

Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng: Quy định của Việt Nam và kinh nghiệm quốc tế



ThS. PHẠM THỊ HỒNG TÂM

Khoa Luật kinh tế, Trường Đại Học Phan Thiết

Nghiên cứu sinh Trường Đại Học Luật Hà Nội

Tóm tắt: Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (ĐNGKHĐ) là một hành động pháp lý quan trọng diễn ra giữa các bên trong quá trình thương thảo. Bài viết phân tích quy định trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng của pháp luật Việt Nam; đồng thời, so sánh với những quy định tương ứng trong pháp luật của một số quốc gia tiêu biểu. Từ đó, có thể gợi mở một số hàm ý đối với pháp luật Việt Nam, nhằm hoàn thiện khung pháp lý về chấp nhận ĐNGKHĐ nói riêng và pháp luật về hợp đồng nói chung.

Từ khóa: chấp nhận đề nghị, giao kết hợp đồng, kinh nghiệm quốc tế, Bộ luật Dân sự, thời điểm có hiệu lực hợp đồng.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hợp đồng có hai đặc tính cơ bản là thể hiện sự thỏa thuận của các bên và mục đích của sự thỏa thuận là xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ của các bên. Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng không nhất thiết giống với thời điểm giao kết quả hợp đồng, mặc dù thông thường đây là một thời điểm. Theo quy định tại Điều 401 BLDS năm 2015, khi các bên không có thỏa thuận và pháp luật không có quy định khác, hợp đồng mặc nhiên có hiệu lực vào thời điểm giao kết. Để xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm giao kết hợp đồng, tương tự pháp luật của nhiều nước khác, pháp luật Việt Nam công nhận rằng hợp đồng chỉ được thiết lập khi một bên đưa ra đề nghị và bên kia trả lời chấp nhận đề nghị với những điều kiện phù hợp với lời đề nghị.

Nếu ĐNGKHĐ là điều kiện cần để hình thành hợp đồng và tạo ra sự ràng buộc của bên đề nghị, thì chấp nhận ĐNGKHĐ đóng vai trò là điều kiện đủ để hình thành hợp đồng. Hiện nay, pháp luật về chấp nhận ĐNGKHĐ tại Việt Nam và quốc tế có những điểm khác biệt đáng lưu ý, nhất là liên quan đến thời điểm xác định sự chấp nhận ĐNGKHĐ. Việc nghiên cứu những khác

biệt này không chỉ giúp làm rõ nét bản chất và quy trình chấp nhận ĐNGKHĐ tại Việt Nam, mà còn có thể cung cấp những gợi mở quý báu nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật nước ta, hướng tới sự phù hợp và hiệu quả hơn trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

2. CHẤP NHẬN ĐNGKHĐ THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM

Để xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, pháp luật Việt Nam không khác biệt nhiều so với quy định của nhiều quốc gia khác, khi nhấn mạnh rằng hợp đồng chỉ được hình thành khi một bên đưa ra đề nghị và bên còn lại chấp nhận đề nghị đó với các điều kiện tương thích. Đề nghị giao kết hợp đồng được coi là điều kiện cần thiết cho việc hình thành hợp đồng, là bước khởi đầu trong quá trình hình thành hợp đồng, phản ánh ý định của bên đề nghị muốn thiết lập một thỏa thuận với bên nhận; chấp nhận ĐNGKHĐ là yếu tố đủ để tạo ra sự ràng buộc pháp lý giữa các bên. Điều này khẳng định rằng cả hai hành vi này đều mang tính chất thiết yếu trong việc hình thành một hợp đồng hợp pháp và có hiệu lực.

Sau khi nhận được đề nghị giao kết hợp đồng, mà trong đó bên đề nghị ấn định về thời hạn trả lời

để nghị, thì trong thời hạn được đưa ra, tùy theo nhu cầu, điều kiện của mình, bên được đề nghị có thể lựa chọn một trong các trường hợp sau:

(1) Không chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

(2) Chấp nhận ĐNGKHD nhưng chỉ đồng ý một phần của nội dung đã được đề nghị. Trong trường hợp này, đối với phần nội dung đề nghị mà bên được đề nghị có nêu điều kiện hoặc sửa đổi thì phần này được coi như một đề nghị mới và bên được đề nghị lại trở thành bên đề nghị mới.

(3) Chấp nhận ĐNGKHD với toàn bộ nội dung đã được đề nghị.

Trong ba trường hợp trả lời đề nghị trên thì trường hợp thứ ba được coi là: “Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng”. Khoản 1 Điều 393 BLDS năm 2015 quy định: “Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự trả lời đề nghị giao kết hợp đồng dẫn đến sự hình thành hợp đồng giữa các bên”. Khoản 1 Điều 18 Công ước của Liên hợp quốc về mua bán quốc tế (Contracts for the International Sale of Goods - CISG) cũng có quy định tương đồng: “Một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng”. Như vậy, chấp nhận ĐNGKHD là sự trả lời của bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị, từ đó, tạo nên một hợp đồng ràng buộc giữa các bên.

Trên cơ sở những quy định có liên quan, có thể thấy, để được coi là trả lời chấp nhận ĐNGKHD hợp lệ và có hiệu lực ràng buộc với bên được đề nghị, phải thỏa mãn các nội dung sau:

Thứ nhất, trả lời chấp nhận phải được thể hiện ra bằng một hình thức cụ thể.

Sự biểu đạt ý chí của mỗi bên thoạt đầu chỉ là để bên kia hiểu được ý định của mình, sự thỏa thuận của các bên về những vấn đề liên quan đến hợp đồng mới chỉ là bước khởi đầu của sự đồng thuận. Nghĩa là hợp đồng chỉ hoàn thành nếu sau khi đạt được sự thỏa thuận, mỗi bên đều thực thi một cách nghiêm túc, đúng thỏa thuận, đúng quy định của pháp luật. Vì thế, ý chí của các bên với góc độ là nội dung của hợp đồng

phải được thể hiện theo một hình thức nào đó mà có thể nhận biết được.

Thông thường, người trả lời chấp nhận nếu chỉ đưa ra quyết định về mặt tinh thần (có ý định chấp nhận giao kết hợp đồng) để chấp nhận một ĐNGKHD là không đủ để phát sinh hiệu lực của hợp đồng. Người được đề nghị phải thể hiện ý định chấp nhận theo một cách “tích cực” nào đó, tức là sự trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng phải được thể hiện bằng một hình thức khách quan xác định. Hình thức của sự trả lời có thể bằng văn bản, bằng hành vi cụ thể. Đôi khi, điều này có nghĩa là sự chấp nhận phải được truyền đạt tới người đề nghị theo một cách thức được quy định. Nếu người đề nghị quy định rằng một lời đề nghị phải được chấp nhận theo một cách nhất định thì người đề nghị sẽ không bị ràng buộc, trừ khi sự chấp nhận được người trả lời chấp nhận thực hiện theo cách đó¹. Ví dụ: nếu một nhà cung cấp yêu cầu để chấp nhận hợp đồng, lời chấp nhận phải được gửi đến một địa điểm cụ thể, trong trường hợp nếu chấp nhận được gửi đến một nơi nào đó khác thì hợp đồng không phát sinh hiệu lực. Tương tự, nếu người đề nghị yêu cầu trả lời chấp thuận phải bằng văn bản, thì trả lời chấp nhận bằng lời nói sẽ không có giá trị ràng buộc.

Thứ hai, trả lời chấp nhận phải là sự chấp nhận toàn bộ và vô điều kiện.

Trả lời chấp nhận tức là bên được đề nghị phải đồng ý với tất cả các điều khoản của một đề nghị bằng lời nói, bằng văn bản hoặc hành vi. Sự chấp nhận này phải là toàn bộ, tức là việc chấp nhận phải phù hợp chính xác với các điều khoản của đề nghị và bên được đề nghị không được đặt ra bất kỳ điều kiện, cũng như không được thêm vào bất kỳ điều khoản hay sửa đổi bất cứ nội dung nào trong lời đề nghị. Đây là yêu cầu bắt buộc, bởi lẽ bản chất của hợp đồng là sự thỏa thuận và thống nhất ý chí giữa các bên. Yêu cầu này là sự phản ánh nguyên tắc “hình ảnh qua gương” (mirror image rule) trong hệ thống pháp luật thông lệ, tức là chấp nhận đề nghị là hình ảnh phản chiếu qua gương của đề nghị. Nguyên

1. Mary Charman (2007), Contract Law (Fourth Edition), Willan Publishing, ISBN 978-1-84392-358-9 paperback, USA, tr. 22

tắc này xuất phát từ học thuyết nghĩa vụ đối ứng (consideration), theo đó, bên được đề nghị trả lời đồng ý toàn bộ những điều khoản, nội dung được xác định trong đề nghị mà bên đề nghị đưa ra; thể hiện sự thống nhất ý chí và sự đồng thuận tuyệt đối của bên được đề nghị với bên đề nghị. Cách thức duy nhất để có sự trùng lặp ý chí, đó là việc bên được đề nghị hoàn toàn đồng ý với nội dung của đề nghị. Ngoài ra, nếu pháp luật cho phép bên được đề nghị bổ sung hay sửa đổi bất kì điều khoản thì có thể dẫn đến nhiều cuộc đàm phán, trao đổi hơn. Do đó, một sự chấp nhận có mục đích cố gắng thay đổi các điều khoản trong một đề nghị thì hoàn toàn không phải là một sự chấp nhận.

Xét về nguyên tắc, khi có lời đề nghị đưa ra, bên được đề nghị chỉ có thể trả lời chấp nhận hoặc không chấp nhận. Tuy nhiên, nguyên tắc này vô tình đã tạo ra sự miễn cưỡng trong việc thể hiện ý chí của các chủ thể khi tham gia vào quan hệ đó². Nhiều trường hợp, bên được đề nghị muốn đưa ra sự chấp nhận giao kết hợp đồng nhưng thấy chưa thực sự phù hợp về những điều khoản mà bên đề nghị đưa ra và muốn thay đổi một số nội dung trong lời đề nghị, như: vấn đề bổ sung người kiểm hàng khi giao, kiểm đến số lượng hàng hóa, lập phiếu xuất kho... Chính vì vậy, Điều 392 BLDS năm 2015 đưa ra quy định khi chuyển đổi vị trí của các bên cho nhau. Tức là khi bên được đề nghị đã chấp nhận giao kết hợp đồng nhưng có nêu điều kiện hoặc sửa đổi đề nghị thì chấp nhận này được coi như từ chối đề nghị trước và là một đề nghị mới, đề nghị mới này sẽ bị ràng buộc theo những điều khoản mà nó đưa ra³. Khi bên được đề nghị sửa đổi lời đề nghị và thông báo đến bên đề nghị, thì lúc này, họ trở thành bên đề nghị với lời đề nghị mới và ngược lại. Ví dụ: Bên A đề nghị bán chiếc xe ô tô của mình cho Bên B với giá 1 tỷ đồng. Tuy nhiên, Bên B đề nghị mua nó với mức giá 950 triệu đồng và bên A không đồng ý. Sau đó, Bên B lại gửi yêu cầu cho Bên A đề nghị mua chiếc xe với mức giá 1 tỷ đồng, nhưng bên A không có sự phản hồi. Trong trường hợp này, không tồn tại hợp đồng ràng buộc hợp lệ giữa Bên A và Bên B. Nếu như ngay lần nhận đề nghị đầu, Bên B đồng ý lập tức vô điều kiện thì chắc chắn sẽ hình thành một hợp đồng. Tuy nhiên, Bên B đưa ra

mức giá 950 triệu được coi là từ chối lời đề nghị của Bên A và đề xuất sau của Bên B được coi là lời đề nghị mới, chứ không thể khôi phục lại đề xuất ban đầu của Bên A.

Thứ ba, thông báo trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng phải được đưa ra trong thời hạn xác định.

Chấp nhận giao kết hợp đồng là giai đoạn cuối cùng của quá trình giao kết hợp đồng. Về nguyên tắc, tùy thuộc hình thức bên đề nghị đưa ra là trực tiếp hay gián tiếp mà bên được đề nghị phải trả lời ngay hoặc do các bên thỏa thuận. Khi các bên trực tiếp giao tiếp với nhau, kể cả trong trường hợp qua điện thoại hoặc qua phương tiện khác, thì bên được đề nghị phải trả lời ngay có chấp nhận hoặc không chấp nhận, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận về thời hạn trả lời. Như vậy, nếu bên được đề nghị không trả lời ngay về việc chấp nhận hay không chấp nhận thì bên đề nghị có thể rút hoặc hủy bỏ đề nghị bất cứ khi nào theo ý muốn của bên đề nghị. Trong trường hợp cần phải có thời gian suy nghĩ, cân nhắc thì bên đề nghị có thể đặt ra một mốc thời hạn ấn định để bên được đề nghị trả lời trong thời hạn đó⁴. Khi các bên giao kết gián tiếp với nhau, hợp đồng được công nhận là đã được giao kết sau khi bên đề nghị nhận được sự chấp nhận trong thời hạn quy định.

Trong trường hợp thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng đến chậm vì lý do khách quan mà bên đề nghị biết, như sự kiện sóng thần, động đất, lũ lụt, thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh, đình công, biểu tình trong khu vực đó... hoặc phải biết về lý do khách quan, như thay đổi chính sách kinh tế ở các giai đoạn khác nhau của nhà nước... thì thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng vẫn có hiệu lực, trừ trường hợp bên đề nghị trả lời ngay không đồng ý với chấp nhận đó của bên được đề nghị. Như vậy, xuất phát từ quyền tự do giao kết hợp đồng, pháp luật Việt Nam cũng không quá ràng buộc bên đề nghị

2. Nguyễn Minh Tuấn (2016), Bình luận khoa học Bộ luật Dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2015, Nxb. Tư pháp, Hà Nội, tr. 582

3. Điều 392 BLDS năm 2015

4. Khoản 3 Điều 394 BLDS năm 2015

phải đồng ý với thông báo chấp nhận đến muộn do nguyên nhân khách quan. Trong trường hợp này, nếu bên đề nghị không muốn chấp nhận nó thì có thể trả lời ngay không đồng ý.

Đối với quy định loại trừ về trường hợp “bên đề nghị trả lời ngay không đồng ý với chấp nhận đó” thì khi thư trả lời được gửi đến sau khi hết thời hạn chờ trả lời mà bên đề nghị vẫn im lặng, đồng nghĩa với việc bên đề nghị đã chấp nhận thư trả lời đến chậm và đương nhiên hợp đồng được giao kết. Giải pháp này có sự tương đồng với Khoản 2 Điều 2.1.9 Nguyên tắc Hợp đồng Thương mại Quốc tế (PICC): “*Một thông báo có chứa chấp nhận chậm trễ được gửi đi trong trường hợp khi việc thông báo là bình thường và sẽ đến bên đề nghị lúc có hiệu lực như một chấp nhận, trừ khi bên đề nghị thông báo ngay lập tức cho bên được đề nghị rằng bên đề nghị coi đề nghị giao kết hợp đồng như đã hết hiệu lực*”. Hay như Khoản 2 Điều 2: 207 Bộ nguyên tắc quốc tế về Luật Hợp đồng châu Âu (PECL): “*Nếu thư hoặc một văn bản nào khác chứa đựng chấp nhận trễ chỉ ra rằng nó được gửi đi trong hoàn cảnh là nếu nó được chuyển đi theo cách thức thông thường thì nó sẽ đến tay bên đề nghị đúng hạn, thì việc chấp nhận trễ đó có hiệu lực như là một chấp nhận nếu ngay lập tức bên đề nghị thông báo cho bên được đề nghị rằng họ xem sự đề nghị của họ không có hiệu lực*”. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra trong trường hợp này là, thời điểm giao kết hợp đồng là thời điểm nào: thời điểm hết hạn trả lời, hay thời điểm bên đề nghị thực tế nhận được thư trả lời chấp nhận. Vấn đề này chưa được quy định rõ trong điều luật trên của BLDS năm 2015 so với quy định tương đồng của pháp luật quốc tế.

Việc trả lời chấp nhận muộn được coi là ĐNGKHH mới của bên chậm trả lời. Lúc này, xảy ra ba tình huống khác nhau về nội dung của thông báo do người trả lời chậm gửi, đó là: (i) người đề nghị ban đầu xác nhận rằng hợp đồng đã được ký kết, hoặc (ii) thông báo rằng đề nghị của phía bên kia không được chấp nhận hoặc (iii) người đưa ra đề nghị ban đầu hoàn toàn không gửi bất kỳ một thông báo nào cho người chấp nhận đề nghị. Tình huống thứ nhất và thứ hai rất dễ xác định, tuy nhiên, đối với tình huống thứ ba thì sự im lặng của bên đề nghị giao kết được hiểu theo nghĩa là “đồng ý” hay “không

đồng ý”? Mặc dù, Điều 394 BLDS năm 2015 chưa quy định rõ tình huống này, tuy nhiên, Khoản 1 Điều 394 BLDS năm 2015 có quy định về việc trả lời đề nghị chậm coi như một lời giao kết mới. Vậy nên, dẫn chiếu đến quy định tại Khoản 2 Điều 400 BLDS năm 2015 quy định trường hợp các bên có thỏa thuận im lặng là sự trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng trong một thời hạn thì thời điểm giao kết hợp đồng là thời điểm cuối cùng của thời hạn đó. Như vậy, giá trị của chấp nhận muộn ở chỗ nó cho phép bên ĐNGKHH có quyền bày tỏ sự đồng ý của mình đối với việc chấp nhận. Tuy nhiên, hiện nay BLDS năm 2015 quy định trường hợp này được coi như là một lời đề nghị mới. Do đó, nếu muốn giao kết hợp đồng thì bên nhận được lời chào hàng phải trả lời chấp nhận. Bất kỳ sự im lặng nào đều có thể có hiệu lực pháp luật, tức là coi “đồng ý” với điều kiện là luật có quy định trực tiếp vấn đề này hoặc các bên có thỏa thuận.

Cũng giống như việc rút lại lời đề nghị giao kết hợp đồng, bên được đề nghị khi đã quyết định chấp nhận ĐNGKHH mà vì một lý do nào đó khiến họ có sự thay đổi quyết định của mình thì pháp luật tôn trọng và cho phép họ thay đổi, tức là rút lại thông báo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, để tránh trường hợp gây thiệt hại cho bên đề nghị, điều kiện đặt ra là thông báo về việc rút lại này phải đến trước hoặc cùng với thời điểm bên đề nghị nhận được trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng⁵.

3. MỘT SỐ ĐIỂM KHÁC BIỆT TRONG QUY ĐỊNH CHẤP NHẬN ĐNGKHH CỦA PHÁP LUẬT QUỐC TẾ VÀ GỢI MỞ ĐỐI VỚI VIỆT NAM

So sánh với pháp luật một số nước trên thế giới và pháp luật Việt Nam về chấp nhận ĐNGKHH có một số điểm khác biệt đáng chú ý và có những gợi mở đối với pháp luật Việt Nam như sau:

Thứ nhất, cần thống nhất dựa trên một học thuyết pháp lý để xây dựng quy định về xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng.

Cũng giống như đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận ĐNGKHH là hành vi pháp lý, phản ánh ý chí chủ quan của bên được đề nghị nhất

5. Điều 397 BLDS năm 2015

trí với toàn bộ nội dung của bên ĐNGKHD nhằm trả lời lời đề nghị của bên đề nghị về sự chấp nhận giao kết hợp đồng. Khi một hợp đồng được ký kết giữa những bên có mặt trực tiếp tại cùng một thời điểm và địa điểm, việc xác định sự đồng ý giao kết hợp đồng trở nên đơn giản hơn. Sự hình thành hợp đồng trong trường hợp này gắn liền với sự đồng thuận rõ ràng của các bên. Tuy nhiên, khi hợp đồng được hình thành giữa những người không trực tiếp xúc để thảo luận và đàm phán, thông tin về nội dung hợp đồng có thể chỉ được truyền đạt qua một khoảng thời gian nhất định, dẫn đến tình trạng giao kết vắng mặt. Để giải quyết vấn đề này, trên thế giới, nhiều học thuyết pháp lý đã được đề xuất, bao gồm học thuyết tiếp nhận, học thuyết vận tống, học thuyết tuyên bố ý chí, học thuyết thông đạt...

Tại Việt Nam, tương tự như các quốc gia theo truyền thống Dân luật, luật pháp chủ yếu căn cứ vào học thuyết tiếp nhận để xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, từ đó đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của các bên trong quá trình giao kết. Chẳng hạn như Khoản 1 Điều 433 BLDS Nga quy định: *“Hợp đồng được giao kết tại thời điểm bên đề nghị nhận được thư trả lời chấp nhận”*; Điều 1121 BLDS Pháp quy định: *“Hợp đồng được giao kết ngay khi sự chấp nhận đến được với người đề nghị. Nó được coi là ở nơi đạt được sự chấp nhận”*; BLDS Đức quy định: *“Tuyên bố ý chí đối với một người vắng mặt có hiệu lực vào thời điểm người đó nhận được tuyên bố”*... Tuy nhiên pháp luật Việt Nam có một số khác biệt như sau:

Một là, khác với một số nước, pháp luật Việt Nam không có sự phân định giữa giao kết trực tiếp và giao kết gián tiếp (giao kết vắng mặt). Bộ luật Dân sự năm 2015 xác định thời điểm giao kết dựa theo học thuyết tiếp nhận, đó là thời điểm bên đề nghị nhận được chấp nhận giao kết⁷, cho dù bên đưa ra lời ĐNGKHD dưới dạng trực tiếp hay gián tiếp.

Hai là, qua nghiên cứu các điều luật liên quan, dường như có sự mâu thuẫn giữa các quy định của BLDS năm 2015 về thời điểm có hiệu lực của trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng, khi BLDS năm 2015 xác định thời điểm giao kết hợp đồng vừa xác định theo học thuyết tiếp nhận, vừa xác định theo học thuyết vận tống. Cụ thể, chiếu theo các Điều 390, Điều 395, Điều 396

BLDS năm 2015 thì vào thời điểm thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng, bên đề nghị mất quyền hủy bỏ đề nghị. Cũng từ thời điểm này, nếu bên đề nghị hoặc bên được đề nghị chết, mất năng lực hành vi dân sự, gặp khó khăn trong nhận thức, làm chủ hành vi thì ĐNGKHD hay chấp nhận ĐNGKHD đều có giá trị, trừ trường hợp nội dung giao kết gắn liền với nhân thân của bên đó. Như vậy, hiệu lực của thời điểm có hiệu lực của hợp đồng trong các trường hợp này là thời điểm thông báo chấp nhận được gửi đi (đối với giao kết với người vắng mặt), tức là quy định này đang được các nhà làm luật sử dụng học thuyết vận tống.

Việc không sử dụng thống nhất một học thuyết cụ thể để xác định thời điểm chấp nhận có hiệu lực, hay xa hơn là xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành gây ra sự khó khăn, lúng túng cho các chủ thể khi tham gia giao kết hợp đồng và dễ có phát sinh tranh chấp. Do vậy, thiết nghĩ quy định của pháp luật Việt Nam về chấp nhận giao kết hợp đồng cần có sự rà soát, sửa đổi nhằm tạo sự thống nhất khi áp dụng một học thuyết - học thuyết tiếp nhận khi xác định thời điểm chấp nhận giao kết hợp đồng có hiệu lực.

Thứ hai, trả lời chấp nhận bằng hành vi cụ thể.

Tại Việt Nam không có quy định về thời điểm có hiệu lực của việc trả lời chấp nhận bằng việc thực hiện hành vi cụ thể này. Chẳng hạn, bên được đề nghị sau khi nhận đề nghị của bên kia đã trả lời bằng một hành động tích cực như: trả tiền, gặt đầu... Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, việc xác định thời điểm có hiệu lực của hành vi trả lời loại này không thể xác định được, nhất là đối với hành vi mà việc thực hiện nó, từ lúc bắt đầu đến khi kết thúc, diễn ra trong một khoảng thời gian dài. Ví dụ: vào 8h sáng, A nhắn tin cho B (cửa hàng quen) yêu cầu giao 10 bình nước Vĩnh Hào loại 20 lít tại nhà riêng của A. B không trả lời ngay bằng điện thoại hoặc nhắn tin nhưng cho xe đi lấy hàng tại kho và chở đến địa chỉ nhà A vào 14h chiều cùng ngày. Trước đó, do không thấy B trả lời, nên A đã

6. Khoản 1 Điều 130 BLDS Đức

7. Khoản 1 Điều 400 BLDS năm 2015

mua 10 bình nước tại cửa hàng gần nhà để sử dụng. Khi B đến giao hàng thì A đã từ chối. Vậy vấn đề đặt ra là trong tình huống trên, việc thực hiện hành vi của B theo đề nghị của A thì có được coi là chấp nhận giao kết hợp đồng bằng hành vi này hay không? Đây là vấn đề chưa được dự liệu trong quy định của BLDS năm 2015.

Liên quan đến vấn đề này, có thể tham khảo quy định của pháp luật quốc tế có liên quan. Chẳng hạn như Điều 18 CISG quy định: “Tuy nhiên nếu do hiệu lực của chào hàng hoặc do thực tiễn đã có giữa hai bên trong mối quan hệ tương hỗ hoặc tập quán thì người được chào hàng có thể chứng tỏ sự chấp thuận của mình bằng cách làm một hành vi nào đó như hành vi liên quan đến việc gửi hàng hay trả tiền chẳng hạn dù họ không thông báo cho người chào hàng thì chấp nhận chào hàng chỉ có hiệu lực từ khi những hành vi đó được thực hiện với điều kiện là những hành vi đó phải được thực hiện trong thời hạn đã quy định tại điểm trên”. Hay Điều 2.1.6. PICC quy định: “Nếu theo đề nghị giao kết hợp đồng, các thói quen đã được xác lập giữa các bên hoặc theo tập quán, bên được đề nghị có thể chỉ ra là mình đã chấp nhận giao kết hợp đồng bằng việc thực hiện một hành vi mà không cần thông báo cho bên đề nghị biết, việc chấp nhận có hiệu lực khi hành vi đó được hoàn thành”. Theo pháp luật Anh thì trường hợp người được đề nghị không trả lời chấp nhận nhưng đã thực hiện hành động theo yêu cầu của lời đề nghị thì được coi là sự chấp nhận hợp lệ đối với lời đề nghị, nếu người đó nhận thức được sự tồn tại của lời đề nghị vào thời điểm thực hiện hành vi, cho dù động cơ của người thực hiện hành vi là gì đi chăng nữa. Ngoại lệ của trường hợp này đó là người thực hiện hành vi chấp nhận đề nghị chứng minh được mình không có ý định chấp nhận lời đề nghị khi thực hiện một hành động cụ thể⁸. Chúng ta có thể tham khảo các lý giải về công nhận trả lời chấp nhận bằng một hành vi cụ thể trong BLDS Liên bang Nga với quy định: “Sự thực hiện hành động của người được đề nghị mà bao gồm việc tuân thủ các điều kiện của hợp đồng được quy định trong đề nghị (gửi hàng hóa, cung cấp dịch vụ, tiến hành công việc, thanh toán các khoản tiền tương ứng...) phải

được xem là chấp nhận, trừ khi có quy định khác bởi luật, các văn bản pháp lý khác, hoặc chỉ rõ của đề nghị”⁹. Điều này cho thấy, pháp luật quốc tế công nhận chấp nhận giao kết bằng hành vi, người trả lời chấp nhận có thể chứng minh việc chấp nhận giao kết hợp đồng bằng một công việc cụ thể nào đó đã được làm liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ của người được đề nghị mà hợp đồng dự kiến trong đề nghị có thể làm phát sinh. Các quan niệm này xuất phát từ nền tảng tự do ý chí tôn trọng tối đa sự thỏa thuận, sự thống nhất ý chí mà không câu nệ bởi hình thức và bảo đảm nguyên tắc thiện chí, trung thực và hợp tác¹⁰.

Việc Việt Nam chưa có quy định việc trả lời chấp nhận bằng hành vi đặt ra câu hỏi về tính linh hoạt của hệ thống pháp luật trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Những quy định trên có giá trị tham khảo cho pháp luật Việt Nam khi công nhận hiệu lực của trả lời chấp nhận bằng hành vi cụ thể.

Thứ ba, quy định về trả lời chấp nhận phải là sự chấp nhận toàn bộ và vô điều kiện.

Liên quan đến trả lời chấp nhận phải là sự chấp nhận toàn bộ và vô điều kiện, pháp luật của một số nước trên thế giới có những quy định khác so với pháp luật Việt Nam. Cụ thể:

Trong hệ thống thông luật Hoa Kỳ có khái niệm “Counter offer” để chỉ việc đề nghị đáp lại của bên được đề nghị đối với bên đề nghị liên quan đến cùng vấn đề nội dung của đề nghị ban đầu và đề xuất sự thay đổi bổ sung đối với đề nghị ban đầu. “Counter offer” không được coi là chấp nhận ĐNGKHD mà là một cách bỏ đề nghị¹¹. Tuy nhiên, Bộ luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ (ICC) đã làm thay đổi nguyên tắc “mirror image rule” khi quy định nếu như lời chấp nhận ĐNGKHD có bổ sung hay thay đổi

8. Xem thêm: P Mitchell and J Phillips (2002), “The Contractual Nexus: Is Reliance Essential?”, 22 OJLS 115

9. Khoản 3 Điều 438 BLDS Liên bang Nga

10. Ngô Huy Cương (2011), “Hiệu lực của chấp nhận giao kết hợp đồng theo Bộ luật dân sự năm 2005 - Nhìn từ góc độ luật so sánh”, Trang thông tin pháp luật Dân sự, Website: <https://s.net.vn/VAS2>, truy cập ngày 14/01/2024

những điều khoản khác thì hợp đồng vẫn coi như được giao kết. Nếu hai bên trong hợp đồng đều không phải là thương nhân thì những điều khoản bổ sung hay thay đổi đó được coi như đề nghị bổ sung với hợp đồng. Còn nếu cả hai bên đều là thương nhân thì những điều khoản bổ sung thay đổi đó trở thành một phần của hợp đồng, trừ một trong ba trường hợp sau¹²:

- Có sự thay đổi căn bản và quan trọng đối với hợp đồng;

- Bên đề nghị từ chối;

- Bên đề nghị giao kết ban đầu đã giới hạn chấp nhận những điều khoản đó.

Quy định của PICC về vấn đề này cũng có phần linh hoạt hơn so với quy định của BLDS năm 2015. Theo đó, tại Khoản 2 Điều 2.1.11 PICC quy định: “Nếu câu trả lời với mong muốn chấp nhận kèm theo những chi tiết bổ sung hoặc khác biệt mà không làm thay đổi cơ bản các điều khoản của đề nghị được coi là một chấp nhận giao kết hợp đồng, trừ khi bên đề nghị ngay lập tức bác bỏ những chi tiết bổ sung hay sửa đổi này. Nếu bên đề nghị không phản đối, các điều khoản của hợp đồng sẽ bao gồm các điều khoản của đề nghị giao kết hợp đồng và những sửa đổi bổ sung đưa ra trong chấp nhận”.

Như vậy, pháp luật của một số quốc gia trên thế giới mang tính mềm dẻo hơn so với pháp luật Việt Nam về sự tương ứng giữa các điều khoản của ĐNGKHĐ và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Với sự cứng nhắc về sự tương ứng chính xác giữa các điều khoản của ĐNGKHĐ và các điều khoản của sự chấp nhận sẽ gây khó khăn trong các điều kiện giao dịch hiện đại, nơi các doanh nghiệp thường sử dụng các điều khoản và điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn của riêng họ. Hơn nữa, việc thay đổi, điều chỉnh các nội dung của hợp đồng làm cho giao dịch giữa các bên sát thực với nhu cầu, khả năng và nguyện vọng của mình, nhưng không làm thay đổi nội dung cơ bản của hợp đồng. Quy định về việc bên được đề nghị không được đưa ra thêm bất cứ điều khoản hoặc đặt ra thêm bất cứ điều kiện nào theo quy định của pháp luật Việt Nam cần được quy định theo cách thức linh hoạt và mềm dẻo hơn, dựa trên

nguyên tắc tự do hợp đồng, nguyên tắc thiện chí, trung thực và hợp tác.

Thứ tư, bên đề nghị không nêu rõ thời hạn trả lời trong lời đề nghị giao kết hợp đồng.

BLDS năm 2005 có quy định về thời hạn trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng, nhưng chỉ đề cập trường hợp “bên đề nghị có ấn định thời hạn trả lời” mà chưa cho biết hướng xử lý cho trường hợp bên đề nghị không ấn định thời hạn trả lời. Để khắc phục khoảng trống này, cả dự thảo BLDS trình Quốc hội để thông qua vào năm 2015 và BLDS năm 2015 đã bổ sung quy định: “*Trong trường hợp bên đề nghị không nêu rõ thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận chỉ có hiệu lực nếu được thực hiện trong một thời hạn hợp lý*”¹³. Theo quy định này, ngay cả khi bên đề nghị không ấn định cụ thể thời gian trả lời thì bên được đề nghị cũng không thể “lợi dụng” vào đó để kéo dài thời hạn. Bởi vì, việc kéo dài thời gian này có thể dẫn đến việc các bên không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng, đặc biệt, những hợp đồng được giao kết để giải quyết các nhu cầu cấp bách như hợp đồng vay tài sản, hợp đồng mua bán tài sản... Do đó, bên được đề nghị trong trường hợp này cũng phải trả lời ngay khi có thể chứ không được kéo dài.

Tuy vậy, việc xác định như nào được coi là thời gian hợp lý phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể và hiện nay pháp luật còn bỏ ngỏ trường hợp này. Có quan điểm cho rằng¹⁴, có thể áp dụng tương tự pháp luật để giải thích khoảng thời gian hợp lý là khoảng thời gian do tòa án căn cứ vào từng trường hợp cụ thể để xem xét, quyết định nhưng không quá 03

11. The American Law Institute (1981), the statement (second) of contract, § 39 (1)

12. Điều 2-207 Luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ (Uniform Commercial Code – UCC)

13. Xem thêm: P Mitchell and J Phillips (2002), “The Contractual Nexus: Is Reliance Essential?”, 22 OJLS 115

14. Đoàn Đức Lương – Trần Thị Huệ (Đông Chủ biên) (2021), Pháp luật hợp đồng trong lĩnh vực dân sự Việt Nam hiện đại (sách chuyên khảo), Nxb. CAND, Hà Nội, tr. 273

tháng¹⁵. Quan điểm khác cho rằng, thời gian hợp lý sẽ được xác định dựa vào lĩnh vực, ngành nghề, hoàn cảnh cụ thể, trong nhiều trường hợp có tính đến cả phương thức truyền tin được sử dụng để gửi lời đề nghị giao kết hợp đồng¹⁶.

So với pháp luật Việt Nam, BLDS Đức cũng có quy định tương tự, tại Khoản 2 Điều 147 BLDS Đức quy định: “Đề nghị được đưa tới người vắng mặt có thể chấp nhận tại thời điểm mà người đề nghị có thể mong muốn trả lời theo hoàn cảnh thông thường”. Mặc dù vậy, vấn đề này được giải quyết khá tốt tại Đức, vì thời điểm trả lời đối với một đề nghị không nêu thời hạn trả lời được hiểu là khoảng thời gian hợp lý, hay trong “khoảng thời gian” mà người đề nghị mong đợi nhận được trả lời chấp nhận theo “hoàn cảnh thông thường”. Giới hạn của hoàn cảnh thông thường được giải thích bởi thẩm phán và các nhà luật học, bảo đảm tính hợp lý trong từng hoàn cảnh, nghề nghiệp, tập quán xã hội, thói quen giao dịch giữa các bên... Trường hợp này pháp luật Hoa Kỳ quy định cụ thể hơn. Theo đó, nếu trong ĐNGKHĐ không ấn định thời hạn thì sau khoảng thời gian dài được coi là hợp lý mà không nhận được trả lời thì đề nghị đương nhiên chấm dứt hiệu lực. Khoảng thời gian hợp lý này được xác định dựa vào tình hình thực tế và tùy vào từng hoàn cảnh cụ thể¹⁷. Theo quy định của Bộ luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ, thời gian hợp lý được xác định là không quá ba tháng¹⁸.

Do đó, theo quan điểm của tác giả, cần có sự hướng dẫn cụ thể về thời hạn trả lời trong lời ĐNGKHĐ trong trường hợp bên đề nghị không ấn định, để tạo ra sự thống nhất trong việc áp dụng pháp luật và tránh những cách hiểu khác nhau như đã phân tích ở trên.

Những điểm khác biệt trên này gợi mở cho việc cân nhắc soát xét và điều chỉnh các quy định pháp lý của Việt Nam về quy định chấp nhận ĐNGKHĐ nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các giao dịch kinh doanh, đồng thời nâng cao tính cạnh tranh của pháp luật Việt Nam trên trường quốc tế./

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ luật Dân sự Việt Nam. (2015).
2. Unidroit. (2004). Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế.
3. European Principles of Contract Law. (n.d.). Bộ

nguyên tắc châu Âu về hợp đồng.

4. United Nations. (1980). Công ước về mua bán hàng hóa quốc tế.
 5. Bộ luật Dân sự Đức. (n.d.).
 6. Bộ luật Dân sự Liên bang Nga. (n.d.).
 7. Bộ luật Dân sự Pháp. (n.d.).
 8. Đoàn, Đ. L., & Trần, T. H. (Eds.). (2021). Pháp luật hợp đồng trong lĩnh vực dân sự Việt Nam hiện đại (sách chuyên khảo). Nxb. CAND.
 9. Lê, T. H. Y. (2016). Những điểm mới của Bộ luật Dân sự năm 2015 về những quy định chung về hợp đồng. In Kỷ yếu hội thảo khoa học (tr. 139). Trường Đại học Luật Hà Nội.
 10. Luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ (Uniform Commercial Code - UCC). (n.d.).
 11. Charman, M. (2007). Contract law (4th ed.). Willan Publishing. ISBN 978-1-84392-358-9.
 12. Hội đồng Thẩm phán Tòa án Nhân dân Tối cao. (2019). Nghị quyết số 01/2019/NQ-HĐTP, ngày 11/01/2019, hướng dẫn áp dụng một số quy định của pháp luật về lãi, lãi suất, phạt vi phạm.
 13. Ngô, H. C. (2011). Hiệu lực của chấp nhận giao kết hợp đồng theo Bộ luật Dân sự năm 2005 – Nhìn từ góc độ luật so sánh. Trang thông tin pháp luật Dân sự. <https://s.net.vn/VAs2> (truy cập ngày 14/01/2024).
 14. Nguyễn, M. T. (2016). Bình luận khoa học Bộ luật Dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2015. Nxb. Tư pháp.
 15. Mitchell, P., & Phillips, J. (2002). The contractual nexus: Is reliance essential? *Oxford Journal of Legal Studies*, 22(1), 115. ■
-
15. Điểm a Khoản 3 Điều 6 Nghị quyết số 01/2019/NQ-HĐTP, ngày 11/01/2019, của HĐTP TANDTC hướng dẫn áp dụng một số quy định của pháp luật về lãi, lãi suất, phạt vi phạm
 16. Lê Thị Hải Yến (2016), “Những điểm mới của Bộ luật dân sự năm 2015 về những quy định chung về hợp đồng”, Trường Đại học Luật Hà Nội, Bình luận một số điểm mới của Bộ luật Dân sự năm 2015, Kỷ yếu hội thảo khoa học, tr. 139
 17. The American Law Institute (1981), the statement (second) of contract, §41 (2)
 18. Điều 2-205. Luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ (Uniform Commercial Code – UCC)