



ISSN 2354-0664

TẠP CHÍ

LUẬT SƯ VIỆT NAM

VIETNAM LAWYER JOURNAL

CƠ QUAN CỦA LIÊN ĐOÀN LUẬT SƯ VIỆT NAM

www.lsvn.vn - tapchiluatsu.vn

TIẾP CẬN VỊ TRÍ CHỦ ĐẠO CỦA KINH TẾ NHÀ NƯỚC

- ĐÀO TẠO LIÊN TỤC CÁN BỘ PHÁP LUẬT CẤP TỈNH: THỰC TIỄN Ở MỘT SỐ ĐỊA PHƯƠNG VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP TRONG GIAI ĐOẠN MỚI
- HÒA GIẢI TRONG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH DOANH QUỐC TẾ Ở VIỆT NAM: THỂ CHẾ HÓA, HIỆU LỰC THI HÀNH VÀ SO SÁNH VỚI HOA KỲ, SINGAPORE

Số 3 (142)
Tháng 3-2026
Xuất bản
từ Tháng 3-2014

ĐÀU XUÂN BÀN CHUYỆN THỦ LAO LUẬT SƯ

**TỪ BẢN ÁN BỊ HỦY DO VÔ HIỆU ĐẾN SỨ MỆNH
BẢO VỆ QUYỀN TIẾP CẬN CÔNG LÝ**

Trong những ngày cuối năm và đầu năm mới, giới luật gia Việt Nam đang dành sự quan tâm đặc biệt cho phán quyết của một tòa án nhân dân cấp cao liên quan đến thỏa thuận "hứa thưởng" của một khách hàng với luật sư. Để tháo gỡ những tranh điểm về mặt học thuật và thực tiễn, Tạp chí Luật sư Việt Nam đã có buổi đối thoại sâu với nhóm nghiên cứu về thủ lao luật sư dựa trên kết quả - một dự án phối hợp giữa các chuyên gia am hiểu pháp luật Việt Nam và các nước theo hệ thống thông luật. Khách mời của chúng tôi là LS Lê Quang Y (Đoàn Luật sư Đồng Nai) và LS Nguyễn Thị Bình [thành viên Đoàn Luật sư Hà Nội, California, Georgia (Hoa Kỳ)].

**Đừng để thuật ngữ che lấp
bản chất pháp lý**

Phóng viên: Thưa LS Lê Quang Y, tranh luận gần đây thường bắt đầu bằng cụm từ "hứa thưởng". Theo ông, điểm mấu chốt là gì?

LS Lê Quang Y: Mấu chốt không nằm ở việc người ta gọi tên hợp đồng là gì. Mấu chốt nằm ở chỗ ta có chịu đi tới "bản chất" hay không. Bộ luật Dân sự không dạy chúng ta sùng bái câu chữ; ngược lại, Điều 404 yêu cầu khi điều khoản không rõ ràng thì phải căn cứ cả vào ý chí các bên trong toàn bộ quá trình giao kết và thực hiện; nếu có mâu thuẫn giữa ngôn từ với ý chí chung thì ý chí chung được ưu tiên.

Người làm nghề luật sư, thẩm phán, kiểm sát viên và những ai đang làm nghề luật, đều bắt buộc phải có tư duy pháp lý. Một người hành nghề luật nhiều năm kinh nghiệm và một người không có hiểu biết pháp luật và chỉ biết dựa vào "Google" khác nhau ở chỗ người hành nghề luật là người được đào tạo về luật, hành nghề lâu năm, nhìn nhận vấn đề một cách hệ thống và nhìn vào bản chất chứ không chỉ bắt được một vài câu từ rồi từ đó đưa ra kết luận.

Phóng viên: Nhưng Điều 570 Bộ luật Dân sự có quy định "hứa thưởng". Vậy tại sao nhiều người



Luật sư Lê Quang Y.

cho rằng luật sư không nên dùng cơ chế này?

LS Lê Quang Y: Điều 570 Bộ luật Dân sự nói về "hứa thưởng" như một cơ chế dân sự nói chung: ai "công khai" hứa thưởng thì phải trả thưởng cho người thực hiện công việc, miễn công việc không vi phạm điều cấm, không trái đạo đức. Nhưng luật sư là chủ thể đặc thù. Việc thực hiện dịch vụ pháp lý của luật sư gắn liền với "chức danh tư pháp" mà họ được Nhà nước công nhận.

Dịch vụ luật sư gắn với tư cách nghề nghiệp và được điều chỉnh bởi hợp đồng dịch vụ pháp lý cùng quy tắc đạo đức nghề nghiệp. Một người luật sư phải có hiểu biết cơ bản về pháp luật về việc hành nghề của chính mình. Trong trường hợp này chúng ta thấy một luật sư thiếu hiểu biết và tự đẩy mình vào rủi ro pháp lý bằng cách ký "hợp đồng hứa thưởng", dẫn đến hợp đồng bị giải thích theo nghĩa của bộ luật dân sự thuần túy, mà không

phản ánh đúng bản chất là hợp đồng dịch vụ pháp lý. Xét một cách logic, dù hợp đồng có bất kỳ tên gọi gì, nếu mục đích của hợp đồng là cung cấp dịch vụ pháp lý thì hợp đồng chịu sự điều chỉnh chuyên biệt của Luật Luật sư, và luật sư - người cung cấp dịch vụ - bị ràng buộc bởi các quyền và nghĩa vụ pháp lý của người hành nghề theo Luật Luật sư và các quy tắc ứng xử nghề nghiệp.

Và nếu khoản phần trăm "hứa thưởng" thực chất là một khoản phải trả để khách hàng tiếp nhận dịch vụ và luật sư cung cấp dịch vụ, hai bên đã thỏa thuận với nhau bằng hợp đồng, thì bản chất đó là thù lao dịch vụ. Nếu Luật Luật sư và quy tắc đạo đức hành nghề cấm luật sư gợi ý hay đòi hỏi thêm "lợi ích khác" ngoài khoản thù lao đã thỏa thuận, thì cần phải xem xét ít nhất hai yếu tố: (i) hai bên đã "thỏa thuận" "thù lao" gì?, sau đó mới xem đến có khoản "thù lao" đầu tiên nào trước khi có khoản "khác" được "gợi ý, đặt điều kiện thêm". Khi đó, câu hỏi đúng phải là: có khoản nào ngoài hợp đồng không, hay chỉ có một khoản phí duy nhất trong một hợp đồng nhưng bị gọi sai tên? Điều này lại giúp chúng ta quay trở lại xem xét: bản chất của hợp đồng hay tên gọi của hợp đồng? Với những người hành nghề trong lĩnh vực dân sự, kinh doanh thương mại thông thường, hiểu biết về pháp luật dân sự là yếu tố cơ bản và quan trọng trước khi đi sâu vào pháp luật chuyên ngành. Bất kỳ sinh viên nào học qua trường luật cũng phải học pháp luật dân sự và hiểu được các nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự.

Phóng viên: Nếu vụ việc này ở Mỹ, sẽ có những điểm gì khác biệt?

LS Nguyễn Thị Bình: Nếu là ở Mỹ, vụ kiện này có lẽ sẽ không xảy ra ngay từ đầu. Thứ nhất, chúng ta sẽ không thấy một Ủy ban nhân dân - cơ quan chính



Luật sư Nguyễn Thị Bình.

quyền lại liên hệ trực tiếp với người khiếu nại đã có đại diện pháp lý. Thứ hai, nếu Ủy ban nhân dân trả tiền bồi thường trực tiếp cho người dân mà không tính đến lợi ích của luật sư trên khoản bồi thường, cơ quan này sẽ phải gánh chịu rủi ro trả phí cho luật sư - trả phí hai lần. Do vậy, trong những vụ việc mà phí luật sư chỉ được thu hồi trên phần trăm thắng kiện như thế này, chúng ta thường sẽ không thấy việc luật sư phải đi kiện thân chủ để đòi phí luật sư.

Các bang ở Mỹ đều có quy định về quy tắc đạo đức của luật sư và việc thỏa thuận phí dịch vụ như khách hàng. Tuy mỗi bang có quy định khác nhau, nhưng phần lớn đối với thù lao theo kết quả hay còn gọi là contingent fee sẽ yêu cầu luật sư phải thỏa thuận phí dịch vụ với khách hàng "bằng văn bản". Điều đó có nghĩa thỏa thuận phí trong trường hợp này không được

bằng miệng mà phải được ghi nhận lại; nhưng cũng không bắt buộc phải có một tên gọi nhất định như "hợp đồng dịch vụ pháp lý". Về nguyên tắc giải thích pháp luật nói chung, tôi hiểu rằng pháp luật Mỹ cũng như Việt Nam đều coi trọng bản chất của hợp đồng chứ không phải dựa vào tên gọi. Tôi vẫn nhớ như in nguyên tắc này từ những ngày còn ngồi trên giảng đường học luật của Đại học Quốc gia hai mươi năm về trước.

Ở Mỹ, bỏ qua luật sư để làm việc trực tiếp với khách hàng và trả tiền bồi thường trực tiếp cho khách hàng là điều tối kỵ. Vì hệ thống được thiết kế để tránh đúng tình huống đó. Ở Mỹ, thông thường các bên đối lập hầu hết đều làm việc thông qua luật sư. Một khi luật sư đã xuất hiện với tư cách đại diện, bên đối lập không được trực tiếp trao đổi với người được đại diện nếu không có sự đồng ý hoặc sự hiện diện

của luật sư - ý nghĩa sâu xa là để tránh việc khách hàng là những người không có hiểu biết pháp luật đầy đủ bị lợi dụng. Quy tắc này bảo vệ người được đại diện khỏi việc bị áp gáp lực hoặc bị thao túng, và bảo đảm tính công bằng của toàn bộ tiến trình giải quyết. Nói một cách dân dã, pháp luật Mỹ rất khắt khe và "khó tính" với mọi sự thuận tiện kiểu "đi đường tắt". Nhưng điều này tạo nên một chuẩn mực ứng xử chung. Chẳng hạn, như trong vụ án mà chúng ta đang nhắc đến, sẽ không có chuyện Ủy ban nhân dân được phép làm việc trực tiếp với người dân đã được đại diện mà không có sự cho phép hoặc có mặt của luật sư. Các tòa án và thẩm phán nhìn nhận vấn đề này rất nghiêm khắc, các quyết định mang tính tùy nghi của tòa cũng sẽ bất lợi cho bên không tuân thủ nguyên tắc. Không chỉ thỏa thuận liên quan bị vô hiệu, các lệnh phạt được ban hành, mà các quyết định liên quan đến chứng cứ bất lợi cho bên kia cũng sẽ được tòa án áp dụng.

Phóng viên: Đó là chuyện "tiếp xúc". Còn chuyện "tiền" - cơ chế nào bảo vệ luật sư khỏi bị khách hàng không trả phí sau khi đã nhận bồi thường?

LS Nguyễn Thị Bình: Có hai lớp bảo vệ: một lớp bằng quyền, một lớp bằng kỹ thuật thanh toán.

Lớp thứ nhất là quyền lưu giữ phí hay quyền ưu tiên thu phí (charging lien): khi ký hợp đồng contingent fee, luật sư có lợi ích tài chính gắn với khoản thu hồi; khoản tiền đó không còn là "100% của khách hàng" ngay từ đầu, vì bất kỳ khoản tiền nào có thể thu hồi được đều đã bao gồm phần trăm phí luật sư. Charging lien là quyền đòi giữ trên khoản tiền phải trả để bảo đảm luật sư được thanh toán; tùy theo pháp luật từng bang, quyền này có thể phát sinh theo hợp đồng hoặc



Hình minh họa.

theo luật định. Chẳng hạn, tại Georgia (Hoa Kỳ), charging lien của luật sư là quyền theo luật định, có thứ tự ưu tiên rất cao - chỉ đứng sau thuế. Do vậy, nếu bên đối lập trả tiền trực tiếp cho khách hàng trong khi biết luật sư có quyền lợi trên khoản tiền bồi thường, họ có thể đối mặt với rủi ro phải trả thêm phần phí luật sư này - tức là nguy cơ "trả hai lần".

Lớp thứ hai là cơ chế "joint check & trust account": tiền bồi thường thường được phát hành bằng séc ghi đồng thời tên luật sư và khách hàng là bên thụ hưởng, séc được gửi cho luật sư. Luật sư có nghĩa vụ thông báo cho khách hàng và nộp khoản tiền này vào tài khoản ủy thác (trust account/IOLTA) - là tài khoản dành cho các khoản tiền chưa được coi là đã kiếm được, hoặc các khoản tiền luật sư giữ hộ/được khách hàng ủy thác. Luật sư chỉ được rút phần phí cho dịch vụ đã thực hiện và không có tranh chấp, chi trả các khoản mà khách hàng không

tranh chấp và phải hoàn trả phần còn lại cho khách hàng. Việc quản lý tài khoản ủy thác được điều chỉnh chặt chẽ bởi quy tắc đạo đức hành nghề; vi phạm nghĩa vụ tài chính đối với khách hàng là một trong những vi phạm nghiêm trọng nhất, nên đa số luật sư tuân thủ rất nghiêm ngặt quy tắc này. Các tài khoản IOLTA đều chịu sự giám sát của đoàn luật sư bang, và phần lãi phát sinh từ các khoản tiền này được chuyển vào quỹ công ích do đoàn luật sư quản lý; luật sư không được hưởng bất kỳ lợi ích nào từ việc giữ tiền trong tài khoản ủy thác.

Do vậy, hai chế độ này vừa bảo vệ khách hàng khỏi luật sư thiếu minh bạch, vừa bảo vệ luật sư khỏi cảnh "thả gà ra đườn" chạy theo khách hàng để đòi khoản phí. Tòa án là cơ quan có quyền kỷ luật/rút giấy phép hành nghề luật sư, nhưng tòa án cũng thường bảo vệ quyền của luật sư rất nghiêm ngặt trong trường

hợp khách hàng không trả phí luật sư. Nếu ở Việt Nam, như LS Lê Quang Y nói, luật sư là chức danh tư pháp, thì ở Hoa Kỳ, luật sư được coi là "officer of the court" - hay viên chức của tòa án.

Phản biện bản án ở một nền tư pháp trưởng thành

Phóng viên: Thưa LS Nguyễn Thị Bình, với tư cách luật sư hành nghề tại Hoa Kỳ, luật sư nhìn nhận việc tranh luận, thậm chí "challenge"/thách thức một bản án như thế nào?

LS Nguyễn Thị Bình: Ở Hoa Kỳ, việc luật sư phân tích, phản biện, hoặc đề nghị xem xét lại một án lệ là điều hoàn toàn bình thường và được xem như một phần của văn hóa pháp quyền. Điều đó không phải là sự thiếu tôn trọng Tòa án; ngược lại, đó là cách hệ thống tư pháp kiểm tra và hoàn thiện chính mình.

Ngay cả khi một phán quyết của tòa cấp trên có giá trị ràng buộc đối với tòa cấp dưới, luật sư vẫn có thể lập luận theo nhiều hướng: phân biệt tình tiết; giới hạn phạm vi áp dụng của án lệ; hoặc trong những trường hợp phù hợp và với thiện chí, đề nghị tòa xem xét lại án lệ vì bối cảnh xã hội và nhận thức pháp lý đã thay đổi làm cho án lệ không còn phù hợp, hoặc khi án lệ gây ra kết quả bất công hoặc phi lý.

Pháp luật không bất động. Một nền tư pháp trưởng thành là nền tư pháp chấp nhận tranh luận lý tính, thay vì xem mọi phán biện như sự thách thức quyền lực. Mục tiêu của phản biện không phải là phủ nhận thẩm quyền của tòa, mà là làm sáng tỏ logic pháp lý, và nếu chúng ta tin vào sức mạnh của lập luận, thì chúng ta không nên sợ lập luận.

Khách hàng có thể hủy hợp đồng dịch vụ pháp lý, nhưng không thể né tránh việc trả phí cho luật sư cho các dịch vụ đã thực hiện

Phóng viên: Ở Việt Nam, nhiều khách hàng tin rằng họ có thể chấm dứt dịch vụ bất cứ lúc nào và vì thế có thể phải sạch nghĩa vụ phí. Quan điểm của hai luật sư?

LS Lê Quang Y: Pháp luật hiện tại không có quy định riêng biệt về việc chấm dứt dịch vụ pháp lý của luật sư. Tuy nhiên, tôi cho rằng hoạt động luật sư có tính chất chuyên biệt nhất định và khách hàng cần phải có quyền chấm dứt dịch vụ ngoài những trường hợp chấm dứt hợp đồng trong hoạt động kinh doanh thương mại thông thường. Tuy nhiên, khách hàng không thể lợi dụng điều này để tìm lý do không trả phí luật sư hoặc trả phí ít hơn những gì luật sư đáng được hưởng. Trong thực tế, tôi cũng gặp không ít khách hàng tận dụng tư vấn chiến lược của luật sư để tự thực hiện hoặc để áp dụng khi thuê luật sư ít kinh nghiệm, danh tiếng hơn với mức phí thấp hơn nhiều lần.

LS Nguyễn Thị Bình: Ở Mỹ, khách hàng có thể chấm dứt dịch vụ bất cứ lúc nào, nhưng luật sư vẫn được hưởng thù lao tương xứng với phần việc đã thực hiện. Dù không có thỏa thuận trước hay một bên chấm dứt hợp đồng trước hạn, luật sư có quyền được hưởng mức thù lao hợp lý tương ứng với khối lượng công việc đã thực hiện trên sản phẩm cuối cùng. Điều này gọi là học thuyết Quantum Meruit, một học thuyết về công bằng, cho phép một bên hưởng theo mức dịch vụ đã cung cấp, thường áp dụng trong trường hợp hợp đồng bị kết thúc trước khi hoàn thành hoặc hay khi không có thỏa thuận. Tòa án California thường cho phép

quantum meruit ngay cả khi hợp đồng bị hủy vì các lỗi kỹ thuật.

Nếu khách hàng cố tình hủy trước thời điểm thu hồi tiền chỉ để né việc trả phí hoặc đơn giản chỉ chấm dứt hợp đồng dịch vụ, tòa án vẫn có cách bảo vệ luật sư bằng cách quyết định giá trị hợp lý và công bằng của công việc đã thực hiện. Điều này chống lại "unjust enrichment" hay hưởng lợi không công bằng - việc khách hàng thu lợi bất chính đối với phần công việc đã thực hiện của luật sư.

Phóng viên: Có vẻ như nghiêng về bảo vệ luật sư?

LS Nguyễn Thị Bình: Không. Đây là bảo vệ trật tự công bằng. Ở Hoa Kỳ, vì áp dụng "American rule" (mỗi bên tự chịu phí luật sư), nếu không có cơ chế "không thắng, không thu phí", những người yếu thế hầu như không thể bước vào tòa trong các vụ việc đắt đỏ kéo dài. Đây là cơ chế giúp Hoa Kỳ có thể có những vụ kiện lớn về tai nạn thương tích, trách nhiệm sản phẩm giúp bảo vệ các khách hàng cá nhân đối đầu với các tập đoàn lớn có khả năng chi trả cho các dịch vụ pháp lý cao cấp và các luật sư giỏi với mức phí rất cao. Vì luật sư sẵn sàng bỏ ra công sức, tài chính đối mặt với rủi ro thua kiện và không thu hồi được phí luật sư, họ phải được bảo vệ và tôn trọng.

Thù lao theo kết quả không phải may rủi, mà là cơ chế tiếp cận công lý - nhưng phải có giới hạn

Phóng viên: Luật sư có thể nói rõ hơn về "tính kinh tế" của contingent fee hay thù lao theo kết quả?

LS Nguyễn Thị Bình: Về nguyên lý, đây là cơ chế chia sẻ rủi ro: luật sư ứng công sức, thậm chí tạm ứng các khoản chi phí khá lớn; nếu không thắng thì không thu phí. Vì thế, tỷ lệ phí thường cao hơn và ở Hoa Kỳ

thông lệ khoảng 33%-45% số tiền thu hồi. Các tòa án sẵn sàng bảo vệ các luật sư thu hồi khoản phí này, kể cả khi khoản phí này lên tới hàng triệu đô la Mỹ.

Quan trọng hơn, contingent fee còn tạo "tác động sàng lọc": vì luật sư chỉ thu phí khi thắng, họ buộc phải đánh giá vụ việc nghiêm túc trước khi nhận vụ việc. Do vậy, họ cũng đóng vai trò "người gác cửa", không nhận các vụ việc mà họ không thấy có khả năng thắng kiện. Điều này giúp hạn chế các vụ kiện thiếu cơ sở.

Phóng viên: Nhưng ai kiểm soát để phí không bị "quá tay"?

LS Nguyễn Thị Bình: Kiểm soát được thực hiện ở hai tầng: bằng chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp và bằng giới hạn pháp luật cụ thể.

Thứ nhất, về chuẩn mực đạo đức: Bộ Quy tắc mẫu về đạo đức và ứng xử nghề nghiệp của American Bar Association (ABA), đặc biệt là Rule 1.5, đặt ra nguyên tắc cốt lõi: luật sư không được thu phí "không hợp lý". Không phải việc sử dụng dịch vụ pháp lý nào cũng phải thỏa thuận bằng văn bản. Tuy nhiên, thỏa thuận contingent fee bắt buộc phải được lập thành văn bản, phải nêu rõ phương pháp tính phí và khi vụ việc kết thúc, luật sư phải cung cấp bảng kê chi tiết để khách hàng biết khoản tiền thu được đã được phân bổ như thế nào. Đúng là Bộ Quy tắc mẫu của ABA không có giá trị bắt buộc trực tiếp như một đạo luật liên bang. Tuy nhiên, trên thực tế, các tiểu bang đều dựa vào bộ quy tắc này để xây dựng quy tắc đạo đức của riêng mình và mức độ điều chỉnh thường không đáng kể. Vì vậy, có thể nói hệ thống đạo đức nghề nghiệp luật sư tại Hoa Kỳ có tính thống nhất tương đối cao và được tuân thủ nghiêm ngặt ở cấp độ tiểu bang.

Thứ hai, về giới hạn theo chính sách công: Không phải mọi lĩnh vực đều được phép áp dụng contingent fee. Vì lý do chính sách công, luật sư không được thỏa thuận phí theo kết quả trong các vụ án hình sự hoặc trong một số tranh chấp hôn nhân gia đình. Lý do rất rõ ràng: hệ thống không muốn tạo ra động cơ tài chính gắn với việc tuyên một người là có tội hay ly hôn.

Thứ ba, về giới hạn định lượng: nhiều tiểu bang đặt ra mức trần hoặc áp dụng cơ chế "thang phí trượt" (sliding scale), đặc biệt trong các vụ medical malpractice. Còn trong thực tiễn thị trường, mức 33% nếu giải quyết trước khi khởi kiện, 40% nếu vụ việc phải xét xử và 45% nếu lên phúc thẩm là cấu trúc khá phổ biến trong các thỏa thuận contingent fee.

Trong thực tiễn tại Mỹ, tòa án không "nuông tay" với phí luật sư nếu mức phí trở nên bất tương xứng với công sức thực tế - ngay cả khi kết quả đạt được là rất lớn. Một ví dụ gần đây là phán quyết của Tòa tối cao Delaware trong vụ *In re Tesla* (19/12/2025), nơi tòa cắt giảm mạnh yêu cầu phí từ mức hàng tỷ đô xuống còn khoảng 345 triệu USD, vì cho rằng mức phí ban đầu tạo ra windfall - tức lợi nhuận vượt xa giá trị công việc thực tế.

Nhưng cũng có những trường hợp ngược lại. Trong dàn xếp PFAS của 3M năm 2025, tòa giữ nguyên khoản phí khoảng 840 triệu USD, vì đánh giá vụ kiện có rủi ro cực cao, độ phức tạp lớn và mang lại lợi ích sức khỏe cộng đồng đáng kể. Tương tự, trong vụ kiện NIL liên quan NCAA, khoản phí khoảng 515 triệu USD được giữ nguyên vì vụ kiện tạo ra thay đổi cấu trúc mang tính chuyển đổi cho toàn bộ ngành thể thao đại học.

Những ví dụ này cho thấy một nguyên tắc nhất quán: tòa án Mỹ sẵn sàng cắt giảm phí khi

thấy dấu hiệu windfall, nhưng cũng sẵn sàng chấp thuận phí rất cao khi rủi ro, đóng góp và tác động xã hội của vụ kiện thực sự lớn.

Câu chuyện ở Việt Nam: Việc chúng ta quá vội vàng gán nhãn "công lý" khi hành xử đối với những điều mới lạ hoặc những khoản tiền quá lớn - công lý có thể bị đứng bên lề

Phóng viên: Trở lại với Việt Nam, đâu là thông điệp mà hai luật sư muốn gửi gắm, đặc biệt tới những người cầm cân nảy mực?

LS Lê Quang Ý: Tôi xin bắt đầu bằng một câu rất nghề: "Đọc luật phải có lòng tin, nhưng áp luật phải có trái tim".

Những người làm nghề tư pháp đều hiểu rằng một phán quyết không chỉ giải quyết một tranh chấp cụ thể. Nó còn gửi đi một thông điệp về cách pháp luật nhìn nhận một loại giao dịch, một cách hành xử, một mô hình phân bổ rủi ro trong xã hội.

Vì vậy, khi đứng trước một hợp đồng có cụm từ "hứa thưởng", điều quan trọng không phải là phản ứng với thuật ngữ ấy, mà là giữ cho logic pháp lý được trong sáng. Nếu chúng ta để sự mới lạ của cơ chế, hoặc quy mô của khoản tiền, làm mờ đi việc xác định bản chất giao dịch, thì rất dễ rơi vào tình trạng định danh trước - phân tích sau.

Bộ Quy tắc đạo đức và ứng xử nghề nghiệp luật sư yêu cầu luật sư phải minh bạch về căn cứ tính phí, phải ghi rõ thù lao trong hợp đồng và không được gợi ý khách hàng tặng cho lợi ích khác. Chuẩn mực ấy là để bảo vệ khách hàng. Nhưng khi áp dụng, câu hỏi pháp lý phải đặt ra một cách "sạch" và thẳng thắn: Khoản tiền đó có thực sự là "lợi ích khác" ngoài thù lao, hay chính là cấu trúc thù lao được thỏa thuận?

Nếu đó là khoản duy nhất, gắn với kết quả của dịch vụ pháp lý, thì cần hết sức thận trọng trước khi kết luận là “vi phạm điều cấm”. Bởi một khi ta mở rộng khái niệm “vi phạm pháp luật” vượt quá giới hạn cần thiết, ta không chỉ xử lý một hợp đồng - ta đang định hình biên độ của tự do hợp đồng trong toàn bộ thị trường pháp lý.

LS Nguyễn Thị Bình: Ở Hoa Kỳ, thẩm phán thường dành rất nhiều công sức để giải thích con đường lập luận dẫn đến phán quyết. Bản án không chỉ có phần quyết định, mà còn có phần lý do và chính phần lý do đó mới tạo ra giá trị hướng dẫn cho tương lai và tạo nên giá trị cho án lệ.

Còn trong thực tiễn của chúng ta, đôi khi xã hội chỉ nhìn thấy kết luận mà không nhìn thấy cấu trúc tư duy phía sau. Nhưng pháp quyền không nằm ở kết luận. Pháp quyền nằm ở cách lập luận được xây dựng, ở sự chặt chẽ trong việc định danh quan hệ pháp lý, ở sự chuẩn xác khi lựa chọn ngôn ngữ để mô tả bản chất của giao dịch. Một phán quyết thuyết phục không chỉ vì kết quả của nó, mà vì con đường lý luận dẫn tới kết quả ấy đủ rõ ràng để người khác có thể hiểu, có thể kiểm chứng, có thể học hỏi. Chính ở đó, niềm tin vào hệ thống tư pháp được bồi đắp.

Điều quan trọng không phải là một mô hình thù lao có quen thuộc hay không, hay con số lớn hay nhỏ, mà là cách chúng ta tiếp cận nó về mặt lý luận. Khi gặp một cơ chế mới hoặc một phương thức phân bổ rủi ro khác với thông lệ truyền thống, phản ứng tự nhiên có thể là sự dè dặt. Sự dè dặt đó là cần thiết. Nhưng dè dặt nên đi cùng với phân tích cẩn trọng.

Trong nghề luật, điều cần tránh không phải là phản ứng với sự mới mẻ, mà là sự vội vàng trong kết luận. Công lý không nằm ở cảm giác về tính hợp lý

của một con số, mà nằm ở quá trình suy luận pháp lý dẫn tới kết luận ấy.

Có lẽ thông điệp quan trọng nhất không phải là ủng hộ hay phản đối một cơ chế thù lao cụ thể, mà là duy trì sự nhất quán trong phương pháp tư duy: xác định đúng bản chất giao dịch, xác định đúng nguồn luật điều chỉnh và cần đặc biệt cẩn trọng khi sử dụng các khái niệm có sức nặng như “điều cấm của luật” để vô hiệu hóa một giao dịch dân sự, trừ khi có cơ sở pháp lý không thể tranh cãi, nhằm bảo vệ biên độ của quyền tự do thỏa thuận trong thị trường dịch vụ pháp lý.

Giữ được sự bình tĩnh trước những điều mới lạ cũng chính là một cách giữ gìn sự ổn định của pháp quyền.

Câu chuyện ở Việt Nam: Khi thuật ngữ pháp lý bị hiểu theo lối hình thức

Phóng viên: Trở lại với câu chuyện chúng ta đang bàn luận, theo các luật sư, điều đáng suy nghĩ nhất trong tranh luận vừa qua là gì?

LS Lê Quang Y: Tôi không cho rằng vấn đề nằm ở việc sử dụng thuật ngữ. Thuật ngữ “hứa thưởng” là một thuật ngữ pháp lý được quy định trong Bộ luật Dân sự. Vấn đề nằm ở cách ta tiếp cận thuật ngữ đó.

Pháp luật không phải là tập hợp các nhãn dán. Một vài từ ngữ khi được đặt trong một cấu trúc quan hệ khác nhau sẽ mang bản chất khác nhau. Nếu chỉ dừng lại ở việc nhìn thấy hai chữ “hứa thưởng” rồi suy diễn sang cơ chế của Điều 570 Bộ luật Dân sự, mà không phân tích xem giao dịch đó thực chất là quan hệ gì, phát sinh từ đâu, nhằm mục đích gì, thì rất dễ bỏ sót bản chất của quan hệ pháp lý.

Nghề luật đòi hỏi khả năng đi qua lớp vỏ của ngôn từ để chạm vào cấu trúc lợi ích và sự phân bổ rủi ro phía sau nó. Không những

vậy, cần phải đi vào những khái niệm và phạm trù cơ bản và phải hiểu được nguồn gốc phía sau những điều luật.

LS Nguyễn Thị Bình: Tôi đồng tình. Ở đây, vấn đề không phải là dùng sai thuật ngữ, mà là chưa đi đến tận cùng logic của nó. Ý chí đích thực.

Ở Mỹ, hầu hết các thẩm phán đều đã từng là luật sư hành nghề. Họ đều phải vượt qua kỳ thi luật sư, có thời gian dài hành nghề luật sư, luôn phải lập luận để đấu tranh cho quyền lợi hợp pháp của thân chủ. Do vậy, họ hiểu được sâu căn nguyên, nguồn gốc vấn đề, có cách nhìn của những người trong cuộc và được rèn luyện về tư duy phản biện. Nhiều thẩm phán cũng từng đứng ở vai trò là luật sư của cả hai phía, do vậy, họ nhìn nhận được từ hai chiều. Tại Việt Nam, thẩm phán có con đường hành nghề riêng, trong lộ trình nghề nghiệp của họ vốn dĩ đã bắt đầu bằng sự đánh giá từ bên ngoài và vào kết luận.

Một thỏa thuận giữa luật sư và khách hàng về việc luật sư nhận một tỷ lệ phần trăm sau khi hoàn thành dịch vụ không thể được đánh giá như một lời hứa thưởng công khai. Hứa thưởng theo quy định của Điều 570 Bộ luật Dân sự ràng buộc người đã công khai hứa thưởng phải trả thưởng khi một công việc được thực hiện, nhưng không có nghĩa vụ ràng buộc người khác phải thực hiện công việc. Nói cách khác, một người có thể thực hiện hoặc không thực hiện một công việc; nhưng nếu thực hiện người này có quyền được nhận thưởng theo lời hứa công khai của người đã hứa. Ngược lại, quan hệ luật sư với khách hàng là một quan hệ song vụ - là quan hệ cung cấp dịch vụ: luật sư có nghĩa vụ đối ứng, có rủi ro được phân bổ, có nghĩa vụ nghề nghiệp và chịu sự điều chỉnh của luật chuyên ngành

và bắt buộc phải thực hiện công việc đã cam kết theo hợp đồng.

Nếu tách thuật ngữ ra khỏi hệ sinh thái pháp lý mà nó tồn tại trong đó, thì ta vô tình biến một cơ chế phân bổ rủi ro thành một hành vi “đòi lợi ích ngoài hợp đồng”. Trong khi câu hỏi đáng lẽ phải đặt ra là: đó có phải là lợi ích ngoài thù lao hay chính là cấu trúc thù lao?

Đôi khi, điều khó nhất trong tư duy pháp lý không phải là tìm điều luật áp dụng, mà là xác định đúng bản chất của quan hệ để biết mình đang áp dụng điều luật nào.

Đầu năm nói chuyện “niềm tin” - bảo vệ luật sư là bảo vệ người dân

Phóng viên: Nếu phải kết lại bằng một thông điệp đầu năm?

LS Lê Quang Ý: Tôi mong mỗi tranh chấp về phí luật sư được nhìn nhận như một phép thử của hai giá trị rất căn bản trong pháp luật dân sự: thiện chí và trung thực. Hợp đồng dịch vụ pháp lý, suy cho cùng, vẫn là một hợp đồng dân sự. Nó được xây dựng trên niềm tin. Khi phát sinh tranh chấp, điều cần làm không phải là nghiêng về phía nào, mà là giữ cho cán cân của thiện chí và sự công bằng không bị lệch. Nếu cả hai bên đều hành xử trung thực: luật sư minh bạch về thù lao, khách hàng tôn trọng thỏa thuận - thì hệ thống tư pháp chỉ cần làm đúng một việc: bảo vệ sự cân bằng đó.

Công lý không chỉ được bảo vệ bằng bản án. Công lý còn được bảo vệ bằng cách chúng ta đối xử với những người có nhiệm vụ theo đuổi nó.

LS Nguyễn Thị Bình: Tôi có nhiều trải nghiệm cá nhân khi bắt đầu hành nghề tranh tụng ở Hoa Kỳ. Điều làm tôi ngạc nhiên không phải là mức phí, mà là mức độ tôn trọng mà hệ thống dành cho luật sư. Luật sư chịu sự kiểm soát rất nghiêm ngặt về đạo



Hình minh họa.

đức nghề nghiệp, đặc biệt trong quản lý tài chính và bảo vệ quyền lợi khách hàng. Nhưng song song với sự kiểm soát ấy là sự bảo đảm: nếu luật sư hành nghề đúng chuẩn mực, họ được hệ thống bảo vệ.

Chính sự cân bằng đó làm nghề luật phát triển bền vững.

Khách hàng cần được bảo vệ trong quan hệ với luật sư - điều đó là hiển nhiên. Nhưng luật sư cũng cần được bảo vệ khi họ đã làm việc tận tâm, tuân thủ quy tắc đạo đức và gánh chịu rủi ro nghề nghiệp. Nếu trong mọi tranh chấp, luật sư luôn ở vị thế yếu thế hơn chỉ vì họ là “bên chuyên môn”, thì dần dần sẽ không còn nhiều người sẵn sàng nhận những vụ việc rủi ro cao, kéo dài nhiều năm, chi phí lớn và khả năng thành công không chắc chắn.

Khi đó, những người yếu thế - những người không đủ tiền trả phí luật sư theo cách thông thường sẽ tìm đến ai?

Ở Hoa Kỳ, trong một số lĩnh vực như môi trường, bảo vệ người tiêu dùng, hay trách nhiệm

sản phẩm, cơ chế trả thù lao theo kết quả đôi khi được nhìn nhận như một cách để luật sư tư nhân tham gia thực hiện chức năng giám sát xã hội. Họ khởi kiện không chỉ vì lợi ích cá nhân của khách hàng, mà họ còn giúp tăng cường việc tuân thủ pháp luật trong những lĩnh vực mà nguồn lực công để giám sát việc tuân thủ pháp luật có giới hạn. Vì vậy, khi nhìn vào những khoản phí lớn, có lẽ cần nhìn thêm vào cấu trúc rủi ro phía sau: số năm theo đuổi vụ kiện, chi phí ứng trước, khả năng thua kiện hoàn toàn và áp lực nghề nghiệp.

Không phải mọi khoản phí lớn đều là bất hợp lý. Cũng không phải mọi cơ chế mới đều là bất thường. Điều quan trọng là thiết kế được một khuôn khổ minh bạch, nơi luật sư phải chịu trách nhiệm về đạo đức hành nghề và đồng thời được bảo đảm về quyền hưởng thù lao hợp pháp khi họ đã thực hiện tận tâm theo đúng nghĩa vụ của mình. Giữ được sự cân bằng đó chính là giữ niềm tin vào nghề luật.

P.V