như trên, hoà giải có một số ưu điểm và nhược điểm nhất định.

Để hiểu rõ phương thức hoà giải cần hiểu rõ ưu điểm và nhược điểm của nó để tùy tình hình bối cảnh mà áp dụng phương thức này và cũng có thể đề phòng và tìm cách loại trừ các nhược điểm và phát huy tối đa các ưu điểm của nó.

Về ưu điểm, so với phương thức trọng tài và toà án, hoà giải có ưu thế về tính chuyên môn, tính nhanh chóng, tính tin tưởng lẫn nhau, tính kinh tế và tính hoà hợp.

Tính chuyên môn của hoà giải thể hiện ở chỗ người hoà giải được các bên chọn thường là người am hiểu về lĩnh vực tranh chấp (ví dụ, về lĩnh vực hàng hải, về lĩnh vực sở hữu trí tuệ...).

Tính nhanh chóng của hoà giải thể hiện ở chỗ phương thức hoà giải được tiến hành hoàn toàn trên cơ sở thoả thuận của các bên và cách thức tiến hành của nhà hoà giải. Thông thường đã chọn con đường hoà giải, các bên luôn mong muốn giải quyết tranh chấp một cách nhanh chóng, êm đềm. Do vậy, ngay cả khi các bên có thoả thuận về thủ tục hoà giải thì thoả thuận đó cũng không mang tính chất bắt buộc và các bên cảm thấy điều đó là bình thường nếu như điều đó làm thoả mãn các bên. Ngoài ra, tính nhanh chóng của con đường hoà giải còn thể hiện ở chỗ nhà hoà giải, về nguyên tắc, đối xử với các bên tranh chấp trong các quá trình sao cho họ phải là các bên không chống lại nhau, sao cho họ không phải là các bên tranh chấp mà là những người có một số vướng mắc (lấn cấn) về một số nội dung của hợp đồng hoặc sự việc. Việc giải quyết những sự hoài nghi đó rõ ràng sẽ nhanh chóng hơn nhiều so với việc giải quyết tranh chấp theo đúng nghĩa của nó.

Đỡ tốn kém của con đường hoà giải thể hiện ở chỗ quá trình hoà giải sẽ có những chi phí thấp hơn so với toà án và thậm chí cả trọng tài. Điều này thể hiện ở các điểm sau: thứ nhất, trình tự và thủ tục đơn giản, do các bên thoả thuận và không mang tính bắt buộc; thứ hai, sự phân chia chi phí giữa hai bên trong bối cảnh không có người thắng kiện và người thua kiện, do vậy không có chuyện một bên phải chịu hoàn toàn chi phí.

Tính chất tin tưởng lẫn nhau của con đường hoà giải là một giá trị cao quý của nó. Giá trị này thể hiện ở chỗ trong quá trình hoà giải các bên không coi nhau là những bên tranh chấp với mình mà coi nhau là các bên cùng chí hướng tìm ra sự thật về mặt kỹ thuật, công nghệ và tổ chức của vụ việc đã xảy ra.

Việc đưa ra thông tin về sự việc từ mọi góc độ trong nhiều trường hợp có ý nghĩa then chốt cho việc đạt được kết quả mong muốn.

Trong vấn đề này, cả người hoà giải, cả các bên đều tôn trọng sự thật. Tính chất này là

nguyên nhân của hiện tượng vì sao hoà giải khó được người thứ ba (trừ người hoà giải) biết tới, và không có việc công bố công khai.

Bên cạnh các ưu điểm trên, hoà giải có một số nhược điểm sau:

Thứ nhất, quá trình hoà giải không thể bắt đầu nếu hai bên không đồng ý thoả thuận như vậy. Sự mong manh của hoà giải thể hiện ở chỗ, về mặt tâm lý không ai muốn mình trở thành bị đơn.

Thứ hai, thoả thuận hoà giải kể cả trường hợp được các bên đồng ý thì nó cũng không có giá trị pháp lý ràng buộc (việc thực hiện thoả thuận ấy phụ thuộc vào ý chí của cả hai bên).

Thứ ba, nếu không có sự đảm bảo về mặt pháp luật rằng tranh chấp sẽ được giải quyết về mặt thực chất thì có thể xuất hiện một rủi ro là khi yêu cầu của nguyên đơn mang tính hai giai đoạn (yêu cầu đầu tiên trong giai đoạn hoà giải, nếu như phương án thứ nhất không đạt được thì tranh chấp có thể được giải quyết bằng con đường trọng tài và toà án). Điều này sẽ là bất tiện cho sau này, ví dụ người trung gian không thể thực hiện chức năng của trọng tài về tranh chấp đó, cho dù đã có tính nghiệp vụ, khách quan và thậm chí cả hiểu biết vụ việc của anh ta, cho dù các bên có muốn chính anh ta tham gia vào giải quyết tranh chấp. Đồng thời, các bên mất đi một số quá trình tố tụng - các quá trình đó có thể được sử dụng ở toà án hoặc trọng tài. Các thương gia thậm chí còn cho rằng ý tưởng hoà giải là việc làm ăn hai mang (bắt cả hai tay) của luật sư.

3. Một số giải pháp nhằm phát huy ưu điểm và hạn chế nhược điểm của các phương thức thương lượng và hoà giải ở Việt Nam hiện nay

Trong pháp luật Việt Nam đã từng có nhiều quy định về hoà giải². Các quy định về

hoà giải tại toà (hoà giải trong tố tụng tư pháp) như vậy mặc dù mang tính chất chi tiết và đầy đủ, song như đã phân tích ở trên, không phải là phương thức hoà giải theo đúng nghĩa của nó.

Có nhiều các quy định pháp luật khác khuyến khích các bên khi giải quyết tranh chấp chọn con đường thương lượng và hoà giải, song do nhiều nguyên nhân khác nhau mà các phương thức này vẫn chưa mang lại hiệu quả mong muốn. Theo chúng tôi, tình trạng đó có các nguyên nhân sau:

Thứ nhất, các bên chưa am hiểu rõ các ưu điểm và nhược điểm của các phương thức khác nhau như: thương lượng, hoà giải, trọng tài và toà án. Điều này xuất phát từ các lập luận sau: 1, lý luận và thực tiễn cho thấy rằng không có phương thức nào phù hợp cho mọi trường hợp; 2, chỉ có các bên mới là người hiểu rõ tranh chấp giữa họ cần giải quyết theo phương thức nào là tốt nhất; 3, và chính họ mới là người ra quyết định về việc phương thức nào cần được sử dụng để giải quyết tranh chấp.

Thứ hai, các bên chưa có điều kiện để dự đoán được kết quả (hoặc hậu quả) của việc giải quyết tranh chấp bằng con đường trọng tài và toà án. Bởi, nếu có thể dự đoán được thì các bên sẽ có mốc để thương lượng và hoà giải với nhau. Và điều đó rõ ràng sẽ làm cho việc lựa chọn phương thức thương lượng và hòa giải được ưu tiên và quá trình giải quyết tranh chấp bằng các phương thức đó cũng nhanh chóng và có kết quả mong đợi. Thực tiễn cho thấy rằng, tranh chấp giữa những người am hiểu pháp luật thường được giải quyết bằng con đường thương lượng và hòa giải nhiều hơn là tranh chấp giữa những người ít am hiểu pháp luật.

Do vậy, để việc giải quyết bằng con đường thương lượng và hòa giải mang lại hiệu quả cao, theo chúng tôi, cần có các biện pháp sau:

(Xem tiếp trang 54)

² Xem: 1. Luật Tổ chức Toà án nhân dân năm 1960 (Điều 16) quy định: "Toà án nhân dân huyện, thị xã, thành phố thuộc tỉnh hoặc đơn vị hành chính tương đương có nhiệm vụ hoà giải những vụ tranh chấp về dân sự ... và hướng dẫn công tác hoà giải ở xã và khu phố"; 2. Pháp lệnh Thủ tục giải quyết các vụ án kinh

tế (Điều 2) quy định: "Trong quá trình giải quyết các vụ án, Toà án có trách nhiệm hoà giải để các đương sự thoả thuận với nhau về việc giải quyết vụ án".