



QUY TRÌNH SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Lưu Ý, Kỹ Năng Cơ Bản, Kinh Nghiệm, Thực Tiễn

Vấn Đề Chung

Giai Đoạn Chuẩn Bị

Nguyên Tắc Soạn Thảo

Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Quy Trình Triển Khai Soạn Thảo (Cơ Bản)

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Những vấn đề chung

Quan tâm điều gì của một hợp đồng

- Vấn đề thương mại và đối tác
 - Xác định các mục tiêu thương mại cốt lõi và kỳ vọng
 - Đối tác hợp đồng phù hợp (sự hiểu biết, năng lực thực hiện)
- Điều khoản pháp lý
 - Điều khoản pháp lý về cơ bản là điều khoản bảo vệ các vấn đề thương mại và có chức năng “phòng thủ” (VD cam đoan bảo đảm tài sản mua bán không bị cầm cố, thế chấp ... là thỏa thuận để bảo vệ quyền tài sản trọn vẹn của bên mua)
 - Trách nhiệm song vụ (nghĩa vụ lẫn nhau từ việc thực hiện hợp đồng) – thực hiện tốt nghĩa vụ của một bên là phương thức thực hiện quyền của bên còn lại và ngược lại. Do vậy cần tạo điều kiện để nghĩa vụ được thực thi tốt nhất
 - Lưu ý trách nhiệm pháp lý riêng lẻ, chung và liên đới
 - Hoàn cảnh thực hiện so với quy định không thực tế (VD nơi giải quyết tranh chấp ở nước ngoài ...)
- Phân bổ rủi ro (pháp lý và thương mại)
 - Do hợp đồng có khả năng bị phá vỡ (bị hủy ngang, tạm dừng do vi phạm nghĩa vụ quan trọng ...). Do vậy phân bổ rủi ro là phương thức để các bên cùng chia sẻ rủi ro khi tình huống xảy ra - Các bên gánh vác rủi ro sao cho hài hòa và hợp lý nhất
 - Bên soạn thảo nên chủ động phân bổ rủi ro một cách có lợi (nắm bắt vấn đề này)
 - Dự báo và tiên liệu rủi ro tốt hơn có thể và tốt hơn đối tác
 - Thỏa hiệp giữa vấn đề thương mại và pháp lý là một dạng phân bổ rủi ro (thỏa hiệp để tốt hơn nhưng có thể đem đến rủi ro tiềm ẩn)

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Những vấn đề chung

Tiếp cận soạn thảo hợp đồng như thế nào ? (bắt đầu như thế nào)

- **Hiểu cấu trúc hợp đồng**
 - Hiểu cấu trúc hợp đồng (những điều khoản cần có của hợp đồng mục tiêu)
 - Tìm hiểu và xây dựng danh mục điều khoản hợp đồng (TM, PL) và các vấn đề quan tâm một cách cơ bản
 - Xác định nhóm điều khoản thương mại quan trọng mà các bên hướng tới, VD hàng hóa, giá cả, ...
 - Ai cũng phải biết mục tiêu thương mại khi giao dịch là gì (cần gì, mong muốn gì, mức độ thỏa mãn như thế nào?)
 - Tìm hiểu điều khoản pháp lý ? VD bảo đảm thực hiện hợp đồng, phạt hợp đồng, bồi thường thiệt hại, cơ chế tài phán, luật áp dụng, các điều khoản thông dụng
 - Từ giao dịch đã thực hiện
 - Từ tài liệu, hợp đồng tham khảo
- **Ý tưởng, nội dung hợp đồng**
 - Am hiểu ngành nghề (am hiểu thông lệ thương mại và quy trình giao dịch phổ biến trong lĩnh vực)
 - Lợi ích phổ biến thu được
 - Các bước giao dịch cần thiết
 - Yêu cầu và đòi hỏi gì ở mỗi bên tham gia hợp đồng
 - Điều gì thường xảy ra trong quá trình giao dịch và có khả năng tranh chấp
 - Hợp đồng/quan hệ hợp đồng tương tự đã từng giao dịch
 - Rút ra từ các tranh chấp pháp lý về quan hệ hợp đồng tương tự
 - Tài liệu tham khảo bổ sung (hợp đồng tương đồng về quan hệ TM, PL)

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Những vấn đề chung

Sự hình thành hợp đồng và lưu ý cơ bản

- Sử dụng hình thức giao kết hợp đồng bằng văn bản để đảm bảo tính xác thực và chứng cứ
- Giao kết hợp đồng thông qua chào hàng và chấp thuận chào hàng (các bên không ký trên cùng văn kiện hợp đồng) cũng được sử dụng phổ biến nhưng các bên không hiểu bản chất hợp đồng trong trường hợp này
- Được phép giao kết hợp đồng thông qua thông điệp dữ liệu (Email, Fax, SMS)
- Hợp đồng miệng (oral) được thừa nhận trong giao dịch nhưng khi thực hiện cần xác thực bằng các chứng cứ, tài liệu thay thế khác (VD tài liệu giao nhận, biên bản, chứng từ chuyển tiền ...).
- Tuân thủ đúng các điều kiện về hình thức hợp đồng như công chứng, chứng thực và đăng ký (tùy thỏa thuận phù hợp với quy định của pháp luật)
- Tự do thỏa thuận nhưng không xâm phạm điều cấm của “luật” (vi phạm “luật” ...), không phải “pháp luật” nói chung.
- Nói đến hợp đồng là nghĩ đến biện pháp “bảo đảm” việc thực hiện hợp đồng và các lợi ích (theo hướng có lợi nhất)
 - Bằng biện pháp bảo đảm (ký quỹ, đặt cọc, thế chấp, cầm cố, bảo lãnh ...)
 - Phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại (có tính bù đắp)
 - Giải phóng nghĩa vụ hợp đồng (điều khoản miễn trừ)
 - Biện pháp pháp lý (buộc thực hiện tiếp hợp đồng) hoặc hy sinh lợi ích trước mắt để giữ không thiệt hại lớn hơn, VD chủ đồng chấm dứt HD
 - (Xem thêm phần sau)
- Xác định thời điểm hiệu lực hợp đồng (theo thỏa thuận và quy định của luật áp dụng), thời điểm hoàn tất giao dịch, VD thời điểm hoàn thành việc chuyển giao tài sản và thanh toán ... (tùy từng giao dịch)
- Bằng chứng khác về giao kết hợp đồng (ghi âm, ghi hình, có nguồn gốc rõ ràng theo quy định, có thể chứng minh)
- Sử dụng thừa phát lại để xác lập vi bằng nhằm cung cấp chứng cứ giao dịch, VD chuyển tiền, giao tài sản ...
- Ngoài luật và tập quán thương mại, tham chiếu lẽ công bằng, án lệ như một nguồn tham chiếu về quan hệ hợp đồng và căn cứ để giải quyết mâu thuẫn, tranh chấp về hợp đồng

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Những vấn đề chung

Điều kiện hiệu lực của hợp đồng

- Thời điểm hiệu lực của hợp đồng
 - Theo thỏa thuận giữa các bên và ghi trong hợp đồng
 - Theo quy định của pháp luật
 - Hợp đồng được giao kết hợp pháp có hiệu lực từ **thời điểm giao kết** [1], trừ trường hợp **có thỏa thuận khác** hoặc **pháp luật quy định khác** [2] (Điều 401, BLDS 2015)
- Lưu ý gì về thời điểm hiệu lực của hợp đồng
 - Thời điểm hiệu lực có thể khác với thời điểm ký kết (thời điểm giao kết nói chung)
 - Là thời điểm bắt đầu thực hiện quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng, không thể hủy ngang, trừ khi có thỏa thuận giữa các bên hay thực hiện theo quy định của pháp luật
 - Một bên ý định “đổi ý” thực hiện hợp đồng (hợp đồng được cho là đã có hiệu lực), bên đó phải làm gì ?
 - » Xem có nhầm lẫn giữa thời điểm hợp đồng có hiệu lực và chưa hiệu lực hay không ?
 - » Xem có nhầm lẫn về mục tiêu và đối tượng khi giao kết hợp đồng không (thuộc TH hợp đồng bị vô hiệu) ?
 - » Xem có lý do khác để thuyết phục bên kia thỏa thuận lại hợp đồng không ?
 - » Sử dụng lý do hợp đồng vô hiệu (nếu có) có thể tạo ra những áp lực nhất định cho bên kia

[1] Điều 400, BLDS 2015

Hợp đồng được giao kết vào thời điểm bên đề nghị nhận được chấp nhận giao kết.

Thời điểm giao kết hợp đồng bằng lời nói là thời điểm các bên đã thỏa thuận về nội dung của hợp đồng.

Thời điểm giao kết hợp đồng bằng văn bản là thời điểm bên sau cùng ký vào văn bản hay bằng hình thức chấp nhận khác được thể hiện trên văn bản.

[2] VD, theo Điều 47, Luật HNGĐ 2014, thỏa thuận tài sản trước hôn nhân sẽ có hiệu lực vào thời điểm kết hôn mặc dù các bên có thể lập thỏa thuận này trước đó một khoảng thời gian.

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Những vấn đề chung

Điều kiện hiệu lực của hợp đồng (tiếp theo)

- Vì sao hợp đồng bị vô hiệu (toàn bộ) ?
 - Do vi phạm điều cấm của “luật” (không phải pháp luật nói chung) hoặc trái đạo đức xã hội (phổ biến)
 - VD giao dịch mua bán hàng cấm - pháo nổ, động vật quý hiếm ...
 - Do giả tạo
 - VD một giao dịch nhưng lại lập tới 2 hợp đồng khác nhau nhằm những mục đích riêng của các bên, thường thấy trong giao dịch mua bán BDS
 - Do không tuân thủ quy định về hình thức (phổ biến)
 - VD mua bán bất động sản bằng “giấy tay” trong khi pháp luật quy định giao dịch phải lập văn bản có công chứng, chứng thực
 - Có đối tượng không thể thực hiện được
 - VD bên bán máy biết máy bị hỏng chức năng nhưng không thông báo cho bên mua, bên mua mua máy sử dụng và phát hiện lỗi này
 - Do người chưa thành niên, người mất năng lực hành vi dân sự, người có khó khăn trong nhận thức, làm chủ hành vi, người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự xác lập, thực hiện
 - Do bị nhầm lẫn
 - Do bị lừa dối, đe dọa, cưỡng ép
 - Do người xác lập không nhận thức và làm chủ được hành vi của mình
- Lưu ý gì về hợp đồng vô hiệu
 - Hợp đồng vô hiệu sẽ không có lợi về nhiều mặt vì bất kể các bên đã thực hiện quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng như thế nào, hợp đồng vẫn không được thừa nhận (xem như không có hiệu lực từ thời điểm giao kết), các bên phải hoàn trả lại cho nhau những gì đã nhận.
 - Một bên có thể lợi dụng quy định hợp đồng vô hiệu để cố tình “gài bẫy” bên kia
 - VD đưa người không đủ thẩm quyền để ký kết hợp đồng, khi cần thiết, bên đó có thể hủy hợp đồng để lấy lại tài sản, nhất là trong các giao dịch về bất động sản
 - Rà soát điều kiện hiệu lực của hợp đồng trước khi soạn thảo và giao kết là điều cần thiết
 - Một số rà soát phổ biến như tư cách giao dịch, đại diện, ủy quyền, phê duyệt, phê chuẩn hợp đồng theo phân cấp:
 - Quy định chuyên ngành
 - Giao dịch có yếu tố nước ngoài

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Những Vấn Đề Chung

Xây dựng quan hệ hợp đồng

- Quan hệ hợp tác (hợp tác về vấn đề gì, lý do hợp tác, quan điểm hợp tác)
- Xây dựng ý tưởng, quan điểm “giao dịch” cụ thể (thông qua quá trình làm việc với đối tác)
- Xây dựng hợp đồng dựa trên hợp đồng có sẵn do một bên soạn thảo hay xây dựng hợp đồng thông qua đàm phán mở
- Xây dựng hợp đồng thông qua bộ phận pháp chế nội bộ hoặc tư vấn pháp lý
 - Bộ Phận Pháp Chế - kiểm soát thông tin nhưng hạn chế về chuyên môn, kinh nghiệm
 - Tư Vấn Pháp Lý độc lập - tính chuyên môn hóa cao, khó kiểm soát thông tin, tuy nhiên vấn đề nằm ở việc lựa chọn tổ chức tư vấn uy tín, có kinh nghiệm phù hợp, am hiểu ngành nghề, đáp ứng điều kiện và nhu cầu
 - Bộ Phận Pháp Chế + Tư Vấn Pháp Lý - giải pháp dung hòa, vừa thực hiện hỗ trợ cho tư vấn, vừa kiểm soát hoạt động của tư vấn pháp lý và các vấn đề liên quan.
- Hợp đồng phải đáp ứng điều kiện cơ bản về chủ trương, được chấp thuận, phê chuẩn, đồng ý (theo phân cấp), ủy quyền nội bộ trước khi ký kết, thực hiện hợp đồng

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Giai đoạn chuẩn bị

Giai đoạn chuẩn bị

- Xác định quan hệ hợp đồng (quan hệ pháp lý, giữa ai với ai, có bên liên quan không ?)
- Dự định và tìm hiểu pháp luật điều chỉnh (các nguồn điều chỉnh)
- Thăm tra pháp lý (đối tượng giao dịch, các mối quan hệ với đối tượng giao dịch, các vấn đề liên quan khác), thăm tra đối tác (năng lực thực hiện hợp đồng, thẩm quyền ký kết, ủy quyền)
- Nguồn hợp đồng mẫu tham khảo (nếu có)
- Checklist những vấn đề cần chuẩn bị, thực hiện
- Checklist điều khoản, văn kiện giao dịch đi kèm, điều khoản điều kiện chung, các phụ lục
- Checklist điều khoản, vấn đề quan trọng cần phải thể hiện và đạt được
- Tư duy lợi ích - tiên liệu các tình huống chấp nhận lợi ích và không chấp nhận
- Tư duy rủi ro – tiên liệu rủi ro theo từng giai đoạn, khâu thực hiện hợp đồng, rủi ro điển hình, phổ biến (loại rủi ro, khả năng xảy ra, mức độ rủi ro) >>>> Căn cứ am hiểu ngành nghề và thông lệ ngành
- Tư duy phân bổ rủi ro (Ai chịu, rủi ro gì). Phân bổ rủi ro có thể được bao gồm trong các điều khoản sau
 - Biên pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ hợp đồng
 - Quyền và nghĩa vụ của các bên (phân bổ nghĩa vụ dựa trên điều gì?)
 - Cam đoan, đảm bảo, cam kết (phạm vi thỏa thuận, ai và thực hiện như thế nào)
 - Trách nhiệm riêng, chung hay liên đới
 - Trách nhiệm, nghĩa vụ với bên thứ ba
 - Điều gì làm điều chỉnh hay làm giảm bớt trách nhiệm, nghĩa vụ và có sử dụng quyền miễn trừ hay không
 - Phát, bồi thường thiệt hại (mức độ chia sẻ và có giới hạn trách nhiệm phạt, bồi thường không ?)
 - Có cần thiết chấm dứt hợp đồng không để giảm bớt rủi ro, thiệt hại
- Tư duy giải quyết rủi ro - giải pháp giải quyết rủi ro (khi rủi ro xảy ra thì giải quyết như thế nào, giải pháp bù đắp, biện pháp thực hiện)
 - Đàm phán
 - Tiếp tục thực hiện hợp đồng có điều kiện hay chấm dứt hợp đồng
 - Lựa chọn cơ chế tài phán phù hợp (ngay từ đầu)

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Nguyên Tắc Soạn Thảo

Nguyên tắc soạn thảo

- Tôn trọng sự tự do thỏa thuận tự nguyện - **“Thỏa thuận gì cũng được, ngoại trừ những điều không được thỏa thuận”**, tức là thỏa thuận phải phù hợp với những nguyên tắc cơ bản của luật pháp (luật áp dụng)
- Tính thống nhất
 - Các mục tiêu cơ bản hợp đồng của mỗi bên đã được biết và hiểu đúng
 - Ý chí giao kết, thực thi của các bên
- Tính rõ ràng (quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm hợp đồng, tránh nhiệm pháp lý rõ ràng, tránh ngụ ý, suy đoán, suy diễn)
- Diễn đạt ngôn ngữ dễ hiểu
 - Văn phong, lối diễn đạt thuật ngữ pháp lý chung và chuyên ngành phù hợp với thông lệ giao dịch (quốc tế và địa phương)
 - Sử dụng định nghĩa của cụm từ ngữ/ thuật ngữ pháp lý hoặc sử dụng khả năng diễn đạt tốt nhất để tránh nhầm lẫn
 - Tính thống nhất của từ ngữ trong diễn đạt – đó là lý do phải sử dụng định nghĩa và cụm từ ngữ
- Sự phù hợp với quy định của pháp luật
 - Phù hợp về hình thức và nội dung hợp đồng, tránh tình huống hợp đồng vô hiệu
 - Nên rà soát trước các quy định liên quan của luật áp dụng, sau đó định hướng ý tưởng, nội dung, quan điểm dự định thể hiện trong hợp đồng sao cho phù hợp nhất
 - Sử dụng tối đa nguyên tắc tự do thỏa thuận tự nguyện (những tình huống ngoại lệ và vận dụng)
- Lưu ý (ghi trong hợp đồng): các thông báo, chấp thuận, phê chuẩn (đồng ý hoặc đồng ý trước), giải thích, đề nghị, yêu cầu, trao đổi ... giữa các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng phải được làm thành văn bản nhằm tạo ra cơ sở pháp lý và chứng cứ khi cần tham chiếu
- Kỹ thuật soạn thảo và trình bày văn bản
 - Kiến thức pháp lý, thương mại nền tảng (cơ bản) và các kỹ năng xử lý soạn thảo như xây dựng đoạn văn, liên kết ý; sử dụng thuật ngữ, văn phong pháp lý, sử dụng câu trúc điều khoản, điều khoản mẫu, kỹ thuật trình bày hợp đồng ... được kết hợp

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo bối cảnh (Whereas)

- Nhận diện, nêu mối quan hệ và quá trình hình thành mối quan hệ (pháp lý + thương mại) giữa các bên, thường là
 - Dựa trên quá trình tìm hiểu, đàm phán giữa các bên đi kèm tài liệu ghi nhớ, cam kết tiến tới mối quan hệ hợp tác giữa các bên
 - Dựa trên các văn kiện giao dịch đã thực hiện giữa các bên, văn kiện giao dịch trung gian khác của bên thứ ba nhưng có liên quan tới quan hệ hợp đồng hoặc
 - Sự kiện pháp lý đã xảy ra và có liên quan
- Thể hiện sự nhận thức, hiểu biết đầy đủ về quan hệ pháp lý – thương mại, mong muốn, nhu cầu và lợi ích hướng tới của các bên
- Mối tương quan giữa bối cảnh hợp đồng và nội dung thỏa thuận của các bên
 - Bối cảnh hợp đồng thay đổi có dẫn tới lợi ích hợp đồng bị thay đổi và có được điều chỉnh nội dung điều khoản của hợp đồng đối với phần liên quan hay không?
 - Tiên liệu trước những khả năng pháp lý và sự kiện pháp lý về thay đổi bối cảnh hợp đồng.

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo định nghĩa

- Mục tiêu sử dụng từ ngữ, cụm từ ngữ cần dựa trên tính chất, ý nghĩa quan trọng của vấn đề hay nội dung cần định nghĩa, tránh sự tùy tiện suy diễn, nhất là trong một văn kiện hợp đồng dài và phức tạp.
- Sử dụng cụm từ ngữ nhiều lần trong toàn bộ văn kiện hợp đồng cho thống nhất và phải phù hợp với bối cảnh của điều khoản hoặc nội dung có chứa đựng từ ngữ hay cụm từ ngữ.
- Chọn cụm từ ngữ để định nghĩa (lấy từ ngữ/cụm từ ngữ ở đâu ?)
 - hoặc là “theo logic” của quá trình soạn thảo - soạn tới đâu tìm từ ngữ đến đó (còn gọi là “**Định Nghĩa Tham Chiếu**”, được diễn dịch hoặc quy nạp trong hợp đồng) và đưa vào danh mục/điều khoản về định nghĩa, giải thích hợp đồng (*xem thêm bên dưới*)
 - hoặc là có thể định hướng trước (cụm) từ ngữ quan trọng và phù hợp nhất với bối cảnh của điều khoản/hợp đồng (“**Định Nghĩa Độc Lập**”) VD “Hợp Đồng” nghĩa là, “Công Ty Liên Kết” nghĩa là, “USD” nghĩa là, “Các Bên” nghĩa là, “Bất Khả Kháng” nghĩa là, “Thông Tin Bảo Mật” nghĩa là ...

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo định nghĩa

(Nhu cầu sử dụng định nghĩa cụm từ ngữ/thuật ngữ pháp lý)

- Cụm từ ngữ dễ nhớ/gợi nhớ, dễ sử dụng lặp lại
- Dựa trên bối cảnh hợp đồng, nội dung điều khoản và quy định của pháp luật để định nghĩa
- Sử dụng các Format phù hợp (in đậm, in nghiêng, gạch chân) để nhận biết
- Nên có danh mục cụm từ ngữ đính kèm hợp đồng để tham chiếu (từ ngữ, cụm từ ngữ ở điều nào, trang nào)

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản mục tiêu, đối tượng giao dịch

- Mục tiêu, đối tượng giao dịch phải thực hiện được (tính khả thi), phù hợp năng lực của bên có nghĩa vụ thực hiện.
- Mô tả hoặc nhận diện rõ ràng về đối tượng, có so sánh với yêu cầu và tiêu chuẩn ngành nghề hoặc/và yêu cầu, tiêu chuẩn của bên có quyền theo thỏa thuận.
- Khả năng kiểm tra đối tượng giao dịch, quy trình kiểm tra.
- Đảm bảo sự thỏa mãn mục đích giao dịch (sử dụng, chất lượng, số lượng ...)
- Mô tả kết quả thực hiện (nếu có), giao phẩm, quy trình nghiệm thu, chuyển giao

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo các điều kiện tiên quyết

Là các điều kiện cần thỏa mãn trước khi giao dịch chính thức được hoàn tất (tùy thuộc vào từng loại/quan hệ hợp đồng để quyết định có xây dựng điều khoản này hay không)

- Dựa theo yêu cầu của từng hợp đồng và tầm quan trọng của điều kiện tiên quyết cũng như sự ảnh hưởng của điều kiện tiên quyết đến mục tiêu của các bên khi ký kết hợp đồng
 - VD một trong những điều kiện tiên quyết phổ biến là hợp đồng phải được phê duyệt hợp lệ bởi cấp có thẩm quyền của mỗi bên (HĐQT, ĐHĐCĐ ...) ...
- Các nhóm điều kiện phải được thực hiện thỏa mãn bởi bên được yêu cầu (bên phải thực hiện điều kiện tiên quyết)
 - VD Bên [] đã thanh toán các chi phí, nghĩa vụ tài sản dưới đây liên quan đến Tài Sản Chuyển Giao vào ngày hoặc vào trước Ngày Bàn Giao []
- Sự rõ ràng và tính khả thi của các điều kiện tiên quyết
- Thời hạn hoàn thành, thỏa mãn các điều kiện tiên quyết (thường là khoảng thời gian từ khi ký hợp đồng đến một thời điểm do các bên thỏa thuận)
- Chứng minh sự thỏa mãn
- Gia hạn thực hiện nếu vi phạm điều kiện tiên quyết (nếu có)
- Chấm dứt hợp đồng nếu vi phạm điều kiện tiên quyết và xử lý trách nhiệm
 - Tùy thuộc quan hệ hợp đồng, các bên lưu ý đến việc sử dụng điều khoản “HỦY BỎ HỢP ĐỒNG” thay cho chấm dứt hợp đồng thuận tụy (điều khoản này cũng buộc các bên phải hoàn trả cho nhau những gì đã nhận)
- Quyền khước từ có điều kiện của bên có quyền đối với sự kiện vi phạm điều kiện tiên quyết

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản thanh toán

- Tổng giá trị hợp đồng phải thanh toán, phát sinh, điều chỉnh giá trị hợp đồng
- Thuế, các chi phí liên quan đã bao gồm hoặc chưa bao gồm trong giá trị hợp đồng (*chú ý rà soát các khoản chi phí tiềm ẩn có thể phát sinh*)
- Trình tự thanh toán (VD nhận hàng trước thanh toán sau; tạm ứng thực hiện hợp đồng ...)
- Thời điểm thanh toán
 - Theo tiến độ cố định
 - Theo thỏa thuận riêng
 - Liên quan đến điều kiện nghiệm thu và thanh toán nào ?
 - Tham khảo thông lệ ngành nghề
- Phương thức thanh toán (tiền mặt, chuyển khoản, nhờ thu, L/C ...)
- Thanh toán qua trung gian (Escrow Account): bên thứ ba (được ủy thác bởi hai bên) chỉ thanh toán nếu bên có nghĩa vụ đã đáp ứng điều kiện thanh toán
- Hồ sơ thanh toán (theo đợt và toàn bộ)
 - Các chứng từ, tài liệu được yêu cầu bao gồm trong hồ sơ; điều kiện về chứng từ, tài liệu để được thanh toán
- Phạt thanh toán trễ hạn (theo thỏa thuận và phù hợp với quy định)
- Đồng tiền thanh toán và quy đổi
- Khiếu nại thanh toán và ảnh hưởng của khiếu nại thanh toán
- Quyết toán (tổng kết, bù trừ giá trị thanh toán và các chuyển giao sau cùng)
- “Quyền hoãn thực hiện hợp đồng” nếu bên có nghĩa vụ vi phạm nghĩa vụ thanh toán trong một thời hạn ấn định.

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản biện pháp bảo đảm nghĩa vụ hợp đồng

- Nghĩa vụ nào được bảo đảm và tầm quan trọng của nghĩa vụ được bảo đảm (áp dụng cho tất cả nghĩa vụ hoặc áp dụng cho nghĩa vụ riêng và cần thiết)
 - Nếu áp dụng cho toàn bộ nghĩa vụ chung của hợp đồng thì thời hạn bảo đảm được xác định theo nghĩa vụ bảo đảm được hoàn thành sau cùng (khó khả thi nhưng có thể xác định tùy vào từng giao dịch cụ thể)
 - Biện pháp phù hợp (ký quỹ, đặt cọc, thế chấp, bảo lưu quyền sở hữu ...)
 - Tài sản bảo đảm (tài sản có thực hoặc hình thành trong tương lai)
 - Cơ chế giám sát và quản lý tài sản bảo đảm
 - Giá trị đối ứng của tài sản đảm bảo đối với nghĩa vụ bảo đảm phải hợp lý và đầy đủ
 - Thay thế và bổ sung tài sản bảo đảm
 - Các chi phí và thủ tục pháp lý liên quan đến tài sản bảo đảm và đăng ký giao dịch bảo đảm
 - Thời gian bảo đảm
 - Quyền thực hiện biện pháp bảo đảm như thế nào (điều kiện yêu cầu thanh toán hoặc xử lý tài sản bảo đảm)
-
- “Nói đến hợp đồng là nghĩ đến biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng”

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản biện pháp bảo đảm nghĩa vụ hợp đồng (tt)

- **Thế chấp tài sản (dùng tài sản của chính mình để bảo đảm thực hiện NV)**
 - Thường áp dụng cho giao dịch có quy mô lớn (giá trị giao dịch) hoặc xét trên tầm quan trọng của nghĩa vụ bảo đảm
 - Xác định nghĩa vụ bảo đảm
 - Giá trị tài sản bảo đảm
 - Giai đoạn bảo đảm
 - Thủ tục pháp lý liên quan như ký văn kiện thế chấp, giải chấp, đăng ký giao dịch, xử lý tài sản, thay thế, bổ sung tài sản và các chi phí liên quan
 - Kiểm soát yếu tố quản lý chuyển giao tài sản bảo đảm nhằm hạn chế một tài sản có thể vừa thế chấp lại đem cầm cố, ... cho hai hay nhiều ngân hàng (VD vụ việc bên vay dùng lô hàng café vừa để thế chấp và cầm cố đã từng xảy ra)
- **Bảo lãnh (Bên thứ ba dùng tài sản để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ cho bên được bảo lãnh)**
 - Thường áp dụng cho giao dịch có quy mô lớn (giá trị giao dịch), nhất là trong lĩnh vực xây dựng, xuất nhập khẩu ... hoặc xét trên tầm quan trọng của nghĩa vụ bảo đảm
 - Xác định nghĩa vụ bảo lãnh và dạng văn kiện bảo lãnh phù hợp (VD bảo lãnh tạm ứng ... đi kèm chứng thư bảo lãnh tạm ứng ... được cung cấp cho bên nhận bảo lãnh vào thời điểm phù hợp)
 - Hiệu lực của việc bảo lãnh (giai đoạn bảo lãnh)
 - Thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh như thế nào: sự kiện, chứng minh và thực hiện trách nhiệm bảo lãnh
- **Cầm cố tài sản (giao tài sản cho bên kia để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ)**
- **Đặt cọc (bảo đảm ký hợp đồng và thực hiện nghĩa vụ tiếp theo)**
- **Ký cược (bảo đảm trả lại tài sản thuê, bên thuê đặt một khoản giá trị cho bên cho thuê)**
- **Ký quỹ (bảo đảm thực hiện hợp đồng, bên có nghĩa vụ sẽ gửi một khoản tiền vào ngân hàng để bảo đảm...)**
- **Bảo lưu quyền sở hữu (trong mua bán hàng hóa, nếu bên mua không thanh toán (phần hoặc toàn bộ) thì quyền sở hữu hàng hóa vẫn thuộc bên bán)**
- **Tín chấp (tổ chức chính trị xã hội dùng uy tín để bảo lãnh việc cho vay từ ngân hàng, tổ chức tín dụng)**
- **Cầm giữ tài sản**

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản vi phạm hợp đồng

- Mô tả và liệt kê các dạng vi phạm thông lệ (thực hiện không đúng hoặc không thực hiện hợp đồng), vi phạm nghiêm trọng, nếu không thể thống kê hết thì thêm cụm từ “các vi phạm khác theo quy định của hợp đồng” hoặc/và theo quy định của pháp luật”)
- Thời hạn khắc phục vi phạm để không bị truy cứu trách nhiệm
- Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng (Phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại, dừng thực hiện hợp đồng, đơn phương hoặc hủy bỏ hợp đồng), trong đó có vấn đề thời gian khắc phục vi phạm và chấm dứt hợp đồng trong trường hợp vi phạm và không khắc phục
- (Xem thêm phần dưới)

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo biện pháp chế tài hợp đồng

- Xác định trường hợp bồi thường thiệt hại cụ thể và bồi thường thiệt hại nói chung (còn gọi là điều khoản chung về bồi thường thiệt hại (Indemnification))
 - Xác định các khoản bồi thường thiệt hại thực tế và có thực (bao gồm *lợi ích đáng lý được thụ hưởng, chi phí, phí tổn, chi phí tố tụng, luật sư, khắc phục, ...*).
 - Điều khoản “Thiệt Hại Gián Tiếp” (VD thiệt hại về danh tiếng, mất mát khách hàng, hợp đồng ...) có thể không áp dụng nhưng cần nói rõ trong hợp đồng.
- Phạt vi phạm hợp đồng (vi phạm điều khoản thông thường hoặc điều khoản quan trọng)
- Có thể sử dụng đồng thời hai biện pháp phạt hợp đồng và bồi thường thiệt hại và ghi cụ thể trong hợp đồng
- Giới hạn bồi thường thiệt hại và phạt hợp đồng bao gồm
 - Mức giới hạn cụ thể hoặc
 - Nguyên tắc giới hạn chung hoặc
 - Giới hạn theo quy định của pháp luật
- Đơn phương chấm dứt, hủy bỏ hợp đồng
 - Xác định rõ ràng trường hợp được quyền chấm dứt hoặc hủy bỏ hợp đồng và ghi vào hợp đồng, VD bên vi phạm vi phạm “bất kỳ” nghĩa vụ hợp đồng và không khắc phục vi phạm đó trong thời hạn []).
 - Nên lập điều khoản về nhóm hành vi vi phạm hợp đồng có tính phổ biến (Defaults).
 - Lưu ý điều khoản “hủy bỏ hợp đồng” trong trường hợp có vi phạm hợp đồng nghiêm trọng. Hậu quả pháp lý của hủy bỏ hợp đồng là các bên sẽ hoàn trả cho nhau những gì đã nhận (ngoại trừ những chi phí hợp lý đã thực hiện) (Điều 427 BLDS 2015).
- Hoãn thi hành hợp đồng (VD do chậm thanh toán ...)
- Tiếp tục thực hiện hợp đồng (có điều kiện)
- Liên hệ đến các căn cứ miễn trách nhiệm (VD Bất khả kháng ...) hoặc/và thỏa thuận miễn trừ trách nhiệm

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản cam đoan đảm bảo

- Là các sự kiện được các bên cam đoan, đảm bảo đúng và chính xác. Tuyên bố cam đoan, đảm bảo làm cơ sở ràng buộc các bên như nghĩa vụ pháp lý, VD *tài sản mua bán thuộc quyền sở hữu hợp pháp của bên chuyển giao, không bị cầm cố, thế chấp ...*
- Cam đoan đảm bảo là những sự kiện đã có hay đã tồn tại (phải đúng và chính xác)
- Tùy từng hợp đồng, vi phạm cam đoan, đảm bảo được xem là vi phạm nghiêm trọng và phải nêu rõ phương án xử lý phù hợp (VD như hủy bỏ hợp đồng như đã nói bên trên ...)
- Khó kiểm soát, không lường hết các sự kiện tiềm ẩn về pháp lý thì cần đặt vấn đề cam đoan đảm bảo của bên có liên quan

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản cam kết

- Thường là những sự kiện chưa xảy ra nhưng cam kết xảy ra, VD *bên bán cam kết sẽ hỗ trợ bên mua hoàn tất các thủ tục pháp lý để chuyển giao tài sản theo quy định của pháp luật ...*
- Đánh giá phần nội dung cam kết có khả thi ? (thực tế và theo luật áp dụng)
- Điều khoản cam kết có thể lồng ghép trong điều khoản liên quan hoặc tách thành điều khoản riêng tùy thuộc vào tính chất của cam kết đối với việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng và các mục tiêu hợp đồng từ hai phía, nhất là đối với bên quan tâm (*xác định tầm quan trọng của các cam kết là gì ?*)
 - Điều khoản cam kết có thể ràng buộc như một điều kiện để thực hiện hợp đồng (*nếu không thỏa mãn, hợp đồng sẽ bị hủy bỏ, các bên sẽ hoàn lại cho nhau những gì đã nhận*) hoặc nó có thể trở thành cơ sở để xử lý trách nhiệm của bên cam kết khi vi phạm. Lưu ý, vấn đề hủy bỏ hợp đồng như thế nào phải được nêu rõ trong hợp đồng, hoặc là
 - Ràng buộc như một nghĩa vụ quan trọng của hợp đồng nhằm nâng cao ý thức và trách nhiệm của bên cam kết, vi phạm nó được xem như vi phạm nghiêm trọng

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo điều khoản luật áp dụng, hòa giải và tài phán

- **Lựa chọn cơ chế tài phán bằng tòa án hoặc trọng tài để giải quyết các tranh chấp pháp lý giữa các bên liên quan đến việc thực hiện hợp đồng, phát sinh từ hợp đồng**
 - Lưu ý, các bên hợp đồng được quyền thỏa thuận lựa chọn tòa án nước ngoài giải quyết tranh chấp hợp đồng có yếu tố nước ngoài (Điều 472, BLDS 2015) trừ những vụ án thuộc thẩm quyền riêng của tòa án Việt Nam – Điều 470, BLDS 2015 (rủi ro từ bản án tòa án nước ngoài không được công nhận và cho thi hành tại Việt Nam).
 - Lựa chọn trọng tài thương mại là xu thế phổ biến đối với các tranh chấp thương mại hiện nay. Nên chọn trọng tài đối với các tranh chấp quan hệ thương mại chuyên ngành, VD bảo hiểm, sở hữu trí tuệ, đầu tư ...
 - Khéo léo dùng quy định của luật áp dụng để “ép” đưa thỏa thuận chọn tổ chức tài phán phù hợp vào hợp đồng
- **Chọn luật chỉ áp dụng trong quan hệ hợp đồng có yếu tố nước ngoài. Ngoài chọn luật, các bên có thể chọn tập quán thương mại để điều chỉnh quan hệ hợp đồng (UCP, Incoterms ...)**
 - Một số ngoại lệ và định hướng chọn luật áp dụng cho quan hệ hợp đồng theo BLDS 2015 (Điều 683)
 - Dùng quy định của luật áp dụng để “ép” đưa thỏa thuận chọn luật áp dụng phù hợp vào hợp đồng
- **Xác định chi phí pháp lý, tư vấn, luật sư cho bên thua cuộc**
- **Chọn cơ chế hòa giải nội bộ là bước đệm trước khi giải quyết tranh chấp thông qua các thẩm quyền tài phán (tòa án, trọng tài)**
 - Làm rõ sự ràng buộc của thủ tục hòa giải (VD hòa giải là điều kiện tiên quyết, thủ tục, thời gian, địa điểm hòa giải)
 - Thông qua hòa giải để biết được ý định, mong muốn, sự thiện chí của các bên, hòa giải nhằm tìm hàm ý định tranh chấp “ngay lập tức” của đối tác, đối tác có thể suy nghĩ lại, không đưa ra các hành động pháp lý.

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo các điều khoản kỹ thuật, điều khoản chung

- Ngôn ngữ hợp đồng và nêu giá trị văn kiện hợp đồng giữa các ngôn ngữ soạn thảo
- Hiệu lực sau thời điểm hợp đồng chấm dứt (surviving)
 - Các bên có thể thỏa thuận một số điều khoản của hợp đồng vẫn giữ hiệu lực sau thời điểm hợp đồng chấm dứt, VD điều khoản bảo mật thông tin ...
- Không từ bỏ quyền lợi, nghĩa vụ
 - Không điều gì xem là từ bỏ quyền lợi hợp đồng hay từ bỏ nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ trừ khi có tuyên bố bằng văn bản của bên có quyền
- Hiệu lực riêng
 - Hiệu lực độc lập của từng điều khoản, hợp đồng không vô hiệu nếu từng điều khoản vô hiệu
 - Cách giải quyết khi vô hiệu
- Chuyển giao quyền, nghĩa vụ
 - Cho phép hoặc không cho phép chuyển giao quyền và nghĩa vụ hợp đồng cho bên thứ ba (chuyển nhượng phần hoặc toàn bộ hợp đồng)
 - Điều kiện thực hiện
- Bên kế thừa/trách nhiệm kế thừa
 - Kế thừa quyền và nghĩa vụ hợp đồng trong tình huống có biến động chủ sở hữu, thay đổi cơ cấu sở vốn góp, cổ phần doanh nghiệp (M&A ...), bên kế nghiệp, bên nhận chuyển nhượng hợp đồng
 - Trách nhiệm giữ và bảo đảm bên kế thừa thực hiện đúng quy định của hợp đồng theo luật và thỏa thuận
- Bất khả kháng
- Sửa đổi, bổ sung hợp đồng
- Ưu tiên giá trị pháp lý giữa các văn kiện hợp đồng, bao gồm
 - Phụ lục, tài liệu đính kèm độc lập, tài liệu tham chiếu đến hợp đồng và ngược lại
 - Phải trên cơ sở nội dung của hợp đồng, mọi sự giải thích tài liệu tham chiếu, phụ lục phải đều xuất phát từ nội dung của hợp đồng
- Hiệu lực hợp đồng
- Bản chính, bản sao
- Thư từ, thông báo
- Quyền và nghĩa vụ
- Tính toán ven
- Thông tin bảo mật

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Soạn Thảo Một Số Điều Khoản Quan Trọng

Soạn thảo phụ lục hợp đồng

- Tùy từng hợp đồng, các bên có thể soạn thảo thêm các phụ lục của hợp đồng nhằm chi tiết hóa một số nội dung của hợp đồng
- Mục đích sử dụng phụ lục:
 - Tăng cường cách trình bày hiệu quả, có tính trọng tâm đối với những nội dung cần làm phụ lục
 - Chia sẻ phân bố lượng thông tin của hợp đồng một cách hợp lý hơn
 - Dành phụ lục để nói về các vấn đề chuyên môn, VD để mô tả chi tiết hơn phạm vi công việc
 - Tạo hiệu ứng rút ngắn, thu gọn phần văn kiện hợp đồng (dành những vấn đề quan trọng nhất được nói trong văn kiện hợp đồng).
- Chú ý nêu giá trị pháp lý giữa văn kiện hợp đồng và phụ lục hợp đồng

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Quy Trình Triển Khai (Cơ Bản)

Phần 1. Ý tưởng, xây dựng cấu trúc điều khoản

- Xây dựng danh mục (checklist) điều khoản hợp đồng và các ý tưởng nội dung của điều khoản (khâu này cần tư duy bao quát tốt nhất để hạn chế bỏ sót ý tưởng)
 - Lấy từ ý tưởng, nội dung đàm phán, tài liệu làm việc, trao đổi giữa các bên
 - Lấy từ quy định của luật áp dụng (*nội dung của luật chỉ điều chỉnh những vấn đề cơ bản nhất nhưng có thể trở thành nguồn tham chiếu và gợi ý, ngoài ra nó còn giúp người soạn thảo rà soát và củng cố lại các quy định của luật áp dụng một cách hệ thống*)
 - Hợp đồng có sẵn hoặc hợp đồng mẫu trong cùng lĩnh vực
 - Tìm hiểu thông lệ ngành nghề để đạt được hiểu biết tốt nhất về quan hệ hợp đồng đang thực hiện (từ internet, sách, báo, tài liệu chuyên khảo, tham vấn chuyên gia hoặc người trong nghề) >>>
 - Tư duy lợi ích, các quyền pháp lý (VD theo thông lệ, người môi giới sẽ được hưởng giá trị 1 tháng tiền thuê nhà nếu môi giới thành công và thời hạn của hợp đồng thuê ít nhất 12 tháng)
 - Tư duy quy trình thực hiện nhằm nhận diện những rủi ro đặc thù thường phát sinh (tư duy theo diễn biến quy trình thực hiện hợp đồng)
 - Kinh nghiệm, trải nghiệm thực tế của người soạn thảo – nhân tố quan trọng, có tính quyết định để chuẩn bị tốt nhất ở khâu này
 - Chuẩn bị tốt bổ cục ý tưởng để chuyển sang khâu soạn thảo
- Ý tưởng + kỹ thuật viết phù hợp sẽ tạo ra bản dự thảo hợp đồng có định hướng cụ thể

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Quy Trình Triển Khai (Cơ Bản)

Phần 2. Giai đoạn soạn thảo

Soạn thảo theo thứ tự các điều khoản trong danh mục hoặc lựa chọn soạn thảo điều khoản nào trước, điều khoản nào sau

- Soạn thảo theo Checklist đã xây dựng
- Phần thông tin giới thiệu các bên hợp đồng (*tên, địa chỉ, chứng nhận pháp lý, đại diện và thông tin người đại diện, MST, ủy quyền, tài khoản*)
- Nhận diện và nêu bối cảnh thực hiện hợp đồng, căn cứ xác lập hợp đồng
 - Căn cứ của luật điều chỉnh, hồ sơ, tài liệu pháp lý đã thực hiện
 - Văn kiện giao dịch dân sự, thương mại có liên quan của các bên
 - Sự hiểu biết của các bên, quá trình làm việc, xúc tiến với chính quyền, cơ quan hữu quan, những chấp nhận sơ bộ, các phê duyệt cần thiết (đã có) ...
- Soạn thảo điều khoản thương mại trước (phần trọng tâm)
 - Điều khoản đối tượng hợp đồng, tài sản mua bán, dịch vụ cung cấp, chất lượng, số lượng, giao phẩm, chi phí, phí tổn, giá cả, thanh toán ...
- Điều khoản pháp lý soạn thảo sau hoặc soạn thảo song song (tùy kinh nghiệm của người soạn thảo)
 - Bồi thường thiệt hại, cam đoan, bảo đảm, luật áp dụng, cơ chế tài phán, chuyển giao rủi ro, quyền sở hữu, bảo đảm thực hiện hợp đồng ...

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Quy Trình Triển Khai (Cơ Bản)

Phần 3. Giai đoạn soạn thảo (tiếp theo)

- Soạn thảo định nghĩa cụm từ ngữ/thuật ngữ pháp lý (đối với hợp đồng phức tạp)
 - Nhu cầu xây dựng cụm từ ngữ/thuật ngữ sẽ hình thành trong quá trình soạn thảo hợp đồng, kết hợp với các thuật ngữ cơ bản mà hầu hết hợp đồng nào cũng có, VD cụm từ “Hợp Đồng”, “Các Bên”, “Bất Khả Kháng”...
 - Lựa chọn cụm từ ngữ dễ hiểu, bao quát được ý cần định nghĩa;
 - Chọn cụm từ ngữ theo lối quy nạp hay diễn dịch ngay trong đoạn văn pháp lý.
VD “Điều kiện tiên quyết đối với việc thực hiện các nghĩa vụ quan trọng của mỗi Bên theo Hợp Đồng, đó là [●] phải được thỏa mãn vào hoặc vào trước Ngày Chuyển Giao Tài Sản được quy định như sau [●] (Sau đây gọi chung là “**Điều Kiện Tiên Quyết**”)”. Trong VD này, cụm từ **Điều Kiện Tiên Quyết** được lấy ra từ việc quy nạp ý của đoạn trước, cũng là nội dung phần định nghĩa cụm từ “Điều Kiện Tiên Quyết”.
 - Nếu có nhiều cụm từ ngữ cần định nghĩa thì nên xây dựng phụ lục/điều khoản liên quan nhằm tham chiếu, làm thành list tham chiếu (cụm từ ngữ nào thuộc điều nào, trang nào...)
- Soạn thảo điều khoản bắt buộc, cần thiết phải có
 - VD Điều khoản chuyển giao quyền nghĩa vụ, tranh chấp, bất khả kháng, bảo mật thông tin...
- Soạn thảo điều khoản kỹ thuật/điều khoản chung
 - VD Điều khoản sửa đổi, bổ sung hợp đồng, vô hiệu từng phần, thông báo, ...
- Soạn thảo các văn kiện giao dịch tham chiếu đính kèm hợp đồng
 - Biểu mẫu văn kiện giao dịch, VD Bản Kiểm kê Tài Sản, Biên Bản Bàn Giao, Nội Quy Chung Cư, Điều Lệ Công Ty ...), thỏa thuận pháp lý có liên quan, điều khoản điều kiện giao dịch chung ...

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Quy Trình Triển Khai (Cơ Bản)

Phần 4. Một số kỹ thuật soạn thảo cơ bản

- Sắp xếp, xây dựng đoạn văn pháp lý (ngắn, dài)
 - *Viết và sắp xếp thành cấu trúc điều, khoản, điểm, đoạn (vấn đề cơ bản) một cách hợp lý, đảm bảo sự phân bố cấu trúc ý và dễ tra cứu nhất*
 - *Tùy kinh nghiệm và phong cách soạn thảo, cần xây dựng tư duy soạn thảo theo đoạn nhằm diễn đạt thành đoạn văn pháp lý vừa phải (hoặc dài) nhưng mạch lạc, các ý nối tiếp một cách logic, tránh sự phân tán ý ...*
 - *Tư duy và soạn thảo theo ngôn ngữ pháp lý (có thể tham khảo văn phong, cách hành văn pháp lý của các hợp đồng thương mại lớn, hợp đồng Anh Mỹ để hình thành cách tiếp cận phù hợp)*
 - *Diễn đạt phần nội dung trọng tâm của đoạn văn luật phải rõ ràng, dễ hiểu, không ẩn ý, ...*
- Trong quá trình soạn thảo, luôn chú ý rà soát sự gắn kết, thống nhất giữa các nội dung, điều khoản, nhất là các nội dung, điều khoản có tham chiếu lẫn nhau hoặc có quan hệ mật thiết
- Sử dụng những cụm từ phổ biến (dưới đây là một số cụm từ ngữ pháp lý thường thấy trong hợp đồng Anh Mỹ)
 - *Trong phạm vi tối đa mà pháp luật cho phép (to maximum/fullest extent permitted by laws)*
 - *Không ảnh hưởng đến các quy định khác của điều khoản/hợp đồng (without prejudice to provisions of clause/contract ...)*
 - *Không giới hạn bởi ý tổng thể như nói trên (Without Limiting the Generality of the Foregoing)*
 - *Bất kỳ điều gì trái trong hợp đồng (Notwithstanding anything to the contrary contained herein)*
 - *Không điều gì trong hợp đồng này, ẩn ý hay bày tỏ rõ ràng (nothing herein, implied or expressed)*
 - *Tùy thuộc vào/dựa trên điều khoản và điều kiện của hợp đồng (Subject to/based upon terms and conditions herein)*
 - *Bất kể điều gì (Notwithstanding)*
 - *Để tránh nhầm lẫn/để tránh nghi ngờ (For avoidance of doubt)*

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Quy Trình Triển Khai (Cơ Bản)

Phần 5. Công việc sau soạn thảo

Các lần dự thảo và rà soát, lấy ý kiến và hiệu chỉnh

- Bản thảo hợp đồng nên được thực hiện, rà soát nhiều lần
- Không tiết lộ bản dự thảo chưa hoàn chỉnh (*hoặc phần nào được tiết lộ toàn bộ hoặc một phần, mục đích là dành cho việc thương thảo, sử dụng trong tình huống bất ngờ ...*)
- Tổng kết các văn kiện cấu thành của hợp đồng bao gồm Văn Kiện Hợp Đồng và các Văn Kiện Giao Dịch đi kèm, tham chiếu đến và ngược lại
- Rà soát mục tiêu hợp đồng (phần thỏa thuận thương mại)
- Rà soát phát hiện lỗi chính tả (sử dụng phần mềm)
- Rà soát sự gắn kết các điều khoản, giữa Văn Kiện Hợp Đồng và các Văn Kiện Giao Dịch Hợp Đồng
- Rà soát nội dung có thể còn mâu thuẫn, nội dung còn “lấn cấn”, chưa tự tin, chắc chắn
- Rà soát cụm từ ngữ, thuật ngữ pháp lý (dùng chức năng «Search» trong MS.Word)
- Format hình thức hợp đồng
- Đánh số thứ tự trang

SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG – Một số thuật ngữ pháp lý hợp đồng phổ biến

Subject to (tùy thuộc vào)
Notwithstanding (bất kể)
Notwithstanding the foregoing (bất kể điều đã nói ở trên)
Without prejudice to (không làm ảnh hưởng tới)
Extension (gia hạn)
Representations and warranties (cam đoan đảm bảo)
Compliance with local laws (tuân thủ luật địa phương)
Promotion (xúc tiến)
Endeavours (nỗ lực)
Acceptance (chấp nhận)
Appointment (sự chỉ định)
Force majeure (bất khả kháng)
Miscellaneous provisions (các quy định khác)
Notices (thông báo, thư từ)
No solicitation (không lôi kéo)
Independent contractor relationship (tư cách nhà thầu độc lập)
Injunctive relief (biện pháp ngăn chặn)
No publicity (hạn chế, không công khai)
Commencement Date (ngày bắt đầu)
Withdrawal (thu hồi/rút lại)
Indemnification (bồi thường)
Whereas/Recitals (xét vì/bối cảnh hợp đồng)
Entire agreement
Severability (Hiệu lực riêng)
Modification (sự sửa đổi)
Amendment (hiệu chỉnh, sửa đổi)
Counterpart (bản sao)
Confidentiality (bảo mật thông tin)
Waiver (Khuớc từ, từ bỏ)
Assignability (chuyển giao quyền/nghĩa vụ)
Governing law (luật điều chỉnh)
Ordinary wear and tear (hao mòn tự nhiên)
If any (nếu có)
Provided that (với điều kiện là/miễn là)
Penalty (phạt hợp đồng)
Conflict (xung đột)
Lawsuit/suit/litigation (vụ kiện, kiện cáo, kiện tụng)
"As Is" Property (nguyên trạng tài sản)

Further endeavours (nỗ lực khác)
Schedules and annexes (phụ lục)
Language (ngôn ngữ)
Definitions and interpretation (định nghĩa và giải thích)
Confidential information (thông tin bảo mật)
Effective date (ngày hiệu lực)
Business day (ngày làm việc thông thường)
Disclosing party (bên tiết lộ (thông tin))
Intellectual property rights (quyền sở hữu trí tuệ)
Notifying party (bên thông báo)
Permitted disclosure parties (các bên tiết lộ được phép)
Receiving party (bên nhận)
From time to time (đôi khi)
Term (thời hạn hợp đồng)
Territory (lãnh thổ)
Return of material (hoàn trả ...)
Limitation on liability (giới hạn trách nhiệm)
Remedies for breach of contract (biện pháp xử lý vi phạm hợp đồng)
Respectively (tương ứng)
Ongoing (đang diễn ra)
Compensation (sự bồi thường)
Obligation (nghĩa vụ thực hiện)
Right (quyền)
Responsibility (trách nhiệm thực hiện)
Liability (trách nhiệm pháp lý)
Joint and several liability (trách nhiệm chung và liên đới)
Separate/individual liability (trách nhiệm riêng)
Termination (chấm dứt hợp đồng)
Jurisdiction (thẩm quyền tài phán)
Precedent conditions (Điều kiện tị hòa mãn/điều kiện tiên quyết)
Instrument (văn kiện)
Contemplate (dự liệu)
As though/ as if (thể như)
Herein, hereon, therein, thereon
Breach (vi phạm hợp đồng)
Dispute (tranh chấp), Dispute resolution (giải quyết tranh chấp)
Arbitration/court /mediation(trọng tài/toa án/hòa giải)
Trial (xét xử)
Pre-trial (tiền xét xử)

^ Dự thảo mới hợp đồng một số lĩnh vực (checklist và triển khai nhanh, chuyên nghiệp, văn phong hiện đại tùy yêu cầu người dùng)(*)

^ Dự thảo hợp đồng dưới dạng bộ hợp đồng mẫu phục vụ các ngành hàng hoặc dịch vụ cụ thể và theo nhu cầu (các dạng quy mô tài liệu), bao gồm văn kiện hợp đồng, điều khoản điều kiện giao dịch, các tài liệu, biểu mẫu đi kèm (*)

^ Giải quyết tranh chấp thương mại và hợp đồng (*)

- *Hợp tác kinh doanh các ngành nghề*
- *Chuyển nhượng tài sản (dự án, cổ phần, cơ sở kinh doanh, tài sản doanh nghiệp, tài sản đặc định)*
- *Vay tiền*
- *Thuê, thuê mua tài sản*
- *Mua bán, đại lý, phân phối hàng hóa*
- *Thuê bất động sản*
- *Dịch vụ*
- *Di chúc, ly hôn, tặng cho, chuyển nhượng tài sản*

Kinh nghiệm tư vấn và dự thảo chuyên nghiệp từ các tổ chức tư vấn luật về đầu tư và thương mại tại VN

Tel/Viber/Zalo 0359434610

Email: service@contracts-vn.com <https://contracts-vn.com>

Thank you !

Người Biên Soạn

LS Huỳnh Trung Hiếu

LS Hiếu đã công tác tại VCI-legal, Vietstar Airline

CONTRACTS-VN

Tel 0989158895

Zalo/Viber 0359434610

Email: hieu.huynh@contracts-vn.com

<https://contracts-vn.com>

CONTRACTS-VN là một website cung cấp các DỊCH VỤ PHÁP LÝ TRỰC TUYẾN về hợp đồng, giao dịch thương mại, các vấn đề dân sự và giải quyết tranh chấp.