

# ĐỀ NGHỊ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG TRONG BỘ LUẬT DÂN SỰ 2015 VÀ CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

● NGUYỄN THỊ DIỄM HƯỜNG - HOÀNG NHƯ THÁI

## TÓM TẮT:

Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế 1980 (viết tắt là CISG - Convention on Contracts for the International Sale of Goods) có ý nghĩa vô cùng to lớn, nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại quốc tế giữa Việt Nam và các nước thành viên Công ước. Trong xu thế đó, việc hài hòa hóa giữa pháp luật Việt Nam và Công ước Viên về hợp đồng là điều không thể tránh khỏi. Trong phạm vi bài viết này, tác giả chỉ đề cập đến một giai đoạn vô cùng quan trọng để hình thành quan hệ hợp đồng, đó là đề nghị giao kết hợp đồng. Đề nghị giao kết hợp đồng được hiểu một cách đơn giản và phổ biến là việc một bên chủ thể bày tỏ ý chí với bên còn lại về mong muốn, nguyện vọng được giao kết hợp đồng. Đây là giai đoạn khởi đầu cho việc thiết lập mối quan hệ pháp lý giữa các chủ thể trong quan hệ hợp đồng. Liên quan đến đề nghị giao kết hợp đồng, Bộ luật Dân sự Việt Nam qua các thời kỳ đều có những quy định tương đối cụ thể. Trong tương quan với các quy định của Công ước Viên về đề nghị giao kết hợp đồng, pháp luật dân sự Việt Nam có những điểm tương đồng và khác biệt. Trên cơ sở đó, tác giả có những phân tích và kiến nghị.

**Từ khóa:** Đề nghị giao kết hợp đồng, Công ước Viên, hợp đồng dân sự, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

## 1. Đề nghị giao kết hợp đồng theo quy định của pháp luật dân sự Việt Nam

Chế định đề nghị giao kết hợp đồng có một quá trình hình thành và phát triển gắn với sự phát triển của pháp luật dân sự Việt Nam qua các thời kỳ. Pháp lệnh hợp đồng dân sự 1991 là văn bản đặt nền móng cho sự ra đời của chế định giao kết hợp đồng, kế đến là Bộ luật Dân sự 1995, Bộ luật Dân sự 2005 và trong dòng chảy của sự phát triển đó,

sự ra đời của Bộ luật Dân sự 2015 ở thời điểm đất nước đang có những chuyển biến vô cùng to lớn cả về chính trị lẫn kinh tế là vô cùng kịp thời và ý nghĩa. Theo đó, chế định đề nghị giao kết hợp đồng cũng được hoàn chỉnh hơn.

Bộ luật Dân sự (BLDS) 2015 quy định về đề nghị giao kết hợp đồng từ Điều 386 đến Điều 396. Tại Khoản 1 Điều 386 đưa ra khái niệm: “Đề nghị giao kết hợp đồng là việc thể hiện rõ ý định giao

kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị đối với bên đã được xác định hoặc tới công chúng (sau đây gọi chung là bên được đề nghị). Qua đó cho thấy, đề nghị giao kết hợp đồng là việc một bên thể hiện rõ ý định về việc giao kết hợp đồng đối với bên kia. Có rất nhiều cách để thể hiện ý định giao kết hợp đồng, nhưng không phải cách thể hiện nào cũng được xem là đề nghị giao kết hợp đồng. Quy định trên cho thấy, đề nghị giao kết hợp đồng phải có các dấu hiệu sau:

*Thứ nhất*, bên đề nghị phải thể hiện rõ mong muốn giao kết hợp đồng;

*Thứ hai*, lời đề nghị phải hướng tới chủ thể xác định hoặc công chúng;

*Thứ ba*, bên đề nghị phải chịu sự ràng buộc về lời đề nghị.

Điều 386 BLDS 2015 quy định hai loại chủ thể được đề nghị gồm: Chủ thể được xác định cụ thể hoặc là công chúng. Đây là căn cứ để xác định lời đề nghị giao kết hợp đồng của cá nhân, doanh nghiệp quảng cáo bằng tờ rơi, trên các phương tiện thông tin đại chúng, trên điện thoại di động hoặc trong địa chỉ Email của cá nhân nếu nội dung quảng cáo đó chứa đựng các dấu hiệu của lời đề nghị giao kết hợp đồng thì tổ chức, cá nhân đã đưa ra đề nghị phải chịu trách nhiệm về nội dung đã cam kết đó.

Bên đề nghị giao kết hợp đồng phải chịu sự ràng buộc về nội dung đã đề nghị đối với bên được đề nghị. Khi bên đề nghị thay đổi nội dung của đề nghị thì đề nghị đó được coi là đề nghị mới.

Trong trường hợp đề nghị giao kết hợp đồng có nêu rõ thời hạn trả lời, nếu bên đề nghị lại giao kết hợp đồng với người thứ ba trong thời hạn chờ bên được đề nghị trả lời thì phải bồi thường thiệt hại cho bên được đề nghị mà không được giao kết hợp đồng nếu có thiệt hại phát sinh.

Như vậy, theo quy định của Bộ luật Dân sự 2015 thì khi đề nghị giao kết hợp đồng phải đảm bảo đề nghị thể hiện rõ mong muốn giao kết, có nội dung cơ bản của hợp đồng, đồng thời phải hướng tới chủ thể xác định hoặc công chúng. Trường hợp nếu đã đề nghị giao kết hợp đồng với một bên, bên đó chưa trả lời mà bên đề nghị đã giao kết hợp đồng với người khác thì có thể phải chịu hậu quả pháp lý đó là bồi thường thiệt hại phát sinh cho bên được đề nghị do không được giao kết hợp đồng.

BLDS 2015 đã góp phần không nhỏ trong quá trình hoàn thiện pháp luật dân sự nói chung và chế định hợp đồng nói riêng, trong đó có quy định về đề nghị giao kết hợp đồng, đã mang các quy định của pháp luật Việt Nam đến gần hơn các chuẩn mực chung trên thế giới về chế định hợp đồng.

## **2. Đề nghị giao kết hợp đồng theo quy định của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế 1980 - So sánh và kiến nghị**

Công ước Viên về Hợp đồng Mua bán hàng hóa quốc tế của Liên Hợp quốc là một mô hình hữu ích cho các nền kinh tế đang phát triển xem xét việc ban hành pháp luật hợp đồng và mua bán hiện đại. Công ước này áp dụng đối với các hợp đồng mua bán giữa người mua và người bán có trụ sở thương mại tại các nước là thành viên của Công ước, song Công ước có sự nhất quán trong việc nhấn mạnh yếu tố tự do của hợp đồng, theo đó các bên có quyền quy định các điều khoản cụ thể theo thỏa thuận.

Việt Nam đã chính thức phê duyệt việc gia nhập Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của Liên Hợp quốc để trở thành viên thứ 84 của Công ước này vào ngày 18/12/2015. Điều đáng chú ý là Việt Nam đã đi trước nhiều nước ASEAN khác để trở thành thành viên thứ 2 sau Singapore gia nhập Công ước quan trọng này. Công ước Viên bắt đầu có hiệu lực ràng buộc tại Việt Nam từ ngày 1/1/2017. Cho đến nay, CISG đã trở thành một trong các công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất trên thế giới.

Việc gia nhập CISG đã đánh dấu một mốc mới trong quá trình tham gia vào các điều ước quốc tế đa phương về thương mại, tăng cường mức độ hội nhập của Việt Nam, góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam về hợp đồng nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng, tạo cho các doanh nghiệp Việt Nam một khung pháp lý hiện đại, công bằng và an toàn để thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Đánh giá sự tương thích giữa pháp luật Việt Nam và Công ước Viên về hợp đồng nói chung và đề nghị giao kết hợp đồng nói riêng, là một nhu cầu cấp thiết và quan trọng để trong tương lai Việt Nam sẽ sửa đổi hoặc ban hành những quy định mới nhằm hài hòa hóa với pháp luật quốc tế mà Việt Nam là thành viên.

Vấn đề giao kết hợp đồng, đề nghị giao kết hợp đồng được quy định cụ thể tại phần thứ hai của Công ước, với 11 điều khoản Công ước đã quy định khá chi tiết, đầy đủ các vấn đề pháp lý đặt ra trong quá trình giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Điều 14 của Công ước đưa ra khái niệm chào hàng, nêu rõ đặc điểm của chào hàng và phân biệt chào hàng với các “lời mời chào hàng”. Các vấn đề hiệu lực của chào hàng, thu hồi và hủy bỏ chào hàng được quy định tại các điều 15, 16 và 17 của Công ước này.

Điều 14 CISG quy định: “(1) Một đề nghị ký kết hợp đồng gửi cho một hay nhiều bên xác định được xem là một chào hàng nếu nó đầy đủ và thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng của người đề nghị trong trường hợp chào hàng được chấp nhận. Một đề nghị được coi là đầy đủ nếu có nêu rõ hàng hóa và - ngầm định hoặc rõ ràng - xác định hoặc quy định cách thức xác định giá cả và số lượng hàng hóa của hợp đồng. (2) Một đề nghị không gửi tới một hoặc nhiều bên xác định thì chỉ được xem là lời mời chào hàng, trừ trường hợp bên đưa ra đề nghị đó tuyên bố rõ ràng sẽ chịu ràng buộc trách nhiệm”. Có thể thấy, Điều 14 CISG đã đưa ra định nghĩa một đề nghị giao kết hợp đồng hình thành một chào hàng khi nó được gửi đến một hay nhiều người xác định, thể hiện ý chí của người chào hàng muốn ràng buộc mình trong trường hợp chào hàng được chấp nhận, và đã đưa ra tiêu chí để xác định nội dung chủ yếu cần có của một đề nghị giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, Điều 386 BLDS 2015 không thể hiện được những nội dung tối thiểu cần phải có của một đề nghị giao kết hợp đồng để xác định như thế nào là “thể hiện rõ” ý định giao kết hợp đồng. Điều này có thể dẫn tới sự nhầm lẫn nhất định với việc xác định đâu là một đề nghị giao kết hợp đồng và đâu chỉ là một “quảng cáo”, “giới thiệu” sản phẩm hoặc “lời mời chào hàng”. Bởi lẽ, sự ràng buộc cũng như trách nhiệm pháp lý phát sinh rất khác biệt. Như vậy, so với CISG, BLDS Việt Nam không yêu cầu nội dung cụ thể của một đề nghị giao kết hợp đồng. Điều này có thể gây tranh cãi trong cách hiểu về nội dung của một đề nghị giao kết hợp đồng được đưa ra như thế nào đủ để ràng buộc trách nhiệm pháp lý của bên đề nghị giao kết hợp đồng.

CISG đòi hỏi đề nghị giao kết hợp đồng phải được gửi cho một hay nhiều bên xác định. BLDS

2015 quy định bên được đề nghị có thể là bên được xác định hoặc công chúng. Bên được xác định theo cách hiểu của tác giả có thể là một cá nhân hoặc pháp nhân; cá nhân được xác định bởi họ tên, quốc tịch, hộ khẩu thường trú (hoặc địa chỉ tạm trú); còn pháp nhân được xác định bởi tên gọi, trụ sở và quốc tịch. Tính xác định của người được đề nghị thường được thể hiện khi bên đề nghị gửi đề nghị giao kết hợp đồng, vì khi đó bên đề nghị đã xác định được họ muốn giao kết hợp đồng với ai. Ngoài ra, bên được đề nghị giao kết hợp đồng theo Điều 386 BLDS 2015 còn có thể là “công chúng”, so với CISG, bên được đề nghị giao kết hợp đồng trong pháp luật Việt Nam rộng hơn và có phần phù hợp hơn trong bối cảnh kinh tế hiện đại. Tuy nhiên, trở lại vấn đề nội dung của một chào hàng trong trường hợp chào hàng được gửi tới công chúng khi nào được xác định là một đề nghị giao kết hợp đồng?.

Theo quan điểm của tác giả, về tính xác định của đề nghị, một đề nghị phải xác định rõ ràng, nếu không, nó không được coi là một đề nghị giao kết hợp đồng mà chỉ là một đề nghị thương lượng hợp đồng. Tính xác định của một đề nghị thể hiện ở nội dung của nó, đề nghị phải thể hiện rõ các nội dung cơ bản của hợp đồng, để đảm bảo rằng khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị thì hợp đồng được giao kết với nội dung được xác định trong đề nghị. Nhưng trên thực tế, không phải đề nghị giao kết hợp đồng nào cũng quy định rõ ràng, chi tiết về hàng hóa, chất lượng và giá cả của hàng hóa. Một sự ách chững số lượng và chất lượng hàng hóa liệu có được coi là yếu tố xác định của đề nghị giao kết hợp đồng hay không? Một sự ngầm hiểu về “giá cả” theo thị trường với mặt hàng cùng loại hoặc theo thỏa thuận trước đó có được xem là một đề nghị giao kết hợp đồng hay không?

Theo Công ước Viên thì một đề nghị được coi là xác định, chính xác khi nó nêu rõ hàng hóa, số lượng và giá cả một cách trực tiếp, gián tiếp hoặc quy định thể thức để xác định những vấn đề này. Ngược lại với cách quy định chi tiết trên, khoản 1 Điều 386 BLDS 2015 quy định “Đề nghị giao kết hợp đồng là việc thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng...”. Theo đó, tính xác định của đề nghị giao kết hợp đồng phụ thuộc vào mức độ rõ ràng trong việc diễn đạt ý định của bên đưa ra đề nghị, thông thường trong hợp đồng mua bán hàng hóa, thì bên

đề nghị thường thể hiện rõ ý định của mình về số lượng, chất lượng và giá cả hàng hóa mà mình muốn mua hoặc muốn bán, nhưng BLDS 2015 không có quy định nào tạo cơ sở pháp lý cho việc giải thích ý chí của bên đưa ra đề nghị như cách giải thích nêu trên.

Về hiệu lực của đề nghị, khoản 1 Điều 15 CISG quy định đề nghị có hiệu lực khi đề nghị này đến bên được đề nghị. Thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực đóng vai trò rất quan trọng vì nó chỉ ra chính xác thời điểm mà bên được đề nghị phải trả lời chấp nhận hay không chấp nhận đề nghị, từ đó sẽ ràng buộc bên đưa ra đề nghị hợp đồng và đồng thời liên quan đến các vấn đề về hủy bỏ và chấm dứt hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng. Tương tự như vậy, điểm b khoản 1 Điều 388 BLDS 2015 cũng quy định trong trường hợp bên đề nghị không có ấn định thì đề nghị có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được đề nghị và khoản 2 của Điều này cũng đưa ra các trường hợp cụ thể được coi là bên được đề nghị đã nhận được đề nghị, quy định này hoàn toàn phù hợp với Điều 24 CISG. Tuy nhiên, điểm đặc biệt và phát triển của BLDS 2015 so với Công ước Viên là cho phép bên đề nghị có quyền ấn định thời điểm có hiệu lực của đề nghị, đề nghị chỉ có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được đề nghị trong trường hợp bên đề nghị không ấn định thời điểm có hiệu lực của đề nghị.

Muốn thay đổi hay rút lại đề nghị giao kết hợp đồng CISG và BLDS 2015 có những quy định tương đồng. Khoản 2 Điều 15 của CISG quy định: “Chào hàng dù là loại chào hàng cố định, vẫn có thể bị rút lại nếu như thông báo về việc rút lại chào hàng đến người được chào hàng trước hoặc cùng lúc với chào hàng”. Điều 389 BLDS 2015 quy định: “Bên đề nghị giao kết hợp đồng có thể thay đổi, rút lại đề nghị giao kết hợp đồng trong các trường hợp sau đây: a) Bên được đề nghị nhận được thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị trước hoặc cùng với thời điểm nhận được đề nghị; b) Điều kiện thay đổi hoặc rút lại đề nghị phát sinh trong trường hợp bên đề nghị có nêu rõ về việc được thay đổi hoặc rút lại đề nghị khi điều kiện đó phát sinh”. Vấn đề đặt ra ở đây là khi gửi thông báo này là: Thứ nhất, khi nào thông báo này có hiệu lực pháp luật? Thứ hai, hình thức của thông báo này sẽ như thế nào, có bắt buộc phải tuân theo hình thức của đề nghị trước đó không?

Bên cạnh đó, so với CISG, điểm b Khoản 1 Điều 389 BLDS còn bổ sung thêm trường hợp bên đề nghị có thể rút lại đề nghị nếu điều kiện thay đổi hoặc rút lại đề nghị phát sinh trong trường hợp bên đề nghị nói rõ về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị khi điều kiện đó phát sinh. Quy định như trên đã tạo ra ưu thế pháp lý tuyệt đối cho bên đề nghị, khi bên đề nghị có thể áp đặt ý chí của mình đối với bên được đề nghị bằng cách ấn định trước điều kiện thay đổi, rút lại đề nghị. Trước khi hợp đồng được ký kết, vào bất cứ thời điểm nào mà điều kiện về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị (do bên đề nghị đã ấn định sẵn) phát sinh thì đề nghị này sẽ bị coi như là bị thay đổi hoặc rút lại. Quy định này là không cần thiết và nó cũng đã vi phạm nguyên tắc tự do ý chí trong giao kết hợp đồng. Theo ý kiến chủ quan của bản thân tác giả, để bảo đảm sự bình đẳng giữa các bên, đảm bảo nguyên tắc tự do ý chí trong giao kết hợp đồng, nên bỏ quy định tại điểm b Khoản 1 Điều 389 BLDS 2015.

Về vấn đề Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng, khoản 1 Điều 16 CISG quy định: “cho tới khi hợp đồng được giao kết, người chào hàng vẫn có thể thu hồi chào hàng, nếu như thông báo về việc thu hồi đó tới nơi người được chào hàng trước khi người này gửi thông báo chấp nhận chào hàng”. Điều 390 BLDS 2015 cũng với cách quy định tương tự như vậy về hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, Khoản 2 Điều 16 của Công ước Viên có quy định hai ngoại lệ quan trọng của nguyên tắc chung liên quan đến khả năng hủy ngang của một đề nghị giao kết hợp đồng: một là, khi đề nghị quy định rõ là nó không thể bị hủy ngang và hai là, khi bên được đề nghị có những lý do chính đáng để tin rằng đề nghị đó không thể bị hủy ngang. Khác với Công ước Viên, Điều 390 BLDS 2015 đã gián tiếp thừa nhận việc bên đề nghị giao kết hợp đồng có thể nêu rõ quyền hủy bỏ đề nghị và bên được đề nghị nhận được thông báo về việc hủy bỏ đề nghị trước khi người này gửi thông báo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Vị thế tuyệt đối của bên đề nghị giao kết hợp đồng tạo ra sự bất bình đẳng trong mối quan hệ với bên được đề nghị. Theo đó, BLDS nên kế thừa quan điểm pháp lý của Công ước Viên.

### 3. Kết luận

Đề nghị giao kết hợp đồng là nhu cầu tất yếu để khởi đầu các mối quan hệ hợp đồng, đặc biệt là

quan hệ hợp đồng trong kinh doanh thương mại. Do đó, việc hoàn thiện chế định này cũng là một tất yếu khách quan khi xu thế giao thương quốc tế đang trên đà phát triển. Trên đây là một số phân tích nhằm đánh giá sự hài hòa của BLDS 2015 với quy định của Công ước Viên về đề nghị giao kết

hợp đồng, từ đó đưa ra một vài kiến nghị góp phần khắc phục những hạn chế hiện nay trong quy định của pháp luật dân sự về vấn đề này, đồng thời góp phần tạo ra sự ổn định pháp luật để thúc đẩy kinh tế, xã hội phát triển, xây dựng một môi trường kinh doanh, đầu tư hợp tác lành mạnh và lâu dài ■

**TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

1. Bộ luật Dân sự 2015.
2. Công ước Viên 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

**Ngày nhận bài: 22/04/2018**

**Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 02/05/2018**

**Ngày chấp nhận đăng bài: 12/05/2018**

*Thông tin tác giả:*

**ThS. NGUYỄN THỊ DIỄM HƯỜNG**

**ThS. HOÀNG NHƯ THÁI**

**Giảng viên Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu**

**Email: diemhuong81.law@gmail.com**

**REQUEST TO ENTER INTO A CONTRACT IN THE CIVIL CODE  
2015 AND THE VIENNA CONVENTION 1980 ON INTERNATIONAL  
CONTRACT FOR THE SALE OF GOODS**

● **MA. NGUYEN THI DIEM HUONG**

● **MA. HOANG NHU THAI**

Lecturer of Ba Ria - Vung Tau University

**ABSTRACT:**

Being a signatory to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) in 1980 is meaningful in promoting international relationships in business between Vietnam and other parties/ signatories. As a signatory, Vietnam is obligated to make agreements in line with the CISG. In this article, I will discuss a very important element in building a contractual relationship prior to the actual signing of the contract. The request to sign a contract can be commonly understood as one party wishing to express their expectations for a business relationship with another party or parties. This is the beginning point for building the legal relationship between the parties in the contracts. Vietnamese Civil Law issues detailed regulations pertaining to requests of signing contracts. When compared, Vietnamese Civil Law has similarities and differences to the CISG. With this in mind, I will provide some analysis and recommendations.

**Keywords:** Requests of signing contracts, Vienna Convention, civil contract, international contract for goods sale.