

KỸ NĂNG GIAO KẾT HỢP ĐỒNG¹



Thông tin Tác giả chưa xác định

Luật sư đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong đời sống kinh tế xã hội. Luật sư không những đại diện và bảo vệ quyền lợi cho người dân trước các cơ quan Nhà nước và Tòa án mà còn là một chuyên gia tư vấn pháp luật trong các giao dịch dân sự, trong việc thương lượng và giao kết hợp đồng kinh tế.

Để đảm bảo thực hiện tốt các chức năng, nhiệm vụ của mình, luật sư phải tôn trọng những nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp do ngành luật sư của mỗi nước đặt ra. Những nguyên tắc đó ở mỗi quốc gia có thể khác nhau, song về cơ bản đều dựa trên những nền tảng chung.

I. Khuôn khổ pháp lý của hợp đồng

1. Phân biệt sự kiện pháp lý với hành vi pháp lý

Sự kiện pháp lý là một sự kiện kéo theo những hệ quả pháp lý theo quy định của pháp luật, trong khi hành vi pháp lý là sự thể hiện ý chí chủ quan của con người.

Ví dụ về sự kiện pháp lý: ông A chết, làm nảy sinh quan hệ thừa kế. Luật sư đến để tìm hiểu và xác định những người có quyền thừa kế di sản của ông A. Đó không phải là một hợp đồng mà là một sự kiện pháp lý. Sự kiện pháp lý này kéo theo một số hệ quả pháp lý.

¹ Nhóm giảng viên của khóa đào tạo:

- (1) Alain BARBIER, Đoàn luật sư Val d'Oise;
- (2) Jean-Marie CHAUSSONIERE, Đoàn luật sư Val d'Oise;
- (3) Marc FARGE, Đoàn luật sư Val d'Oise;
- (4) Jean Claude BRENIER, Đoàn luật sư De l'Essonne;
- (5) Didier GOGET, Đoàn luật sư De l'Essonne;
- (6) David SANTONI, Đoàn luật sư De l'Essonne;
- (7) René GAUTHIER, Trường Luật Québec;
- (8) Élisabeth GOODWIN Đoàn luật sư Québec;
- (10) Lise TREMBLAY, Luật sư, Giám đốc Trường Luật Avocate, Québec

Sử dụng hình ảnh trên trang devrylaw.ca (Civillawinfor)

Một ví dụ khác về sự kiện pháp lý: Anh B đang đi trên đường phố và bị một vật rơi xuống đầu. Anh B có quyền đòi bồi thường thiệt hại. Đó là một sự kiện pháp lý, chứ không phải là sự thể hiện ý chí của B.

Ngược lại, nếu trước khi chết ông A làm di chúc thì di chúc đó là một hành vi pháp lý. Tương tự như vậy, khi một người bán một món hàng thì tức là anh ta đã thực hiện hành vi bán. Đó là một hợp đồng, tức là một hành vi pháp lý.

Như vậy, khác với sự kiện pháp lý, hợp đồng chính là sự thể hiện ý chí giao kết. Công việc đầu tiên của luật sư chính là phân biệt sự kiện pháp lý với hành vi pháp lý.

2. Xác định các bên giao kết

Công việc tiếp theo của luật sư là xác định các bên giao kết hợp đồng. Các bên giao kết hợp đồng có thể là cá nhân hoặc pháp nhân. Cá nhân hoặc pháp nhân đó lại có thể là cá nhân, pháp nhân theo luật tư hoặc theo luật công. Việc xác định các bên giao kết là hết sức cần thiết, bởi vì tùy thuộc vào từng đối tượng thì chế độ pháp lý được áp dụng lại khác nhau và loại hợp đồng sẽ giao kết cũng có nội dung và tính chất khác nhau.

Đối với các pháp nhân: bản thân pháp nhân đã là kết quả của một hợp đồng. Pháp nhân lại có thể là một công ty dân sự, một công ty thương mại hoặc một cơ quan nhà nước. Chế độ pháp lý đối với từng loại pháp nhân này cũng không giống nhau.

Nếu luật sư được mời tư vấn cho một công ty, thì trước hết anh ta phải tìm hiểu xem đó là công ty dân sự hay công ty thương mại. Nếu là công ty thương mại thì nó thuộc loại hình nào, nó giao kết với một công ty nhà nước hay với công ty tư nhân. Việc làm này là cần thiết, bởi vì tùy từng trường hợp, chế độ pháp lý có thể khác nhau, và tòa án có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp nảy sinh cũng khác nhau.

3. Các loại hợp đồng

Trong cuộc sống thường ngày, mỗi người đều liên tục giao kết những hợp đồng khác nhau. Bạn đi xe vào đường cao tốc và mua vé, tấm vé đó chính là hợp đồng giữa bạn với công ty khai thác tuyến đường. Bạn có xe máy, tức là trước đó bạn đã giao kết một hợp đồng: hợp đồng mua xe. Bạn đi xe máy và bạn có bảo hiểm: đó cũng là một hợp đồng vì bạn đã mua bảo hiểm. Một người không có nhà riêng và phải đi thuê cũng đã phải giao kết một hợp đồng: hợp đồng thuê

tài sản. ở Pháp, khi kết hôn với nhau người ta cũng giao kết hợp đồng: hợp đồng về chế độ tài sản hay còn gọi là khế ước hôn nhân.

Rất nhiều loại hợp đồng không cần đến sự tư vấn của luật sư. Tuy nhiên, cũng có nhiều loại hợp đồng phức tạp mà sự tư vấn của luật sư là hết sức cần thiết.

Hợp đồng được phân thành nhiều loại khác nhau: hợp đồng đơn vụ và hợp đồng song vụ, hợp đồng có đền bù và hợp đồng không có đền bù, hợp đồng ngang giá và hợp đồng không ngang giá, hợp đồng có thời hạn và hợp đồng không có thời hạn, hợp đồng thông thường và hợp đồng gắn với nhân thân người giao kết. Ngoài những tập hợp đó còn có các hợp đồng đặc biệt.

Hợp đồng đơn vụ và hợp đồng song vụ: hợp đồng đơn vụ chỉ làm phát sinh nghĩa vụ đối với một trong các bên giao kết, hợp đồng song vụ làm phát sinh nghĩa vụ qua lại giữa các bên.

Hợp đồng ngang giá và hợp đồng không ngang giá: Hợp đồng ngang giá là hợp đồng trong đó các nghĩa vụ qua lại giữa các bên giao kết hợp đồng đã được xác định chắc chắn vào thời điểm giao kết, hợp đồng không ngang giá là hợp đồng trong đó sự tồn tại và mức độ của một nghĩa vụ phụ thuộc vào một sự kiện trong tương lai và không xác định được chắc chắn.

Hợp đồng có đền bù và hợp đồng không có đền bù: hợp đồng có đền bù là hợp đồng trong đó mỗi bên giao kết hợp đồng đều nhận được từ bên kia một lợi ích nhất định, ví dụ như hợp đồng mua bán tài sản; hợp đồng không có đền bù là hợp đồng trong đó các bên không quan tâm đến việc đạt được lợi ích, ví dụ như hợp đồng tặng cho.

Hợp đồng có thời hạn chấm dứt khi hết thời hạn hợp đồng; *hợp đồng không có thời hạn* chấm dứt khi một trong các bên giao kết hoặc cả hai bên không muốn tiếp tục hợp đồng hoặc có vi phạm hợp đồng.

Hợp đồng thông thường không đòi hỏi gì đặc biệt về người giao kết, ví dụ như hợp đồng mua bán xe máy: ai cũng có thể là người bán, và ai cũng có thể là người mua. *Hợp đồng gắn với nhân thân người giao kết* đòi hỏi người giao kết phải là một đối tượng nhất định, ví dụ như hợp đồng tư vấn pháp luật. Trong trường hợp này, một trong các bên giao kết phải là luật sư.

Ngoài các loại hợp đồng trên còn có những hợp đồng có tính chất đặc biệt, ví dụ như hợp đồng thuê phòng khách sạn. Ngoài việc đảm bảo an toàn cho người thuê, khách sạn còn phải đảm bảo an toàn về hành lý của khách.

Hiện nay trên thế giới tồn tại phổ biến một loại hợp đồng được gọi là “hợp đồng tham gia”. Đây thông thường là những hợp đồng do các doanh nghiệp lập sẵn, và khách hàng không có khả năng thương lượng các điều khoản của hợp đồng. Khách hàng chỉ có thể đồng ý hoặc không đồng ý với những điều khoản sẵn có, nếu đồng ý thì “gia nhập” hợp đồng và hợp đồng được giao kết; nếu không đồng ý thì hợp đồng sẽ không được giao kết. Hợp đồng kiểu này còn được gọi là hợp đồng không bình đẳng, bởi vì một bên giao kết hợp đồng buộc phải chấp nhận ý chí của bên kia.

Pháp luật Pháp không phân biệt *hợp đồng dân sự* với *hợp đồng kinh tế*. Thông thường, tùy thuộc vào chủ thể giao kết mà hợp đồng sẽ mang tính chất dân sự hoặc kinh tế. Nếu chủ thể giao kết là thương nhân (hiểu theo nghĩa rộng) thì hợp đồng là hợp đồng kinh tế. Tuy nhiên, nếu hợp đồng được giao kết giữa một bên là doanh nghiệp tư nhân với bên kia là Nhà nước thì hợp đồng đó, theo pháp luật Pháp, được gọi là hợp đồng theo luật công. Đó không phải là hợp đồng dân sự, cũng không phải là hợp đồng kinh tế, mà là hợp đồng thực hiện dịch vụ công.

Pháp luật quy định những điều kiện chung áp dụng cho tất cả các loại hợp đồng. Bên cạnh đó, tùy vào tính chất của hợp đồng còn có những quy định đặc biệt khác. Tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng cũng thay đổi tùy theo tính chất và nội dung của hợp đồng. Do vậy, khi giao kết hợp đồng luật sư phải xác định rõ tính chất của hợp đồng để trên cơ sở đó tìm được các quy định pháp luật tương ứng.

4. Tòa án và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền giải quyết tranh chấp

Một số nội dung hợp đồng hoặc tranh chấp có thể phải được các cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét, giải quyết trước khi đưa ra cơ quan tài phán. Ví dụ như trong lĩnh vực pháp luật hành chính, nếu một công ty xây dựng, khai thác đường giao thông muốn yêu cầu giao kết hợp đồng xây dựng đường thì thông thường phải nộp hồ sơ cho cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét. Nếu khách hàng của luật sư nhận được một quyết định hành chính bất lợi và yêu cầu luật sư can thiệp thì trước hết luật sư phải tìm hiểu xem cơ quan nào đã ra quyết định đó, và cơ quan nào có thẩm quyền giải quyết khiếu nại trước khi vụ việc được kiện ra tòa.

Tương tự như vậy, khi có tranh chấp xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng, luật sư cũng phải biết chính xác tòa án nào sẽ có thẩm quyền giải quyết. Thông thường, muốn xác định tòa án có thẩm quyền phải căn cứ vào các bên giao kết

hợp đồng và vào chính nội dung của hợp đồng. Tòa án có thẩm quyền có thể là tòa dân sự, tòa kinh tế hoặc tòa hành chính. Luật sư không được nhầm lẫn về tòa án có thẩm quyền, bởi nếu nhầm lẫn thì hậu quả là sẽ mất thời gian, mất uy tín và mất khách hàng.

Thông thường, nếu các bên giao kết đều là các bên dân sự và nội dung của hợp đồng là một giao dịch dân sự thì tòa án có thẩm quyền là tòa dân sự. Những hợp đồng, khế ước trong lĩnh vực hôn nhân gia đình cũng thuộc thẩm quyền của tòa dân sự. Nếu hợp đồng được giao kết giữa một cá nhân và một thương nhân thì tòa án có thẩm quyền là tòa dân sự, nếu các bên giao kết đều là thương nhân thì tòa án có thẩm quyền lại là tòa án thương mại.

Tuy nhiên, cũng có những trường hợp ngoại lệ, mà điển hình là trường hợp trong hợp đồng đã có sẵn điều khoản về tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp. Các bên giao kết hợp đồng thỏa thuận trước với nhau, cùng nhau xác định rõ ràng trong trường hợp có tranh chấp thì sẽ đem tranh chấp ra giải quyết trước tòa án nào.

Trong lĩnh vực kinh tế, pháp luật Pháp không quy định thủ tục hòa giải bắt buộc trước khi yêu cầu tòa án giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, để khẳng định chắc chắn về sự tồn tại của tranh chấp, tòa án thường yêu cầu thực hiện thủ tục hồi thúc thực hiện nghĩa vụ. Ví dụ : trong hợp đồng mua bán, bên A đã nhận hàng nhưng chưa trả tiền; trước khi kiện bên A ra tòa, bên B phải thực hiện thủ tục “thúc nợ”. Một ví dụ khác : bên A cam kết bán cho bên B 10 chiếc ti vi và đã nhận đủ tiền. Bên A giao 10 chiếc ti vi nhưng không giao 10 bộ điều khiển từ xa. Trước khi kiện ra tòa, bên B phải thực hiện thủ tục “hồi thúc giao đủ hàng”. Nếu sau khi nhận được giấy thúc nợ mà bên có nghĩa vụ vẫn không thực hiện thì tòa án sẽ thụ lý vụ việc và giải quyết tranh chấp.

Trong pháp luật Pháp, việc hòa giải trước khi kiện ra tòa chỉ bắt buộc trong một số trường hợp nhất định như ly hôn hay tranh chấp về hợp đồng lao động.

5. Kiểm tra, xác định thông tin, sắp xếp thông tin

Khi được yêu cầu tư vấn làm hợp đồng, luật sư phải kiểm tra toàn bộ nội dung các thông tin mà khách hàng cung cấp cho mình nhằm xác định hình thức hợp đồng phù hợp nhất. Cần phân biệt hai loại thông tin có thể nhận được từ khách hàng: thông tin xác thực và thông tin không xác thực.

Ví dụ 1: Ông A yêu cầu luật sư tư vấn để lập hợp đồng tặng cho tài sản cho các con. Câu hỏi đầu tiên mà luật sư phải đặt ra là: ông A có tài sản không? có tiền

không? có con không? có bao nhiêu con? Nếu yêu cầu tư vấn xuất phát từ những thông tin, sự kiện xác thực thì luật sư mới có thể tiếp tục tư vấn cho khách hàng. Trong thực tế hành nghề, nhiều luật sư gặp phải những khách hàng không trung thực. Họ cung cấp cho luật sư những thông tin sai lệch, không xác thực. Nếu luật sư không kiểm tra đầy đủ, và khi nảy sinh tranh chấp phải đem giải quyết trước tòa án thì hậu quả đối với luật sư là rất lớn.

Ví dụ 2: Ông B yêu cầu luật sư tư vấn để bảo vệ quyền sở hữu đối với một kiểu dáng công nghiệp. Luật sư cần đặt ra những câu hỏi nhằm xác định rõ ông B có đúng là chủ sở hữu hay không, ví dụ : ông có văn bằng bảo hộ không? có giấy chứng nhận không?

Sau khi đã đã tập hợp đầy đủ và kiểm tra tính xác thực của thông tin, luật sư tiến hành sắp xếp thông tin theo trật tự cho phù hợp với nội dung của hợp đồng. Ví dụ khi được yêu cầu soạn thảo hợp đồng mua bán, luật sư phải sắp xếp thông tin theo các tiêu chí như: sản phẩm cần bán là những sản phẩm nào? sản phẩm nào là quan trọng nhất và sản phẩm nào là ít quan trọng nhất? Thời hạn hợp đồng là bao lâu? v.v... Tất cả các thông tin cần phải được sắp xếp để có thể đưa vào hợp đồng một cách lô gích, và để việc thực hiện hợp đồng có thể được tiến hành dễ dàng, thuận tiện. Muốn lập một hợp đồng có chất lượng đòi hỏi luật sư phải có sự sắp xếp thông tin khoa học, có như vậy hợp đồng mới dễ hiểu và dễ thực hiện.

6. Xác định mục đích, yêu cầu của khách hàng và những đòi hỏi của bên giao kết hợp đồng với khách hàng

Xác định mục đích, yêu cầu của khách hàng: Trước khi lập hợp đồng, luật sư cần phải tìm hiểu kỹ mục đích, mong muốn của khách hàng. Khi khách hàng yêu cầu luật sư lập một hợp đồng bán, luật sư cần tìm hiểu xem khách hàng của mình, tức người bán đó muốn bán gì? người bán có muốn bảo lưu quyền sở hữu đối với sản phẩm đem bán hay không? người bán muốn bán một lần hay chia làm nhiều lần? Một ví dụ khác: chủ sở hữu một ngôi nhà yêu cầu luật sư lập hợp đồng cho thuê ngôi nhà đó. Luật sư cần tìm hiểu: ngôi nhà cho thuê để ở hay cho thuê để kinh doanh? Diện tích cho thuê là bao nhiêu? thời gian cho thuê là bao lâu? Tất cả những thông tin trên là vô cùng cần thiết, bởi đó chính là cơ sở để luật sư lập hợp đồng cho phù hợp với mục đích của khách hàng.

Bên cạnh việc tìm hiểu nguyện vọng của khách hàng, luật sư cũng phải cân nhắc đến *những đòi hỏi của bên giao kết hợp đồng với khách hàng của mình*. Trong trường hợp lập hợp đồng mua bán, nếu khách hàng của luật sư là bên bán

thì luật sư cần đặt mình vào địa vị của người mua. Có như vậy thì ý chí của các bên giao kết mới gặp nhau, hợp đồng mới được cả hai bên chấp thuận.

Trong hợp đồng mua bán, đương nhiên có một bên mua và một bên bán. Bên mua cũng có những mục đích, những đòi hỏi riêng. Họ muốn mua gì? Bao giờ họ cần được giao hàng? Chất lượng sản phẩm mua phải như thế nào? Đó là những câu hỏi mà luật sư cần phải trả lời trước. Mục đích cuối cùng là để cho đòi hỏi của bên mua và của bên bán phù hợp với nhau, để cả hai bên chấp nhận hợp đồng, để hợp đồng có giá trị là luật đối với họ.

Luật sư không được nhằm lẫn việc thương lượng giữa bên mua và bên bán với những nội dung, sự kiện pháp lý hiện hữu. Luật sư là người thứ ba, có vai trò đánh giá quá trình thương lượng, mặc cả giữa bên mua và bên bán. Luật sư đứng đằng sau quá trình thương lượng đó, tập hợp những thỏa thuận để làm hợp đồng. Vai trò của luật sư khác với vai trò của thương nhân ở chính chỗ đó. Đứng đằng sau quá trình thương lượng, có nghĩa là luật sư phải tham gia vào quá trình đó, nhưng không phải là người trực tiếp thương lượng. Khách hàng của luật sư mới là người thương lượng, còn luật sư chỉ là người kiểm tra nội dung thương lượng.

Luật sư không được nhìn nhận quá trình thương lượng như một trận đấu, bởi vì đó là sự đối đầu mà mục đích là để thống nhất ý chí, sự thống nhất ý chí được thể hiện bằng một thỏa thuận : hợp đồng. Luật sư có nhiệm vụ đánh giá được những điểm không thống nhất giữa các bên, nhằm tư vấn cho khách hàng của mình những giải pháp phù hợp. Luật sư cần biết nói “không” một khi những đòi hỏi của bên giao kết với khách hàng của mình là quá đáng.

Kiểm tra thông tin, sắp xếp thông tin, xác định mục đích và đòi hỏi của các bên giao kết hợp đồng là những khái niệm cơ bản nhưng vô cùng quan trọng mà mỗi luật sư tư vấn cần luôn ý thức. Giống như người lái máy bay, trước khi cất cánh phải kiểm tra kỹ lưỡng, luật sư cần thực hiện đầy đủ những công việc nêu trên trước khi tiến hành lập hợp đồng.

7. Các hệ quả pháp lý của việc giao kết hợp đồng

Giải thích hợp đồng. Thông thường, nếu hợp đồng được soạn thảo tốt, nếu luật sư đã tiến hành đầy đủ các bước chuẩn bị trình bày tại mục 6 trên đây thì việc giải thích hợp đồng ít khi xảy ra, bởi vì hợp đồng đã rõ ràng, dễ hiểu. Tuy nhiên, nhiều hợp đồng có những quy định, những điều khoản không rõ nghĩa, mập mờ và đòi hỏi phải có sự giải thích. Việc giải thích hợp đồng phải tuân thủ một số nguyên tắc cơ bản:

Nguyên tắc thứ nhất: Khi một hợp đồng có điều khoản không rõ ràng, thì không chỉ dựa vào ngôn từ của hợp đồng mà trước hết phải căn cứ vào ý chí chung của các bên để giải thích điều khoản đó. Tòa án phải tìm hiểu ý chí chung của các bên vào thời điểm giao kết hợp đồng, chứ không căn cứ vào ý chí của một bên. Trên cơ sở những đòi hỏi của các bên, thẩm phán phải xác định xem các bên đã thực sự muốn gì khi giao kết hợp đồng. Bên cạnh đó, căn cứ giải thích đầu tiên phải là ý chí thực tế rồi mới đến ý nghĩa của ngôn từ được dùng trong hợp đồng. Ví dụ khi có sự khác biệt giữa một điều khoản viết tay với một điều khoản đánh máy, tòa án phải căn cứ vào điều khoản viết tay. Thẩm phán phải tìm hiểu xem có phải chính một bên giao kết đã viết tay bổ sung vào hợp đồng hay không, nếu đúng thì đó chính là ý chí thực tế. Tóm lại, hai căn cứ giải thích đầu tiên là: ý chí chung của các bên và ý chí thực tế.

Nguyên tắc thứ hai: khi một điều khoản của hợp đồng có thể được hiểu theo hai nghĩa khác nhau, trong đó nghĩa thứ nhất làm cho điều khoản có hiệu lực, còn nghĩa thứ hai làm mất hiệu lực của điều khoản, thì phải chọn nghĩa thứ nhất.

Nguyên tắc thứ ba: trong trường hợp cả hai nghĩa khác nhau của điều khoản đều không ảnh hưởng đến hiệu lực của điều khoản thì phải giải thích theo nghĩa nào phù hợp nhất với tính chất của hợp đồng. Đương nhiên, nghĩa này cũng phải phù hợp với ý chí chung của các bên giao kết.

Nguyên tắc thứ tư: nếu một điều khoản trong hợp đồng không rõ ràng thì phải căn cứ vào nội dung các điều khác của hợp đồng để giải thích điều đó. Trong một hợp đồng có thể có những điều khoản được soạn thảo không rõ ràng, dẫn đến khó hiểu và không phù hợp với tính chất của hợp đồng. Trong trường hợp này, thẩm phán phải tiến hành rà soát toàn bộ các điều khoản trong hợp đồng và giải thích chúng như một trật tự lô gích trong một tổng thể chung, sao cho ý nghĩa của các điều khoản đó phù hợp với toàn bộ nội dung hợp đồng.

Nguyên tắc thứ năm: để xác định ý chí của các bên, cũng cần phải căn cứ vào tập quán tại địa điểm giao kết hợp đồng. Ví dụ: ở Pháp sản xuất và tiêu thụ rượu vang là một hoạt động lâu đời và có rất nhiều tập quán. Vào thời kỳ Trung cổ, hoạt động này được phân công tương đối rõ ràng giữa người trồng nho, người sản xuất rượu và người vận chuyển, tiêu thụ rượu. Khi giao kết hợp đồng mua bán rượu vang, cần phải chú ý đến những tập quán này.

Nguyên tắc thứ sáu: nếu ý nghĩa của một điều khoản không rõ ràng thì phải giải thích theo hướng có lợi cho bên có nghĩa vụ.

8. Hiệu lực của hợp đồng

Hợp đồng sau khi giao kết chủ yếu phát huy hiệu lực đối với các bên ký kết. Tuy nhiên, hợp đồng cũng có hiệu lực đối với bên thứ ba.

a) Hiệu lực của hợp đồng đối với các bên giao kết

Về mặt nguyên tắc, mọi thỏa thuận được xác lập không trái với quy định của pháp luật đều có giá trị thi hành bắt buộc đối với các bên tham gia thỏa thuận đó. Thỏa thuận đó được coi là luật giữa các bên, có nghĩa là các bên bắt buộc phải thực hiện.

Thỏa thuận một khi đã được xác lập thì không thể bị huỷ bỏ, trừ khi có sự đồng ý của các bên ký kết hoặc có sự cho phép của tòa án. Một bên trong thỏa thuận không thể tự ý chấm dứt việc thực hiện thỏa thuận, nếu chấm dứt thì phải chịu mọi hệ quả mà việc chấm dứt đó gây ra cho các bên khác. Tuy nhiên, nếu hợp đồng là đơn phương, tức là chỉ có một bên (như hợp đồng tặng cho tài sản, di chúc...) thì có thể bị chấm dứt bởi chính bên đó.

Trong một số trường hợp ngoại lệ, hợp đồng đã giao kết có thể chấm dứt hoặc sửa đổi mặc dù chưa hết thời hạn:

Trường hợp thứ nhất là các bên đã trừ liệu trước trong hợp đồng một điều khoản bảo lưu, nhằm đề phòng những hoàn cảnh có thể làm thay đổi sự cân bằng kinh tế của hợp đồng. Ví dụ : Trên cơ sở tính toán khả năng phát triển ngành trong tương lai, sự gia tăng số lượng khách và việc mở các đường bay mới, Vietnam Airlines quyết định ký hợp đồng với Airbus, cam kết mua của hãng này 5 máy bay dân dụng trong thời hạn 5 năm, mỗi năm giao hàng một chiếc. Tuy nhiên, để đề phòng những bất trắc (như hạn chế lưu lượng bay, tụt giảm số lượng khách do những sự cố không thể lường trước...) Vietnam Airlines đã thỏa thuận với Airbus một điều khoản bảo lưu với nội dung : Trong những trường hợp X, Y, Z..., hai bên sẽ xem xét lại nội dung hợp đồng. Những điều khoản bảo lưu như vậy có thể cho phép sửa đổi, bổ sung hợp đồng hoặc thậm chí chấm dứt hợp đồng.

Hợp đồng cũng có thể được sửa đổi bổ sung trong những trường hợp do pháp luật quy định. Pháp luật cộng hòa Pháp cho phép các bên sửa đổi giá thuê nhà ở độc lập với hợp đồng thuê. Tương tự như vậy, đối với những hợp đồng mua bất động sản (thông thường là nhà ở) theo hình thức trả dần lợi tức đến khi chủ sở hữu chết, thì khoản lợi tức hàng tháng có thể được thay đổi (người mua trả ngay sau khi giao kết hợp đồng một khoản tiền do hai bên quyết định; sau đó, người mua trả cho người bán mỗi tháng một khoản tiền nhất định gọi là tiền lợi

tức cho đến khi người bán chết thì người mua sẽ trở thành chủ sở hữu của tài sản mua).

b) Hiệu lực của hợp đồng đối với bên thứ ba

Về nguyên tắc, hợp đồng chỉ có hiệu lực đối với các bên giao kết. Tuy nhiên cũng có một số trường hợp ngoại lệ. Hợp đồng có hiệu lực đối với bên thứ ba nếu như bên thứ ba nhận chuyển giao nghĩa vụ từ bên có nghĩa vụ trong hợp đồng, hoặc nhận chuyển giao quyền từ bên có quyền trong hợp đồng. Nếu bên thứ ba được một trong hai bên giao kết uỷ quyền giao kết hợp đồng thì bên thứ ba cũng có liên quan đến hợp đồng. Hợp đồng bán một ngôi nhà trong khi ngôi nhà đó đang cho thuê thì người thuê nhà (bên thứ ba) cũng là bên có quyền lợi và nghĩa vụ liên quan đến hợp đồng.

II. Yêu cầu sự trợ giúp của nhà điều tra, các chuyên gia và các ngân hàng dữ liệu

Khi được khách hàng yêu cầu lập hợp đồng, luật sư có nghĩa vụ tìm hiểu thông tin về bên giao kết hợp đồng với khách hàng của mình. Ví dụ khách hàng muốn giao kết hợp đồng với công ty X, luật sư cần phải tìm hiểu về khả năng thanh toán, năng lực sản xuất, uy tín v.v... của công ty này. Có như vậy thì mới bảo đảm an toàn cho hợp đồng, mới bảo vệ được quyền lợi của khách hàng. Việc tìm hiểu thông tin là vô cùng cần thiết, nhất là khi luật sư chưa biết rõ về bên giao kết với khách hàng của mình. Ngay cả trong những trường hợp đã biết rõ về đối tác, luật sư vẫn phải tìm hiểu lại thông tin để có được sự khẳng định chắc chắn. Sở dĩ như vậy là vì luật sư chính là người phải chịu trách nhiệm cá nhân đối với khách hàng.

Tuy nhiên, việc tìm hiểu thông tin đòi hỏi phải có thời gian và kỹ năng. Trong nhiều trường hợp, luật sư không thể tự mình tìm hiểu được thông tin về bên giao kết hợp đồng với khách hàng của mình, do đó luật sư cần yêu cầu sự hỗ trợ của nhà chuyên môn, tức là nhà điều tra. Người điều tra chủ yếu thực hiện hai công việc chủ yếu: 1/ kiểm tra số liệu tại ngân hàng để khẳng định về khả năng tài chính của đối tác và 2/ tìm hiểu vị thế, uy tín của đối tác trong lĩnh vực hoạt động của đối tác.

Nhưng dịch vụ điều tra thường có mức phí rất cao; do đó để tiết kiệm tiền bạc, luật sư có thể sử dụng các ngân hàng dữ liệu. Sự phát triển của tin học đã cho phép sự xuất hiện của những ngân hàng dữ liệu điện tử. Chỉ cần truy cập vào mạng là luật sư đã có thể có được rất nhiều thông tin về doanh nghiệp mà khách hàng của mình muốn giao kết hợp đồng, khẳng định được tình trạng của doanh

nghiệp, tính nghiêm túc của doanh nghiệp đó trong giao dịch với khách hàng. Như vậy, trước khi sử dụng đến dịch vụ của nhà điều tra, luật sư cần cố gắng tìm hiểu thông tin trên ngân hàng dữ liệu. Nếu thông tin có được không đầy đủ, hoặc nếu hợp đồng mà khách hàng của luật sư chuẩn bị giao kết có giá trị lớn, thì sau khi tra cứu ngân hàng dữ liệu, luật sư vẫn có thể yêu cầu sự trợ giúp của nhà điều tra.

Ngoài các ngân hàng dữ liệu và nhà điều tra, luật sư còn có thể phải cần đến các chuyên gia. Nếu nhà điều tra chỉ đơn thuần là một người chuyên tìm kiếm thông tin thì các chuyên gia thông thường là những người chuyên về một lĩnh vực nào đó, họ có khả năng phân tích, tìm hiểu sâu về vấn đề mà luật sư quan tâm. Khi luật sư được yêu cầu lập hợp đồng mua lại doanh nghiệp hoặc sáp nhập doanh nghiệp, hay nói cách khác là những hợp đồng có giá trị và tầm quan trọng đặc biệt lớn, thì sự giúp đỡ của một chuyên gia là không thể thiếu. Trong 90% số trường hợp, chuyên gia mà luật sư cần đến là những chuyên gia trong lĩnh vực kế toán, kiểm toán. Chuyên gia sẽ tiến hành kiểm toán đối với doanh nghiệp được mua lại, xem xét những bất ổn trong kế toán, đánh giá trạng thái kinh tế của doanh nghiệp. Luật sư chỉ là một luật gia, thường không có đủ kỹ năng và trình độ để làm những công việc như kiểm tra, đánh giá về kế toán của một doanh nghiệp, do đó nhất thiết phải yêu cầu sự hỗ trợ của chuyên gia kế toán.

III. Nghĩa vụ của luật sư đối với khách hàng

1. Nghĩa vụ tư vấn

Chức năng của luật sư là tư vấn, hướng dẫn cho khách hàng của mình, nhằm đảm bảo tốt nhất quyền lợi của khách hàng, bằng những kiến thức pháp luật vào thời điểm tư vấn. Nếu luật sư không làm tốt nghĩa vụ tư vấn và gây thiệt hại cho khách hàng thì luật sư phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại đó. ở Pháp đã từng xảy ra nhiều vụ kiện liên quan đến trách nhiệm của luật sư. Chính vì lý do đó, đóng bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp là một điều kiện hành nghề của luật sư Pháp.

Pháp luật Pháp quy định hai loại nghĩa vụ: nghĩa vụ kết quả và nghĩa vụ phương tiện. Nghĩa vụ kết quả tức là phải đạt đến một kết quả nhất định (ví dụ nghĩa vụ của người chuyên chở hành khách, phải chở hành khách đến đích an toàn). Nếu bên có nghĩa vụ không thực hiện được kết quả thì phải chịu trách nhiệm, trừ khi việc không thực hiện được kết quả là vì lý do bất khả kháng hoặc vì lỗi của bên có quyền. Ví dụ xe khách gặp trời mưa to vào mùa ít mưa, đất lở bất ngờ, làm

hành khách thiệt mạng: công ty vận tải không phải chịu trách nhiệm; hành khách đi tàu mở cửa sổ nhảy ra ngoài và thiệt mạng: công ty xe lửa không phải chịu trách nhiệm vì tai nạn do lỗi của hành khách. Nghĩa vụ phương tiện tức là phải làm tất cả những gì có thể trong phạm vi khả năng của mình, còn kết quả có thể được hoặc không được như mong đợi (ví dụ nghĩa vụ của bác sỹ phải hết lòng chăm sóc bệnh nhân, sử dụng mọi biện pháp có thể để chữa bệnh; bệnh nhân có khỏi bệnh hay không khỏi bệnh không làm ảnh hưởng đến trách nhiệm của bác sỹ). Đương nhiên, nếu bên có “nghĩa vụ phương tiện” phạm lỗi, dẫn đến thiệt hại thì vẫn phải chịu trách nhiệm về thiệt hại gây ra (ví dụ bác sỹ cho bệnh nhân dùng thuốc quá hạn, mỗ để quên dao kéo trong bụng bệnh nhân...).

Luật sư không thể bảo đảm với khách hàng về thành công của một vụ kiện hay một công việc mà khách hàng nhờ luật sư tư vấn, bởi vì thành công hay không phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Như vậy, nghĩa vụ của luật sư chỉ là nghĩa vụ phương tiện. Trong lĩnh vực tư vấn, luật sư có nghĩa vụ đưa ra những tư vấn có chất lượng và hướng dẫn cho khách hàng. Luật sư chỉ phải chịu trách nhiệm nếu phạm lỗi trong việc tư vấn và hướng dẫn khách hàng. Ví dụ : luật sư không tìm hiểu thông tin, dẫn đến đánh giá sai về khả năng thanh toán của đối tác làm ăn với khách hàng của mình.

Nội dung tư vấn của luật sư căn cứ vào cơ sở quy định của pháp luật vào thời điểm tư vấn. Nếu pháp luật có sự thay đổi sau khi tư vấn, thì luật sư không phải chịu trách nhiệm về sự không tương thích giữa nội dung tư vấn với nội dung pháp luật thực định vào thời điểm hiện tại.

2. Bí mật nghề nghiệp

Bảo đảm bí mật nghề nghiệp là một nguyên tắc tuyệt đối và vô cùng quan trọng. Luật sư không được tiết lộ bất cứ thông tin gì về khách hàng của mình. Tiết lộ bí mật của khách hàng là một lỗi rất nghiêm trọng của luật sư, có thể bị xử lý bởi những biện pháp chế tài nghiêm khắc, kể cả bị xóa tên trong danh sách đoàn luật sư, tức là bị đuổi ra khỏi ngành. ở Pháp, trên tổng số 30 000 luật sư, hàng năm có từ 50 đến 100 trường hợp bị xóa tên khỏi danh sách đoàn luật sư. Hai nguyên nhân chủ yếu thường gặp là : 1) gian lận tiền của khách hàng và 2) không tôn trọng nguyên tắc bí mật nghề nghiệp.

3. Nghĩa vụ trung thực và độc lập đối với khách hàng

Luật sư phải trung thực với khách hàng của mình, không được gian lận hoặc đòi hỏi thù lao quá mức. Luật sư phải hành động trên tinh thần không trục lợi.

Nếu mang ý định trục lợi, luật sư sẽ phạm lỗi, đòi hỏi thù lao quá mức thực tế, không tư vấn trung thực cho khách hàng.

Không trục lợi không có nghĩa là luật sư sẽ tư vấn với mức thù lao thấp hơn mức thù lao thông thường, không tương xứng với công việc đã thực hiện. Làm như vậy sẽ ảnh hưởng đến các đồng nghiệp khác.

Trong đời sống kinh tế xã hội, luật sư là một nhân vật quan trọng. Luật sư là người mà khách hàng cần đến khi họ gặp khó khăn, luật sư có vai trò như một bác sỹ. Hình ảnh đó của luật sư trong xã hội đòi hỏi luật sư phải độc lập. Nếu được khách hàng yêu cầu làm một việc sai, trái với pháp luật và đạo đức, thì với tính độc lập của mình luật sư phải từ chối. Luật sư không phải là tay sai, cũng không phải là người làm công ăn lương cho khách hàng.

IV. Các điều kiện giao kết hợp đồng

1. Thỏa thuận ý chí về đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận giao kết hợp đồng

Hợp đồng là sự thỏa thuận ý chí giữa các bên giao kết. Sự thỏa thuận ý chí giữa các bên là điều kiện đầu tiên để giao kết hợp đồng. Nếu chỉ có ý chí của một bên thì hợp đồng không thể được giao kết.

Để hợp đồng được cụ thể hoá, cần có sự gặp gỡ giữa đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận giao kết hợp đồng. Nếu chỉ có đề nghị giao kết mà không có sự chấp nhận thì không có hợp đồng. Hợp đồng chỉ được giao kết khi nào bên nhận đề nghị giao kết hợp đồng chấp nhận đề nghị đó.

Một khi đã có sự chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, tức là có sự thỏa thuận ý chí của các bên, luật sư tiến hành soạn thảo nội dung hợp đồng, trong đó nêu rõ đối tượng của hợp đồng, động cơ, thời hạn của hợp đồng cũng như điều khoản phạt vi phạm trong trường hợp một bên không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình.

Vai trò của luật sư trong giai đoạn trao đổi ý chí giữa các bên là hết sức quan trọng. Trên cơ sở tìm hiểu thông tin, kết quả điều tra hoặc kết luận của chuyên gia, luật sư phải cố vấn cho khách hàng của mình nên giao kết hợp đồng với đối tác nào.

Trong giai đoạn thương lượng để đi đến thống nhất ý chí, bên mua có thể đặt cọc tiền để khẳng định khả năng thanh toán và quyết tâm mua của mình. Nếu hợp đồng được giao kết, tiền đặt trước được trừ vào giá mua; nếu hợp đồng không được giao kết thì bên bán trả lại tiền đặt cọc.

Sau khi bên nhận đề nghị giao kết hợp đồng đã chấp nhận, và các bên đã thỏa thuận đi đến ký hợp đồng nhưng nếu một trong hai bên mất năng lực hành vi thì đương nhiên hợp đồng không thể được giao kết.

2. Những trường hợp thỏa thuận ý chí vô hiệu: *nhầm lẫn, lừa dối, cưỡng bức*

Mặc dù các bên đã có sự thỏa thuận ý chí và hợp đồng đã được giao kết, nhưng hợp đồng vẫn có thể bị tuyên bố vô hiệu nếu như một hoặc các bên giao kết đã thỏa thuận ý chí do bị nhầm lẫn, lừa dối hoặc cưỡng bức.

Nhầm lẫn có thể là nhầm lẫn về vật thuộc đối tượng của hợp đồng, về nội dung của vật hoặc về người giao kết hợp đồng. Ví dụ 1 : người mua tranh tưởng nhầm bức tranh mình sẽ mua là của Van Gogh, nhưng thực chất chỉ là một bản sao. Trong ví dụ này, người mua đã nhầm lẫn về đối tượng của hợp đồng. Ví dụ 2: A muốn và tưởng mình đã giao kết hợp đồng với một cá nhân, nhưng trong thực tế bên giao kết lại là một pháp nhân; hoặc nghĩ rằng mình giao kết với X, nhưng thực chất bên giao kết đó lại là Y trong khi A không muốn giao kết hợp đồng với Y. ở đây, A đã nhầm lẫn về người giao kết hợp đồng với mình. Trong những trường hợp nhầm lẫn này, người bị nhầm lẫn có thể yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Hệ quả của việc tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong trường hợp này là : người mua trả lại vật mua, người bán hoàn lại tiền cho người mua. Thời hạn yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu là 5 năm.

Lừa dối khác nhầm lẫn ở chỗ một bên đã cố tình che giấu sự thật, hoặc dùng thủ đoạn để bên kia hiểu sai về đối tượng, chủ thể hoặc nội dung của hợp đồng. Ví dụ: A mua của B một mảnh đất để xây nhà ở. B biết rằng mảnh đất của mình là đất vượt trên đầm lầy và nền không vững, nhưng im lặng hoặc nói dối để A tưởng rằng có thể xây dựng ngay trên đất đó. Mua xong đất, A xây nhà nhưng nhà bị lún. Trong trường hợp này, A có thể yêu cầu tòa tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong thời hạn 5 năm kể từ ngày giao kết hợp đồng mua. Nếu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu thì B không những phải trả lại tiền để nhận lại đất mà còn phải bồi thường những thiệt hại mà A đã phải gánh chịu.

Cưỡng bức giao kết hợp đồng là việc một bên dùng vũ lực, đe dọa dùng vũ lực hoặc gây sức ép, quấy rối về tinh thần để buộc bên kia phải giao kết hợp đồng với mình trái với ý chí của họ. Những trường hợp cưỡng bức giao kết hợp đồng thường rất dễ xác định. Bên bị cưỡng bức giao kết hợp đồng có quyền yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong thời hạn 5 năm kể từ ngày giao kết hợp đồng.

3. Năng lực giao kết hợp đồng

Để giao kết hợp đồng, người giao kết phải có năng lực hành vi dân sự. Nếu người giao kết hợp đồng là người chưa thành niên hoặc là người thành niên bị bệnh tâm thần thì việc giao kết hợp đồng phải tuân theo một số thủ tục đặc biệt. Theo quy định của pháp luật Pháp, việc giao kết hợp đồng với những đối tượng nêu trên cần phải có sự đồng ý của người đại diện (cha mẹ hoặc người giám hộ) hoặc của thẩm phán phụ trách việc bảo vệ quyền lợi của người không có hoặc mất năng lực hành vi. Như vậy, ngoài những điều kiện thỏa thuận ý chí, không có nhầm lẫn, lừa dối, cưỡng bức còn có thêm điều kiện về năng lực hành vi của các bên giao kết.

3. Đối tượng, mục đích và thủ tục giao kết hợp đồng

Hợp đồng muốn có hiệu lực thì đối tượng của nó phải thực sự tồn tại. Ví dụ khi mua lại một cửa hàng để kinh doanh, người mua không chỉ mua cửa hàng đó mà còn mua lại cả khách hàng. Nếu sau khi mua mới phát hiện không hề có khách hàng thì hợp đồng có thể bị tuyên vô hiệu.

Xuất phát từ nguyên tắc này, những hợp đồng có “điều khoản lạm dụng lợi thế trong quan hệ hợp đồng” cũng bị coi là vô hiệu. Thông thường, các “điều khoản lạm dụng” thường có trong những hợp đồng kiểu “gia nhập”, tức là những hợp đồng do các doanh nghiệp soạn thảo sẵn, gây bất lợi cho người tiêu dùng hoặc cá nhân, lĩnh vực không hiểu biết về đối tượng của hợp đồng, làm mất sự cân bằng giữa nghĩa vụ và quyền lợi của một bên. Ví dụ khi mua xe hơi, người tiêu dùng tìm đến một doanh nghiệp chế tạo xe hơi. Doanh nghiệp đã có hợp đồng bán xe in sẵn, trong đó có ghi điều khoản : “Bên bán không chịu trách nhiệm về những hư hỏng không xác định trước của xe”. Người tiêu dùng do không biết nên mua xe, tức là đã giao kết với doanh nghiệp hợp đồng mua bán đó. Sau một vài tháng xe bị hỏng, người tiêu dùng mang xe đến đòi doanh nghiệp sửa chữa. Doanh nghiệp từ chối với lý do “hợp đồng đã quy định bên bán không có trách nhiệm bảo hành”. Các nước Châu Âu nói chung đều có những quy định pháp luật khá cứng rắn đối với những hợp đồng có chứa điều khoản lạm dụng: những hợp đồng này đều bị coi là vô hiệu.

Mục đích của hợp đồng: Trong hợp đồng bán một chiếc ô tô, thì chiếc ô tô là đối tượng của hợp đồng, còn hành vi bán là mục đích của hợp đồng. Hợp đồng chỉ có thể được giao kết và có hiệu lực khi nêu rõ mục đích.

Hai nguyên tắc cơ bản trong giao kết hợp đồng là : thỏa thuận ý chí và tự do giao kết. Hợp đồng có hai hình thức : hợp đồng miệng và hợp đồng bằng văn

bản. Hợp đồng miệng hình thức đơn giản, thủ tục giao kết cũng không phức tạp, trong khi về nguyên tắc, việc giao kết hợp đồng hoàn toàn do các bên tự do thỏa thuận. Do đó, trong nhiều loại giao dịch, người ta thường sử dụng hình thức hợp đồng miệng. Tuy nhiên, hợp đồng miệng thường đặt ra rất nhiều khó khăn trong việc chứng minh chứng cứ khi có tranh chấp xảy ra. Chính vì lý do đó, pháp luật quy định rằng khi hợp đồng vượt quá một giá trị nhất định thì phải được lập dưới hình thức văn bản. Các luật sư cũng ưa sử dụng hình thức văn bản hơn. Trong thực tiễn ngày nay, đại đa số các hợp đồng đều được lập dưới hình thức văn bản. Ví dụ khi bạn đi tàu hỏa thì phải mua vé, vé này chính là bằng chứng về hợp đồng. Bạn đến nhà hàng ăn tối, nhà hàng thanh toán bằng hoá đơn, hoá đơn cũng là bằng chứng về hợp đồng. Từ những giao dịch nhỏ và thông thường như vậy, đều có chứng cứ viết.

Pháp luật Pháp quy định: nếu hợp đồng được giao kết giữa một bên là thương nhân với một bên không phải là thương nhân và có giá trị vượt quá 10 euro thì hình thức của hợp đồng bắt buộc phải là hợp đồng bằng văn bản. Nếu không lập bằng văn bản thì hợp đồng đó là vô hiệu, vì điều kiện hình thức không được thỏa mãn. Ngược lại, nếu các bên giao kết hợp đồng đều là thương nhân thì hình thức văn bản không mang tính chất bắt buộc. Để chứng minh sự tồn tại của hợp đồng, chỉ cần một nhân chứng cũng đủ.

4. Hợp đồng vô hiệu do không đảm bảo điều kiện giao kết hợp đồng

Nếu hợp đồng được giao kết mà một trong các bên bị nhầm lẫn, lừa dối hoặc cưỡng bức thì hợp đồng vô hiệu. Hợp đồng cũng vô hiệu nếu không tuân thủ các điều kiện về đối tượng và thủ tục giao kết hợp đồng. Thời hạn khởi kiện yêu cầu tuyên bố hợp đồng vô hiệu thông thường là 5 năm. Người ta gọi những trường hợp đó là vô hiệu tương đối. Chỉ có các bên đã có cam kết trong hợp đồng mới có quyền khởi kiện.

Trong một số trường hợp, ví dụ khi hợp đồng có động cơ trái đạo đức hay thuần phong mỹ tục (ví dụ hợp đồng mua nhà để làm cơ sở mại dâm) thì hợp đồng bị vô hiệu tuyệt đối. Đối với trường hợp vô hiệu tuyệt đối, bất kỳ ai cũng có thể khởi kiện yêu cầu tuyên bố hợp đồng vô hiệu. Thời hạn khởi kiện là 30 năm.

Tòa án có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp liên quan đến hợp đồng là tòa án do các bên chỉ định trong hợp đồng (trường hợp các bên giao kết đều là thương nhân thì bắt buộc phải chỉ định tòa án có thẩm quyền), hoặc là tòa án nơi hợp đồng được thực hiện.



**SOURCE: Tài liệu Lớp Đào tạo luật sư tư vấn
Nhà Pháp luật Việt – Pháp
TP.HCM, 6-17/10/2003.**