

Luật Sĩ LyLy Nguyễn

Theo quan niệm cổ xưa ‘Sĩ, Nông, Công, Thương’ người Việt thương trường đãi giá sĩ phu. Buôn bán đổ vỡ kéo vào hàng chót nên hàng nhà thơ kể rằng đây thương mại ít phát triển so với các nước khác tại Á Châu, nhưng từ sau bình năm 1975 thương bào ta tại hải ngoại phát triển thành công trong thương trường nhất là tại Hoa Kỳ. Tuy nhiên luật lệ buôn bán trên đất Mỹ rất khác biệt với luật buôn bán tại Việt Nam dù bất kể thời nào vì có sự điểu hành rất chặt chẽ của luật thương mại. Một trong lãnh vực quan trọng nhất trong luật thương mại Hoa Kỳ đem bảo đảm an toàn cho các thương nhân trong môi trường giao dịch là luật hợp đồng (contract law).

Luật hợp đồng liên quan đến tất cả mọi khía cạnh về thiết lập, duy trì, hay hủy bỏ một giao kết hay thỏa thuận giữa hai cá nhân hay công ty. Hàng ngày có triệu người mua hàng và đồng ý với nhau để mua và vận chuyển những hình thức khác nhau. Luật hợp đồng có thể áp dụng cho tất cả mọi trường hợp dù lớn nhỏ hay khác biệt từ chuyển nhượng quyền nhà ăn cơm tối, hợp đồng đi xin được việc làm ở một cửa hàng, hay lớn hơn nữa như trúng thầu cho phi thuyền không gian cho NASA cũng hợp. Nói chung luật hợp đồng chi phối tất cả các loại giao dịch, thỏa thuận, hợp đồng bất kể ai đã lập ra hay thực lãnh vực gì. Tuy nhiên cũng có một vài loại đặc biệt được phân loại riêng như luật lao động (labor law) chuyên về thỏa thuận giữa công nhân làm việc, hay luật hợp tác (partnership law) chuyên về chung vận làm ăn với nhau. Khác hẳn với luật tài sản và luật bất động sản, luật hợp đồng chú trọng đến mua hàng và thỏa thuận số hoàn tất một số việc trong tương lai, thí dụ như hoàn thành cho phi thuyền và giao hàng vào một thời gian hạn định trước. Trong khi đó luật tài sản áp dụng cho số việc hiện tại, như một kẻ xâm nhập nhà người khác là vi phạm chủ quyền chủ nhân đang sống. Còn luật bất động sản một số việc trong quá khứ như một người lái xe quá tốc độ gây thương tích cho bộ hành nên phải bồi thường nạn nhân như người đã có trách nhiệm số kẻ và năng lực kiểm soát.

Theo khía cạnh pháp luật, hợp đồng là cái máy vận động sinh hoạt xã hội và luật hợp đồng là để nhân làm cho số vận hành được chu toàn êm thắm. Trên thương trường kinh tế việc hoàn tất phân phối hàng hóa, phân loại lao động và số xuất điểu phân phối qua hợp đồng. Thí dụ ai cũng cần phân phối tiền di chuyển thì có công ty cho thuê ra xe hơi, dĩ nhiên nếu thuê và rồi thì người tiêu thụ sẽ đồng ý mua xe đó. Hãng số xuất đáp ứng được nhu cầu trên bằng cách nhân công, mua nguyên liệu, cho thuê rồi quồng cáo tung ra thương trường, cung cấp cho các điểu lý sau hết bán lại cho khách hàng. Tất cả các giao dịch đó đều được tiến hành qua các ngân hàng. Nhờ vậy hợp đồng đem lại lợi ích cho tất cả: công ty số xuất kiểm soát lợi nhuận lợi ích cho nhân công và người tiêu thụ hàng được lợi ích cửa món hàng. Tuy nhiên hợp đồng còn đem lại nhiều lợi ích hơn là chỉ cung cấp số phẩm. Mọi người đều được thỏa mãn mục đích trong suốt cuộc đời qua hàng giao kết đã lập. Theo điểu kiện vận cao cấp, là chấp nhận ngho nghiệp thích hợp, xây dựng nhà cửa, hàng thương các số thích, ... tất cả đều hoàn thành qua hợp đồng. Nhìn một

cách riêng rãi hơn, khi các tiến hành qua tự do và tự lập của mỗi cá nhân. Hoa Kỳ là một xã hội dân chủ và các miễn thuế này đây miễn cá nhân đều có tự do để tự nhúng gì họ chọn lựa.

Khi các do đó đã xác định được ý nghĩa của xã hội đặt trên căn bản tự trọng và sự lựa chọn cá nhân. Để tạo được một xã hội như vậy luật pháp các có hai nhiệm vụ được biết là cung cấp đồng các để giải quyết tranh chấp trong các cuộc trao đổi và cũng tạo liên hệ của xã hội với tự do và tự lập. Thứ nhất, nếu có đôi bên cùng hoàn thành những điều cam kết với nhau thì họ nên không cần đến luật pháp, những trong thực tế không mấy có thể áp dụng để thúc hoàn hảo, do đó luật pháp các bảo vệ an toàn cho các họ họ nên tự nguyện lại. Tuy lúc bắt đầu thì áp dụng cho đến lúc hoàn tất, nếu xảy ra bất cứ điều gì bất thành cho các chọn sự làm cho miễn liên hệ bị đứt gãy. Ví dụ họ đã mua một chiếc xe mà không đến, ký giao kèo mua nhà rồi không đến ngân hàng chấp thuận cho vay tiền, không đến nhà thầu cung cấp đúng mẫu hàng hay dịch vụ đã thỏa thuận,... do đó luật pháp các bắt buộc đôi bên cam kết sự phải hoàn tất trong thời hạn đã đồng ý để bảo vệ lợi ích cho tất cả để duy trì yên tâm hoạt động hay để tự đưa vào tín nhiệm các họ. Luật pháp các còn là đồng lệ giải quyết các tranh chấp xảy ra trước hay sau khi hoàn thành giao kết. Phần lớn các hợp đồng đều có thể thông qua và sửa đổi dễ dàng, những cũng có nhiều khi không được thuận nên phải dùng đến luật pháp để giải quyết. Tuy vậy cho dù có tranh chấp đến mấy việc đưa ra luật pháp giải quyết chỉ là bước cuối cùng bắt buộc dĩ nhiên vì khi lập giao kết với nhau ai cũng muốn thi hành các điều thỏa thuận một cách tốt đẹp chứ không cần tình huống đem nhau đến tòa. Khi có tranh chấp xảy ra biện pháp đầu tiên là thuyết phục dàn xếp, nếu đến miễn là hành động phản kháng trong khuôn khổ thông thường, quá mức miễn đưa ra các tài liệu liên quan, nếu vậy còn hơn là nộp luật sư đưa ra tòa với tốn phí các chọn không nên.

Thứ hai, luật pháp các tôn trọng tự do cá nhân bằng cách chấp áp dụng những nguyên tắc của họ nên phải giải quyết họ họ nên chịu những trách nhiệm những gì đã họ. Đó là quy định 'tự do lập pháp' (freedom to contract) là khả năng lập hợp đồng mình muốn và 'tự do không lập pháp' (freedom from contract) là quy định không ép buộc phải lập hợp đồng nào không muốn. Trong lịch sử pháp Hoa Kỳ có án lệ Hurley v. Eddingfield (1901) xảy ra tại thành trấn nhỏ Mace ở Indiana theo đó George Eddingfield là một bác sĩ gia đình đã từng chăm sóc suốt thời kỳ thai nghén cho bà Charlotte Burk. Lúc lâm bồn bà Burk bị băng huyết, người nhà bên cạnh đưa đến cứu chữa Eddingfield, những bác sĩ này thì chỉ không đến. Gia đình Burk liền mời gọi cho người tới thăm nên rằng trong vùng không có bác sĩ nào khác mà bệnh nhân đang trong tình trạng nguy hiểm nặng nề nghèo, họ sẵn sàng trả tiền thù lao với bất cứ giá nào. Mặc dù vậy Eddingfield vẫn khẳng định rằng chỉ không đi 'chúng cần vì lý do gì họ'. Cuối cùng bà Burk và hai người đưa ra chỉ vì không được cứu chữa. Gia đình bà Burk bên đưa đến kiện Eddingfield tại Tòa Thượng thẩm Indiana. Tòa án này xảy ra rằng Eddingfield tuy là một y sĩ có đăng ký nhưng không có bằng pháp y phải đưa đến cứu chữa bà Burk nếu không muốn. Tòa cũng không xét đến yếu tố Eddingfield là bác sĩ gia đình của nhà họ Burk đáng lẽ phải có bằng pháp y bên nhân. Nguyên tắc 'tự do không lập pháp' đã được tiếp tục nói lên nguyên tắc này. Luật pháp các vì đưa theo sự đồng ý nên không ai có quyền bắt buộc người khác phải thỏa thuận ngoài ý muốn ngay cả đến một y sĩ duy nhất cần đến để cứu một bệnh nhân sắp chết.

Án *Hurley v. Eddingfield* đã phn nh mâu thuẫn khó xác đnh quy n t do l p c và th a thu n theo ý mu n trong luật kh c. Th nh t, t do l p c không ph i là m t nguyên t c tuy t đ i. Th c t ngày nay l ng tâm nhân lo i đã có nhi u thay đ i nên bây gi m i b nh vi n b t bu c ph i thâu nh n b nh nhân hay ch nh nhân xí nghi p b t bu c không đ c k th s c t c trong vi c tuy n m nhân công dù mu n hay không. Th hai, hoàn c nh th c t đã nh h ng r t nhi u đ n s áp đ ng quy n t do l p c. Thí đ nh trong tình tr ng kinh t xu ng đ c hi n nay, ng i th t nghi p ph i nh n b t c công vi c nào có th xin đ c thay vì n m nhà đ i có vi c theo ý mu n. Th ba, luật kh c ch liên h m t ph n đ n s l a ch n. Thí đ nh bác sĩ An v i tính cách là y sĩ gia đình th ng hay ch n b nh và đ i u tr cho t t c m i ng i thu c nhà ông Côn trong nhi u năm. Bác sĩ An m c nhiên b ràng bu c nghĩa v không ch i t đ c vi c giúp tình tr ng y khoa kh n c p cho gia đình ông Côn dù không có ký k t gì v i nhau. B nh nhân có quy n tin t ng s đ c bác sĩ đ n c u ch a trong tình tr ng kh n c p theo tinh th n liên h y sĩ và b nh nhân. Tuy nhiên s th a thu n c a đôi bên không đ nh đ c ph m vi c a ‘t do đnh c’ và ‘t do không đnh c’ mà ph i nh đ n luật kh c phân x tùy theo nh ng đ i u có l i ích cho *xã h i*.

*Th ng B m có cái qu t mo
Phú ông xin đ i ba bò chín trâu,
B m r ng B m ch ng l y trâu,
Phú ông xin đ i m t xâu cá mè,
B m r ng B m ch ng l y mè,
Phú ông xin đ i m t bè g lim,
B m r ng B m ch ng l y lim,
Phú ông xin đ i con chim đ i m i,
B m r ng B m ch ng l y m i,
Phú ông xin đ i n m xôi, B m c i...*

... Câu chuy n ng ngôn dân gian trên ng ý ch c i th ng B m là m t anh nhà quê ngu

ngủ, thì u khôn ngoan ch vì tham ăn n m xôi nên b m t c h i v b đ i cái qu t mo l y nhi u th quí giá h n nhi u. Trên khía c nh lu t pháp đây là m t thí d r t t đ tìm hi u lu t kh c là m t lãnh v c quan tr ng nh t trong lu t th ng m i Hoa K mà chúng tôi đã trình bày khái ni m trong tu n tr c.

V y kh c là gì? Các lu t gia th ng dùng vài t ng chính y u làm n n t ng cho các giao d ch th ng m i và áp d ng lu t kh c nh giao c (a promise) là m t l i giao h n s làm hay không làm m t đ i u gì vào m t th i đ i m trong t ng lai. Hai y u t quan tr ng c a giao c là trách nhi m và t ng lai. Khi ai h a h n làm đ i u gì có nghĩa là ng i y s ch c ch n ph i làm vi c y vào th i gian đã h a ch không có nghĩa s làm vi c y khi có d p hay là s làm vi c y n u không đ i y. M t t ng khác là th a thu n (an agreement) là m t cu c trao đ i l i h a mà c hai bên đ u cam k t s làm cho nhau m t đ i u gì trong t ng lai. B Luật Thương Mại Đ ng Nh t UCC (Uniform Commercial Code) áp d ng trên toàn th Hoa K (ngo i tr ti u bang Louisiana v n còn nh h ng theo dân lu t Pháp) có đ nh nghĩa giao c là đ ng ý gi a hai bên b ng l i nói hay hành đ ng trong các trao đ i dù là d ch v th ng m i hay thi hành m t vi c nào đó. Theo đ nh nghĩa trên tr c h t ph i hi u ngôn ng song ph ng (the language of parties) là nh ng đ i u đ c đôi bên nói ho c vi t ra khi cam k t v i nhau đ mô t quan h gi a đôi bên cùng l i i giao d ch tr c đó (course of dealing) l n l i đã th c hành nh ng đ i u h a h n (course of performance). Ngoài ra ngôn ng thông d ng còn dùng danh t kh c hay h p đ ng (contract) đ ch m t th a thu n vi t thành văn b n đ c hai bên đ t bút ký k t. Do đó kh c là m t văn ki n pháp lý b t bu c nh ng ng i ký k t ph i thi hành theo pháp lu t.

Kh c đ c l p đ i b t c hình th c nào mà đôi bên mu n v i nguyên t c căn b n là ng i giao k t ph i h i đ kh năng h a h n và kh năng thi hành đ c đ i u đã h a b ng hành đ ng t ng lai. H a h n đ c xác nh n d nh t b ng cách hi u rõ nghĩa nh ng l i h a, tuy nhiên cũng có nh ng h n c không c n đ n l i nói. Đ i u lu t v l p kh c (contract formation) b t đ u t nh ng đ ng ý rõ r t mà đôi bên bi u th trong vi c ký k t. Thông th ng kh c đ c l p do m t bên kh i s b ng m i chào d m h i (offer) và bên kia hoàn t t b ng ch p thu n (acceptance). Thí d nh Phú ông liên ti p đ a l i d m h i th ng B m đ i h t trâu bò, cá mè, g lim, chim đ i m i đ l y cái qu t mo nh ng B m t ch i t c , cu i cùng là đ ngh đ i... n m xôi thì đ c B m ch p nh n, s trao đ i gi a hai ng i đã hình thành m t h p đ ng có hi u l c theo lu t kh c. Tuy nhiên trong th c t r t khó tìm đ c m t h p đ ng hoàn h o theo lý thuy t vì ph n nhi u kh c c n ch a ngôn t m h thi u chính xác.

Kh c c n ph i rõ ràng vì đó là b ng ch ng c a s th a thu n và giúp cho tòa án đ t căn b n trong nh ng v x b i t n. Án l Texaco v. Pennzoil Co. (1987) là m t v x b i c v i s ti n đ n l n nh t trong l ch s t pháp Hoa K v m t kh c không có văn b n ký k t. Công ty

đu Pennzoil mua hãng Getty Oil đ sát nh p và bành tr ñ ng ho t đ ñ ng. Sau m t th i gian th ñ ng l ñ ng h i đ ñ ng qu ñ n tr Getty Oil ch p thu ñ n nh ñ ng cho Pennzoil ba ph ñ n b y t ñ ng s c phi u c a Getty v i giá \$112 m t c ph ñ n. Luật sĩ đ i di ñ n Pennzoil và h i đ ñ ng qu ñ n tr Getty Oil t ch c m t bu i l có đ i di ñ n đôi bên b t tay nhau và hai công ty cùng ra m t thông cáo chung chính th c công b th a thu ñ n này dù r ñ ng ch a có th m quy ñ n nào c a Getty Oil k p ký nh ñ n b ñ n kh ñ c do Pennzoil so ñ n th ñ o s ñ n. Ngày hôm sau m t đ i th c a Pennzoil là công ty đ u Texaco tìm đ ñ n Getty Oil đ ñ ngh ñ mua 100% hãng này v i giá cao h ñ n là \$125 m t c ph ñ n. H i đ ñ ng qu ñ n tr Getty Oil li ñ n b phi u ch p thu ñ n g t b Pennzoil ngay và ch p nh ñ n đ ñ ngh ñ c a Texaco. Pennzoil bèn đ ñ đ ñ n ki ñ n Getty Oil b i ñ c và ki ñ n Texaco là th ph ñ m gây ra chuy ñ n. B i th m đoàn trong v ñ này đã x Texaco ph i b i th ñ ng thi t h i 7.53 t M Kim cho Pennzoil c ñ ng thêm 3 t ti ñ n ph t v ñ (sau đ ñ c tòa phá án gi ñ m xu ñ ng còn 1 t) cùng 590 tri ñ u M kim ti ñ n lãi. H u qu v ñ này khi ñ n cho Texaco cu i cùng ph i đ i đ ñ n phá s ñ n và các lu t gia nêu câu h i là gi a Getty Oil và Pennzoil ch a có h p đ ñ ng ký k t chính th c thì có hi u l c không? Pennzoil lý lu ñ n r ñ ng c hai bên đã b t tay công b th a hi p nh v y là có đ y đ y u t l p kh ñ c rõ ràng. Gi a Pennzoil và Getty Oil tr ñ c đó đã t ñ ng nhi u l ñ n th ñ ng ngh ñ b t thành, sau cùng Pennzoil ch u nh ñ ng b mua c ph ñ n v i giá cao h ñ n \$1.50 (thành \$112) theo đ ñ ngh ñ c a Getty. H i đ ñ ng qu ñ n tr Getty đã tr l i th a thu ñ n, đ i di ñ n hai bên đã b t tay nhau, n r ñ u sâm-banh chúc m ñ ng cùng ra thông cáo chung chính th c. Dù r ñ ng còn nhi u chi ti t ch a đ ñ c bàn đ ñ nh nh ñ ng m c đích chính c a đ ch v ñ này đã rõ r t, Pennzoil cho là đ y đ lý do đ tin t ñ ng r ñ ng Getty đã đ ñ ng ý và l i h a coi nh ñ đ ñ c ràng bu c. Getty và Texaco ch ñ ng đ i l i r ñ ng đó không ph i là bi u hi u c a th a thu ñ n vì hai bên trên nguyên t c còn đang trong vòng th ñ ng th ñ o chi ti t h p đ ñ ng. V i m t th ñ ng v ñ l ñ n nh v y Getty tin r ñ ng kh ñ c c ñ n ph i vi t thành văn ki ñ n dài v i r t nhi u đ i u kho ñ n đ thi hành, do đó vi c b t tay và ra thông cáo chung không đ y u t ràng bu c thành giao k t mà ch là đ u hi u ch ñ ng t cu c th ñ ng ngh ñ còn đang ti p di ñ n. Sau b ñ n tháng r ñ i x đ i x l i nhi u l ñ n t i tòa án qu ñ n Harris ti u bang Texas, tòa v ñ n x cho Pennzoil th ñ ng ki ñ n. ñ x 'cao b i' này buôn bán ph i gi ch t n không ph i đ i đ ñ n lúc 'bút sa gà ch t', cái b t tay v ñ n b tr b ñ ng giá kh ñ ng khi p g ñ n 10 t ñ -la b i l cũng có giá tr b ñ ng l i nói hay ch vi t.

Theo án l ñ trên m t kh ñ c hay h p đ ñ ng không h ñ n c ñ n thi t ph i vi t ra thành văn b ñ n. Ch c ñ n hai bên t thành ý th a thu ñ n thì l i h a mi ñ ng cũng đ ñ ràng bu c. Tuy nhiên có vài lo i kh ñ c ph i vi t ra v i ch ký m i có hi u l c. Nh ñ ng đ i u h a h ñ n này đ ñ c chi ph i do lu t v ñ L ñ a Đ ñ o (Statute of Frauds) theo đó li t kê nh ñ ng lo i giao kèo có tính cách đ b l ñ a g t c ñ n ph i vi t ra rõ ràng m i có hi u l c thí đ nh : gi y n , gi y hôn thú, b ñ ng kho án b t đ ñ ng s ñ n (nhà c a, đ t đai) hay nh ñ ng giao kèo có hi u l c trên m t năm ho c có giá tr ñ n trên \$500. Luật v ñ L ñ a Đ ñ o đ ñ c đ ñ ng b ñ o đ ñ m kh ñ c vì khi ký văn b ñ n h p đ ñ ng có nghĩa ng ñ i ký t ra đ ñ ng đ ñ n thi hành giao ñ c. Tuy nhiên tòa án cũng n i l ñ ng áp đ ñ ng c a lu t L ñ a Đ ñ o đ ñ xét x m t vài tr ñ ng h p đ ñ c bi t không có văn ki ñ n chính th c nh ñ ng có th ch ñ ng minh b ñ ng nhi u hình th c khác nh th t , m u đ ñ n, chi phi u hay biên lai do đôi bên đ a ra th v i kh ñ c. Ngoài ra các văn b ñ n đôi khi không c ñ n đ ñ n ch ký đ y đ mà ch c ñ n đ ñ u tích nh ch ký t t, đóng đ u hay tri ñ n, đ u l ñ n tay, ... cũng có giá tr nh ch ký. Hàng ngày trong h p th xu t hi ñ n nhan nh ñ n nh ñ ng th m i c p th t n đ ñ ng VISA hay Master Card ch p thu ñ n tr ñ c (pre-approval) v i l ñ su t th t cao cùng nhi u th ti ñ n không tên khó nu t đ ñ c in b ñ ng ch r t nh ñ m t sau là nh ñ ng cái b y r t th ñ nh hành hi ñ n nay dĩ nhiên đ u có hi u l c pháp lý

môt khi bắt cón ký nhn.

Bắt c ai cũng có quy n l p kh c, nh ng có hai nhóm ng i đ c lu t kh c mi n tr là tr v thành niên ch a đ n tu i tr ng thành h p pháp (th ng là m i tám tu i) và nh ng ng i b b nh th n kinh. Hai nhóm này đ c li t vào lo i không có kh năng ký k t (lack the capacity to contract) do đó l p giao kèo v i nh ng ng i này đ u b coi nh vô hi u (voidable). Tuy nhiên tòa án cũng đ t ra m t s ngo i l , thí d giao kèo v i m t tr v thành niên đ cung c p nh ng đ thi t đ ng nh th c ph m, săn sóc y t , hay giáo đ c thì cũng có hi u l c k c tr ng h p tr v thành niên khai man s tu i s b bu c ph i tr nh ng gì đã nh n theo giao k t.

Nh v y m t khi hai ng i h a h n và b ng lòng v i nhau thì giao k t y luôn luôn h p pháp? Th c ra không h n nh v y mà còn tùy thu c vào tính cách h p l c a l i h a theo nguyên lý trao đ i (consideration doctrine) có nghĩa là m t đ i u gì cho đ đ bù l i m t đ i u gì nh n đ c t ng i khác. Theo nguyên lý này t t c các cu c trao đ i hai chi u đ u có hi u l c. Tr l i thí d chuy n th ng B m, B m nh n n m xô i c a Phú ông đ đ i l y cái qu t mo dĩ nhiên là m t cu c trao đ i h p l vì c B m l n Phú ông đ u hành x quy n t do l p kh c c a mình do đó có th coi nh m t h p đ ng có hi u l c vì khi giao c c hai bên đ u hi u rõ giá tr c a l i mình h a. Gi s ngay t lúc đ u Phú ông vì thích cái qu t mo quá và B m nh n l i ngay đ ngh đ i ba bò chín trâu, sau đó Phú ông th y t c trâu mà đ a ra tòa xin đòi l i vì l giá tr c a cái qu t và trâu bò quá chênh l ch nhau thì ch c ch n tòa s bác b l i xin c a Phú ông. B m v n th ng ki n vì ch có m i m t cách th m đ nh giá tr công b ng c a cu c đ i chác là s t ng quy n c a ng i mua và ng i bán trong vi c ký k t h p đ ng.

Trong luật th ng m i Hoa K tính ch t c t y u c a lu t kh c đ a trên nguyên t c trao đ i (consideration doctrine) theo đó m t đ i u gì cho đ đ đ i l i m t đ i u gì nh n đ c t ng i khác s tr thành giao c và đ c ràng bu c theo luật pháp nh đã trình bày trong bài tr c.

V i nguyên t c này t t c các cu c trao đ i hai chi u đ u có hi u l c tr nh ng ngo i l v i h a h n không h n b g n theo luật mà tùy theo l ng tâm (moral consideration). L y thí d ông Hai Gi u ch nhân m t công ty xây c t l n trong l n thăm m t công tr ng ngo i ô San Diego đ c anh B y th h c u thoát ch t khi ông đ ngang qua m t t ng l u đang xây đúng lúc m t ch ng g ch t trên cao đ xu ng. Anh B y do ph n ng đ y ông Hai sang bên thoát kh i g ch r i trúng đ u trong gang t c, nh ng chính anh không may b b g ch r t què chân tr thành tàn ph . Ông Hai c m kích hành đ ng can đ m c a anh th h n h a c p đ ng B y su t đ i coi nh đ n n c u m ng. Luật kh c xác đ nh r ng nh ng lo i h a h n nh tr ng h p này ch b ràng bu c tinh th n ch không theo luật pháp vì đây th c s không có s trao đ i. Ông Hai đ c c u thoát ch t do hành đ ng t nguy n c a công nhân B y không có giao h n tr c và cũng không h có đ i u ki n b t bu c đ n n , do đó n u ông Hai nu t l i sau này không chu c p

nó a sẽ không phải là. Một ngoại lệ khác là luật bổn phận (pre-existing duty rule) như trường hợp công nhân được công ty tăng lương thăng thưởng thưởng tiền vì công lao xứng đáng (merit). Quy định này không bắt buộc và tùy theo công ty vì đáng nào người này và người khác có bổn phận làm việc như đã định, hãng không nên đòi hỏi gì thêm ngoài công nhân do đó nếu không tăng lương thì cũng không đem ra tòa thẩm định vì không có tính cách trao đổi.

Định nghĩa công nhân của nguyên tắc trao đổi gây ra nhiều rắc rối trong việc phân xử nhiều hợp đồng thương mại không rõ ràng. Để định nghĩa công nhân và mức độ hợp lý của tòa án đã du di biến đổi nguyên tắc trên, do đó một số nhà soạn luật tuy không do trao đổi nhưng nếu họ đã có lý do hợp lý gây tin tưởng cho người khác sẽ được hiểu là pháp lý. Trường hợp trong hợp đồng Hai nhà sản xuất đem lợi nhuận tin cho người công nhân tàn phế thì phải ghi rõ mà thi hành. Một công ty hợp tác tiến hành cho nhân viên làm việc lâu năm khi họ từ bỏ bắt buộc phải thi hành bắt buộc tình trạng tài chính của công ty.

Nếu một giao kèo không công bằng thì có quy định hay không? Trong luật khế ước đây là một câu hỏi rất khó trả lời vì nguyên tắc trao đổi không cho phép tòa án dè dặt luật người mua một hợp đồng đã ký kết cho dù có bắt công nhân mua vì hai bên coi như tự nguyện cam kết với nhau nên khi không thu được lợi nhuận thì đành phải chịu kết. Trường hợp trong hợp đồng quá đáng tòa cũng có cách gọi tuy nhiên rất khó phân biệt thì nào là 'bắt công'. Có hai phương pháp giúp tòa xác định nếu một giao kèo của người mua là. Thứ nhất, tòa xét xem trong khế ước có điều gì đáng nghi ngờ có sự ép buộc ký kết dù bắt buộc bên nào. Thứ hai, khế ước có lợi nghiêng hẳn về một bên hoặc là chỉ có một bên được lợi một cách khác thường. Trong trường hợp có một bên mạnh mẽ hơn phong vì giới kinh nghiệm hiểu biết hơn hay có vốn liếng cao hơn, việc giao kết chấp nhận qua chỉ là một hình thức cho họ chiếm càng nhiều lợi ích càng tốt. Nếu không gian bắt buộc con nít rồi người cha mẹ đòi đòi tiền chuộc mẹ thì cho vợ, cha mẹ đòi bé yêu sẽ con bỏ giết nên trả lợi ích lòng thì lợi ích nói yêu có được kết như một sự chấp nhận không? Theo 'nguyên tắc cưỡng bách' (duress doctrine) nếu ai phải cam kết dưới sự đe dọa của bên kia thì giao kết đó vô hiệu lực. Trong trường hợp mua có nhiều vụ áp dụng nguyên tắc này, thí dụ trên một chiếc xe đang đi đánh cá xa ngoài khơi thì thuyền đoàn đe dọa chèo thuyền nếu không tăng lương thì không chèo thuyền và đánh cá nữa. Người chèo thuyền chấp nhận yêu sách vì đang ở giữa biển khơi làm thế nào để có thuyền thuyền đoàn thay thế; nhưng khi về đến bến người chèo thuyền có quy định hay không lợi ích hãng tăng lương vì ép buộc. Tuy nhiên cũng trường hợp đòi tăng lương thưởng tiền thưởng ra trên bảng, công nhân một công ty nghề việc đòi chấp nhận nhưng bắt thì không kết là cưỡng bách mà là đình công, chỉ nhân có quy định cho nghề việc và mức tiền thưởng thay thế. Trường hợp còn có 'nguyên tắc quá đáng' (doctrine of unconscionability) theo đó tòa không bênh người giao dịch mà một bên ép buộc quá thì thời không được lợi ích của họ. Thí dụ một hãng buôn mua khách hàng mua trả góp một món đồ đắt tiền nhưng đắt như đi u kiền khi kết khe in nhưng chỉ một phần một sau hóa đơn rao sẽ thu hồi món hàng nếu không trả đúng hạn (default). Khi người mua chấp nhận một tháng tiền trả góp thì lợi ích đòi lợi ích món hàng dù đã được trả góp hết.

Một khi đã lập kế hoạch rồi có thể rút ra được không? Cách đơn nhất là thương lượng với phía bên kia vì điều kiện dù có quy định pháp luật như thế nào thì quy tắc thị trường vẫn phải thi hành. Phần đông giới thương nghiệp tập ra hiểu và hợp lý, họ mua đúng không cần phải mua luật pháp gì quy định và cũng không mua nên rồi cả tình bắt ép ai phải làm đi đâu gì không mua. Điều duy trì họ có mối giao dịch làm ăn lâu dài với nhau nên đôi khi họ có thể bỏ qua chế độ bắt buộc dĩ nhiên của luật pháp mà đi ra tòa vì người ta kém án phí không phải. Phần nhiều khi các tiên đoán sai lầm trong tương lai, nhưng đoán sai thì phải chịu hậu quả, thí dụ đi hình như hai năm qua nhiều người mua cổ phiếu của các hãng đi lên với tiên đoán rằng giá sẽ lên nhiều năm trước đó, nhưng người mua khi thị trường xuống giá thì họ mua quá đắt bán lại thì họ mất tiền vì mua bán đúng thì chắc chắn thì không thay đổi được nữa, luật pháp không cứu vãn được hiểm họa tính toán sai lầm.

Luật không còn kể thêm trường hợp bất khả thi hành (impossibility), bất khả kháng (impracticability) và thất vọng (frustration) theo đó sẽ thi hành cam kết không thể thực hiện được đúng thì họ giao kết. Án lệ Taylor v. Caldwell (1863) là thí dụ điển hình cho một trường hợp hát ở Washington D.C. thuê nhà cho một buổi hát trình diễn trong buổi đêm. Không may vài ngày trước đó rạp hát bị hỏa hoạn thiêu hủy nên không thể diễn được. Nếu đem ra tòa được xem xét thì rạp hát phải bồi thường ngoài ý muốn của chủ rạp, bởi lẽ đó được ra khỏi kế hoạch mà không phải diễn. Tuy nhiên có một chủ thuyết khác song hành gọi là 'thất vọng có mục đích' (frustration of purpose) theo đó giao kết về thi hành được vào thì gian kết thúc nên những sự việc liên quan không xảy ra theo mong muốn. Điển hình là vụ thuê nhà vào năm 1902 nhân ngày lễ đăng quang của Luân Đôn của hoàng đế Edward VII lên ngôi có chế độ trình diễn hành trình của vua và cung đình Buckingham Palace. Bao nhiêu trường hợp thuê ngôi nhà hai bên được thuê xe vua đi được cho thuê với giá rất đắt để khách chiêm ngưỡng tận mắt. Không may đúng vào ngày lễ hoàng đế bị bệnh, lễ đăng quang được hoãn đến ngày khác. Nhưng người thuê bao nhiêu đòi tiền lễ không được nên kiện ra tòa. Tòa xét xét việc cho thuê bao nhiêu với thì kết luận được đúng ngày giao kết, người trả tiền thuê vẫn có thể đến người thuê bao nhiêu vào ngày giao đã thuê dù có xe vua đi qua hay không. Số kiện ngày lễ đăng quang hoãn lại vì vua bị bệnh không phải là lẽ của người cho thuê, do đó họ được gọi là trách nhiệm thi hành không thể, dĩ nhiên người thuê phải gánh chịu thiệt hại vì rủi ro của bên này.

Thi hành một kế hoạch không phải lúc nào cũng dễ dàng theo như giao kết vì có nhiều hợp đồng tùy thuộc vào sự việc đôi khi không thành. Dĩ nhiên thuê nhà thuê thi hành một việc có đi đâu kiện mà đi đâu kiện xảy ra thì giao kết trở thành vô hiệu. Luật pháp gọi sự việc này là điều kiện kiện của bên phải (condition of duty). Lấy thí dụ một ông bố bố con trai học lớp 12 rằng ông sẽ thưởng \$1,000 nếu con học giỏi năm học cuối được điểm ít nhất là 3.00. Đến ngày thi thi trung học con chỉ được điểm trung bình là 2.75 nhưng vẫn ngoan ngoãn tay đòi tiền bố. Trường hợp sự việc này liệu ông có bên phải thi hành hay không? Dĩ nhiên là không vì đi đâu kiện kiện của bên phải rõ ràng: nếu con được điểm ít nhất là 3.0 thì sẽ được \$1,000, còn điểm kém 3.0 thì không có gì hết. Vì đi đâu kiện bên phải cho con đã không xảy ra, do đó ông bố không có bên phải phải thi hành việc trả tiền thưởng. Điều này dễ hiểu bởi vì lẽ họ đã ra có đi đâu kiện rõ ràng.

Trong thực tế nhiều giao kèo có điều kiện không tùy thuộc vào sự thi hành của phía bên kia. Khi một bên bỏ hiểm nhà của chúng ta, công ty bên hiểm đặt điều kiện sự kiện của căn nhà bên kia vì điều kiện. Nếu điều kiện xảy ra mà căn nhà không bị hỏng, hay điều kiện không xảy ra và căn nhà của họ bao gồm bên hiểm vì điều kiện, hiểm nhiên công ty không bao gồm phí điều kiện thi hành, do đó các hợp đồng bên hiểm coi như đánh bạc. Thông thường để mua sự kiện, chính phủ của bang của sự kiện là điều kiện của việc đi điều kiện ai có vé mang tất cả hàng sự kiện trên nhúng trái banh điều kiện lên trong khoảng nào đó. Tòa án xác định rằng khi thi hành khi một bên có điều kiện thì điều kiện đó phải hoàn toàn xảy ra trước khi ràng buộc bên phía, như thế vé sự kiện trúng nhúng con sự kiện đã xảy ra trước đã, sau đó mới điều kiện lãnh giá. Tuy nhiên có vài trường hợp điều kiện xảy ra không bắt buộc phải thực đúng như trường hợp án *Jacob & Youngs v. Kent (1921)* sau đây:

Ông Kent mở công ty xây dựng Jacobs & Youngs xây dựng ngôi nhà mới ở vùng quê. Hợp đồng xây dựng nói rõ cách thức xây dựng trong đó có khoản định rằng hai công ty trong nhà phải dùng ống do hãng Reading Pipe Co. sản xuất. Khi xây dựng xong thì Kent khám phá ra rằng nhà thầu đã dùng ống của hiểm khác là Cohoes Co. thay vì ống Reading. Ông Kent nói công nhân lỗi lầm ra lệnh cho nhà thầu phải tháo gỡ tất cả ống của Cohoes đã xây trong công trình rồi thay bằng ống Reading dù rằng cả hai loại cùng có phẩm chất ngang nhau, dĩ nhiên tiền kém nhà thầu phải chịu. Đa số chủ nhà công trình qua nhúng ông Kent vẫn nói tiền là ngớ ngẩn khó khăn, không nhúng thì còn không chịu chi nhà thầu sự kiện của tất cả nên vậy điều kiện đưa ra tòa. Tòa xử rằng mặc dù nhà thầu Jacob & Youngs phải có bên phía xây dựng đúng như giao kết, nhúng tòa xét thấy trên căn bản hai loại ống của hai công ty có phẩm chất bằng nhau nên không gây nhúng nhúng nào khác biệt. Hơn nữa ngôi nhà đã xây dựng hoàn tất do đó Kent vẫn phải trả tiền cho nhà thầu. Chỉ có khi nào Jacob & Youngs vì lý do gì mà bỏ dở xây dựng ngôi nhà không xong thì mới bị trách nhiệm.

Tuy nhiên cũng có trường hợp công trình nhúng liên hệ điều kiện giao của việc đi điều kiện của mình. Giả sử Kent mở công ty chuyên gia trang trí nội thất nội thất và kiến trúc hoàng các phòng trong ngôi nhà trên. Kent thích của kiến trúc nên giao hiểm sự kiện giá tiền của ông ta và ý họ không trả xu nào nếu không thích. Nhà trang trí sáng tác một kiến trúc và điều kiện báo chí của hiểm và hiểm. Vậy mà Kent hiểm không chịu. Trường hợp này khác với công trình trên vì hai loại công trình có công trình giúng nhau, nhúng ý thích về một kiến trúc của trang trí có tính cách nghệ thuật hoàn toàn tùy thuộc sự thích cá nhân nên Kent có quyền từ chối trả tiền. Một thí dụ khác, giả sử có ngớ ngẩn chủ nhà mở công ty hãng thiết trí hai công trình đi hòa không khí và cũng giao hiểm chi thanh toán của điều kiện của ý. Khi chủ nhà tuyên bố không thích hai công trình này thì tòa không bên của hiểm và hiểm máy vẫn hoạt động tất cả phải điều kiện nóng lệnh theo ý muốn hiểm chi nhúng ngành yên lệnh coi như đáp ứng đúng điều kiện giao kết. Qua các thí dụ trên chúng ta thấy luật về điều kiện rất phức tạp. Xác định một khi một bên có điều kiện hay không, điều kiện đó ra sao, như nhúng công trình hiểm đòi hiểm của mình đòi bên hiểm nào đã làm cho các luật gia điên đảo trong hiểm và hiểm luật khi hiểm.

Nếu một bên không thi hành giao kết có nghĩa là bên kia cũng không làm phần sự đã thỏa thuận. Hợp đồng kết tiếp là bên tòa xử bên thi hành thì theo luật pháp. Theo luật khách hàng thông thường tòa cho bên bị thiệt hại do thất hứa gây ra thay vì bên phải thi hành đúng như cam kết (specific performance). Phần đông các tòa xử bên thi hành thì bên bị thiệt hại cho bên bị trong thực tế bên bị thiệt hại phải thi hành đúng như cam kết rất khó giám sát, hơn nữa quan niệm bên bị cần cứ theo giá trị của khách hàng mà giá trị thực tế tính bên bị thiệt hại cho nên có bên bị mất lòng thì hành thay thế. Bên bị coi như thỏa thuận và hành động thì hành thực sự của kết quả ngoài trừ vài trường hợp đặc biệt không thay thế được. Luật khách hàng liên quan đến cần bên bị thiệt hại, kinh tế trong xã hội, nếu giao kết rồi thì phải bên bị thiệt hại và kết quả giao kết không bị trừng phạt theo đúng như các luật khác.

Như vậy nếu thất hứa thì phải đền bao nhiêu? Luật khách hàng có hiểu luật pháp lý vì ai cũng tin tưởng một khi lập giao kết thì nhiên phải đền bồi tôn trọng, nếu bên bị thiệt hại thì có quyền đòi đền bồi bên bị thiệt hại. Lý do thì dĩ nhiên, chẳng một siêu thị giao kết cùng nhà thu cung cấp một ngày một xe rau với giá \$500. Nếu không nhận được hàng ngày thì siêu thị phải mua rau của người cung cấp khác với giá \$550 thì nhà thu phải đền \$50 thì thiệt hại, còn nếu mua được thay thế với giá bên ngoài rẻ hơn thì không sao. Ngược lại nếu siêu thị mua của người khác mà bị chi phí rau khi nhà thu phải bán tháo lý \$400 thì siêu thị phải đền \$100 sai biệt, còn bán bên ngoài hay hơn giá thì trừ đi thì cũng không sao. Nếu vì bị chi phí rau nhà thu mà nhà thu phải chi phí xe đến vùng khác xa hơn mới bán lại được thì siêu thị còn phải đền thêm phí tổn chuyên chở. Ngoài ra việc bên thi hành vì phạm khách hàng cần cứ theo tín nhiệm thì hành hoàn toàn chi không theo hành động thực sự nên dù không có thiệt hại kết quả thì thất hứa vẫn phải đền. Giả sử nhà thu không giao rau như đã hứa nên siêu thị không có rau để bán, mà cũng không kịp mua rau khác của ai, trong ngày đó giá rau ngoài thị trường tăng lên \$600, siêu thị tuy không bị thiệt hại gì nhưng mất cơ hội lợi thêm thì nhà thu vẫn phải đền \$100 mất lợi này. Điều này hoàn toàn khác với luật bên bị theo đó người gây ra nguy hiểm cho người khác phải chịu hoàn toàn trách nhiệm bên thi hành mà hợp đồng xử lý ra bên bị kết có tiên đoán trước hay không.

Nếu luật khách hàng có kết quả hiểu thì hơn nhiên ít ai vì phạm, nhưng thực tế mua được bên thi hành thì bên bị thiệt hại vì phải đem ra tòa kiện tụng. Nhưng chi phí này chính là thiệt hại trừ đi tiếp do thất hứa gây ra nhưng lại không đền bồi theo khách hàng. Thí dụ một người thì thiệt hại \$10,000 vì bị phạm hợp đồng nhưng người này phải chi \$2,000 tiền luật sư và án phí có nghĩa là vẫn thiệt \$2,000 cho kết quả đền bồi việc mất thì giờ và gặp phiền phức mình cho nên nhiều người bị thiệt hại có thể kiện được nhưng nhiều người cần rằng bỏ qua vì chi phí công theo đuổi. Điều này các trường hợp gia đình làm họ ngần ngại không dám vì phạm khách hàng không phải vì sợ tòa bên bị thi hành mà sợ mất tín nhiệm trên trường không còn buôn bán được với ai nữa mà là yếu tố chính để họ giữ được trong các hợp đồng giao dịch thương mại.

Luật Thông Mãi

Tác Giả: Luật Sĩ LyLy Nguyễn
Thứ Bảy, 18 Tháng 10 Năm 2008 08:00

Cũng như thông lệ, người viết xin xác nhận nội dung của những loạt bài tìm hiểu luật pháp này chỉ hoàn toàn độc lập sự đóng góp về tính cách thông tin (information) để giúp quý độc giả một vài kiến thức tổng quát căn bản về luật pháp Hoa Kỳ mà thôi và không thể coi như liên hệ của luật sư với thân chủ (attorney-client relationship). Do đó nếu có vấn đề liên quan đến luật, quý độc giả vẫn cần phải tham vấn với một luật sư chuyên môn và trợ giúp hợp của quý vị.