

CÁC QUAN HỆ TIỀN HỢP ĐỒNG TRONG GIAO KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ VỚI THƯƠNG NHÂN NƯỚC NGOÀI THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

*Nguyễn Vũ Hoàng**

1. Điều chỉnh pháp luật đối với các hành vi trong quan hệ tiền hợp đồng

Các quy định hiện hành về các quan hệ tiền hợp đồng trong giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài đã phần nào được đề cập trong Bộ luật Dân sự năm 2005, Luật Thương mại năm 2005, Luật Doanh nghiệp năm 2005, Luật Cạnh tranh năm 2004 và nhiều văn bản hướng dẫn thi hành như: Nghị định số 37/2006/NĐ-CP ngày 4/04/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động xúc tiến thương mại, Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh... Các văn bản này đã đề cập một số khía cạnh của quan hệ tiền hợp đồng như các lời mời để đi đến đề nghị giao kết hợp đồng thể hiện dưới các hình thức như quảng cáo, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, hội chợ, triển lãm thương mại, nghĩa vụ bảo mật thông tin, chống hành vi cạnh tranh không lành mạnh... Ở một mức độ nhất định, pháp luật Việt Nam đã tiệm cận với quan niệm chung về quan hệ tiền hợp đồng của các nước trên thế giới, ví dụ về lời mời giao kết hợp đồng, đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, về xử lý vi phạm đối với hành vi xâm phạm quan hệ tiền hợp đồng...

Thực tiễn cho thấy các quan hệ tiền hợp đồng đã xuất hiện khá phổ biến ở Việt Nam trong các giao dịch thương mại với thương nhân nước ngoài. Có thể thấy điều này thông qua các trường hợp cụ thể sau đây:

Trường hợp 1: “Công ty ở Ghana-Châu Phi đang tìm đối tác hợp tác kinh doanh sản phẩm sữa đậu nành và cũng cần mua sữa đậu nành được sản xuất ở Việt Nam. Người liên

hệ: Mr. Albert Kwesi Agyei; Email: glo500@yahoo.com”.

Trường hợp 2: “Công ty ở Nhật Bản chuyên sản xuất các loại trái cây đóng hộp, mứt, mì ống và đồ uống đang tìm kiếm cơ hội hợp tác với các công ty ở Việt Nam có thể phân phối các sản phẩm trên. Mọi chi tiết xin liên hệ: Ms. Natsuko Kanda; Email: kanda@kkmatsui.co.jp”¹.

Pháp luật Việt Nam đã xác lập những cơ sở pháp lý cho giao kết hợp đồng. Theo đó, 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 (Khoản 2 điều 390 Bộ luật Thương mại Nhật Bản²). Pháp luật Việt Nam cũng ghi nhận nguyên tắc thiện chí, trung thực trong quan hệ dân sự theo đó, các bên phải thiện chí, trung thực trong việc xác lập, thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự, không bên nào được lừa dối bên nào (Điều 6 Bộ luật Dân sự năm 2005). Nguyên tắc giao kết hợp đồng cũng được ghi nhận theo đó việc giao kết hợp đồng phải tuân theo các nguyên tắc là tự do giao kết hợp đồng nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội; tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng (Điều 389 Bộ luật Thương mại Nhật Bản³).

¹ Bản tin lương thực-thực phẩm, Hội Lương thực thực phẩm thành phố Hồ Chí Minh, tháng 7/2006.

² Xem: Bộ luật Thương mại và Luật những ngoại lệ đặc biệt về kiểm soát của Nhật Bản, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1994.

³ Xem: Bộ luật Thương mại và Luật những ngoại lệ đặc biệt về kiểm soát của Nhật Bản, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1994.

* Thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.

Pháp luật về doanh nghiệp của Việt Nam đã làm rõ những trường hợp hợp đồng, giao dịch phải được chấp thuận trước. Theo Luật Doanh nghiệp ngày 29/11/2005 (LDN 2005), đối với công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên thì hợp đồng giao dịch giữa công ty với các đối tượng nhất định dưới đây phải được Hội đồng thành viên chấp thuận trước:

a) Thành viên, người đại diện theo uỷ quyền của thành viên, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc, người đại diện theo pháp luật của công ty;

b) Người có liên quan của những người nêu ở điểm a;

c) Người quản lý công ty mẹ, người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý công ty mẹ;

d) Người có liên quan của người quy định tại điểm c.

Người đại diện theo pháp luật của công ty phải gửi đến các thành viên Hội đồng thành viên, đồng thời niêm yết tại trụ sở chính và chi nhánh của công ty dự thảo hợp đồng hoặc thông báo nội dung chủ yếu của giao dịch dự định tiến hành (khoản 1 Điều 59 LDN 2005). Những quy định tương tự cũng được áp dụng đối với công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (Điều 75 LDN 2005) và công ty cổ phần (Điều 120). Pháp luật về doanh nghiệp của Việt Nam cũng chỉ rõ, thành viên Hội đồng thành viên, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên không được sử dụng thông tin, bí quyết, cơ hội kinh doanh của công ty, không được lạm dụng địa vị, chức vụ và tài sản của công ty để tư lợi hoặc phục vụ lợi ích của tổ chức, cá nhân khác (điểm b, khoản 1 Điều 56 LDN 2005). Điều này cũng được quy định tương tự đối với thành viên Hội đồng thành viên, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (điểm c khoản 1 Điều 72 LDN 2005) đối với thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc và người quản lý khác đối với công ty cổ phần (điểm c khoản 1 Điều 119 LDN 2005).

Pháp luật thương mại Việt Nam cũng đã xác lập cơ sở pháp lý cơ bản đối với một số

hoạt động thương mại có liên quan đến quan hệ tiền hợp đồng như quảng cáo, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, hội chợ, triển lãm thương mại... Quảng cáo thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân để giới thiệu với khách hàng về hoạt động kinh doanh hàng hoá, dịch vụ của mình (Điều 102 Luật Thương mại ngày 14/6/2005 (LTM 2005)). Trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân dùng hàng hoá, dịch vụ và tài liệu về hàng hoá, dịch vụ để giới thiệu với khách hàng về hàng hoá, dịch vụ đó. Việc trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ có thể theo các hình thức như mở phòng trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ tại các trung tâm thương mại hoặc trong các hoạt động giải trí, thể thao, văn hoá, nghệ thuật, tổ chức hội nghị, hội thảo có trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ trên Internet và các hình thức khác theo quy định của pháp luật (Điều 117 LTM 2005). Hội chợ, triển lãm thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại được thực hiện tập trung trong một thời gian và tại một địa điểm nhất định để thương nhân trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ nhằm mục đích thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá, hợp đồng dịch vụ (Điều 129 LTM 2005). Hàng hoá, dịch vụ trưng bày, giới thiệu tại hội chợ, triển lãm thương mại tại Việt Nam được phép bán, tặng, cung ứng tại hội chợ, triển lãm thương mại; đối với hàng hóa nhập khẩu phải đăng ký với hải quan, trừ trường hợp hàng hóa thuộc diện nhập khẩu phải có giấy phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền chỉ được bán, tặng sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp thuận bằng văn bản (Điều 136 LTM 2005). Trong trường hợp hàng hoá của Việt Nam tham gia hội chợ, triển lãm ở nước ngoài thì được phép bán, tặng, cung ứng tại hội chợ, triển lãm trừ trường hợp việc bán, tặng hàng hóa thuộc diện cấm xuất khẩu nhưng đã được tạm xuất khẩu để tham gia hội chợ, triển lãm thương mại ở nước ngoài chỉ được thực hiện sau khi có sự chấp thuận của Thủ tướng Chính phủ và hàng hóa thuộc

diện xuất khẩu phải có giấy phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền chỉ được bán, tặng sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp thuận bằng văn bản (Điều 137 LTM 2005).

Pháp luật thương mại Việt Nam cũng đưa ra những quy định về nghĩa vụ đối với các bên có liên quan trong việc xác lập quan hệ thương mại, trong đó có các giao dịch tiền hợp đồng.

Đối với hành vi đại diện thương mại, Luật Thương mại năm 2005 quy định rõ nghĩa vụ bảo mật thông tin của bên đại diện, theo đó bên đại diện không được tiết lộ hoặc cung cấp cho người khác các bí mật liên quan đến hoạt động thương mại của bên giao đại diện trong thời gian làm đại diện và trong thời hạn hai năm, kể từ khi chấm dứt hợp đồng đại diện (Điều 145). Nghĩa vụ bảo mật thông tin cũng được áp dụng đối với bên môi giới thương mại, theo đó người môi giới không được tiết lộ, cung cấp thông tin làm phương hại đến lợi ích của bên được môi giới (Điều 151), người nhận uỷ thác, theo đó người nhận uỷ thác phải giữ bí mật về những thông tin có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng uỷ thác (Điều 165) và nghĩa vụ bảo mật thông tin trong đấu thầu mua sắm hàng hoá (Điều 223).

Đối với hành vi uỷ thác mua bán hàng hoá, Điều 163 Luật Thương mại năm 2005 đã đề cập trách nhiệm của bên uỷ thác xuất phát từ hành vi vi phạm pháp luật, theo đó bên uỷ thác phải liên đới chịu trách nhiệm trong trường hợp bên nhận uỷ thác vi phạm pháp luật mà nguyên nhân do bên uỷ thác gây ra hoặc do các bên cố ý làm trái pháp luật. Bên nhận uỷ thác cũng phải liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật của bên uỷ thác, nếu nguyên nhân của hành vi vi phạm pháp luật đó có một phần do lỗi của mình gây ra (Điều 165). Nghĩa vụ này cũng được áp dụng đối với bên giao đại lý (Điều 173). Bên đại lý phải liên đới chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa của đại lý mua bán hàng hóa, chất lượng dịch vụ của đại lý cung ứng dịch vụ trong trường hợp có lỗi do mình gây ra (Điều 175).

Sự điều chỉnh pháp luật đối với quan hệ tiền hợp đồng cũng có thể tìm thấy trong những quy định của pháp luật cạnh tranh. Pháp luật cạnh tranh đã có những quy định điều chỉnh vấn đề thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Pháp luật cạnh tranh không trực tiếp nêu khái niệm về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, tuy nhiên theo tinh thần Điều 3 của Luật Cạnh tranh, thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể hiểu là thoả thuận giữa hai hay nhiều doanh nghiệp nhằm mục đích làm giảm, sai lệch, cản trở cạnh tranh trên thị trường. Những thoả thuận hạn chế cạnh tranh như vậy có khả năng làm sơ cứng thị trường, ngăn cản việc gia nhập thị trường của các doanh nghiệp khác, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, và đi ngược lại với quyền tự do kinh doanh, trong đó có quyền tự do giao kết hợp đồng. Danh mục các hành vi hạn chế cạnh tranh đã được cụ thể hoá trong Luật Cạnh tranh năm 2004 (LCT 2004), trong đó có nhiều hành vi có liên quan đến các giao dịch tiền hợp đồng như thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp; thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ; thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ; thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng; thông đồng để một hoặc các bên của thoả thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ... (Điều 8 LCT 2004).

Pháp luật cạnh tranh cũng đề cập các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường bị cấm, trong đó cũng có nhiều hành vi liên quan đến các giao dịch tiền hợp đồng như bán hàng hoá, áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng; áp đặt điều kiện thương mại khác nhau trong giao dịch như nhau nhằm tạo bất bình đẳng trong cạnh tranh; áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh

nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng... (Điều 13 LCT 2004).

Pháp luật cạnh tranh cũng đề cập hành vi cạnh tranh không lành mạnh, theo đó hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh trái với các chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác hoặc của người tiêu dùng (Khoản 4, Điều 3 LCT 2004). Luật Cạnh tranh đưa ra danh mục các hành vi cạnh tranh không lành mạnh và nhiều hành vi trong số đó có liên quan đến các giao dịch tiền hợp đồng như xâm phạm bí mật kinh doanh; ép buộc trong kinh doanh; quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh; bán hàng đa cấp bất chính... (Điều 39). Ví dụ, hành vi quảng cáo không lành mạnh (Điều 45) được xác định tương đối cụ thể trong luật bao gồm:

+ So sánh trực tiếp hàng hoá, dịch vụ của mình với hàng hoá, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác;

+ Bất chước một sản phẩm quảng cáo khác để gây nhầm lẫn cho khách hàng;

+ Đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng về một trong các nội dung sau đây:

- Giá, số lượng, chất lượng, công dụng, kiểu dáng, chủng loại, bao bì, ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, xuất xứ hàng hoá, người sản xuất, nơi sản xuất, người gia công, nơi gia công;

- Cách thức sử dụng, phương thức phục vụ, thời hạn bảo hành;

- Các thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn khác...

Điều 18 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh đã đề cập việc hạn chế các thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ. Theo điều này, thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều

kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ được hiểu là:

+ Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

+ Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hoá, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về khách hàng mua hàng hoá để bán lại, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.

Điều 30 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh đã đề cập việc áp đặt các điều kiện cho các doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ, hoặc buộc các doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng. Theo điều này, thoả thuận áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ là điều kiện tiên quyết trước khi ký kết hợp đồng:

+ Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

+ Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hoá, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về khách hàng mua hàng hoá để bán lại, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.

Một nội dung khác trong việc điều chỉnh của pháp luật Việt Nam đối với quan hệ tiền hợp đồng là đề nghị giao kết hợp đồng và

nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng... (Điều 13 LCT 2004).

Pháp luật cạnh tranh cũng đề cập hành vi cạnh tranh không lành mạnh, theo đó hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh trái với các chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác hoặc của người tiêu dùng (Khoản 4, Điều 3 LCT 2004). Luật Cạnh tranh đưa ra danh mục các hành vi cạnh tranh không lành mạnh và nhiều hành vi trong số đó có liên quan đến các giao dịch tiền hợp đồng như xâm phạm bí mật kinh doanh; ép buộc trong kinh doanh; quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh; bán hàng đa cấp bất chính... (Điều 39). Ví dụ, hành vi quảng cáo không lành mạnh (Điều 45) được xác định tương đối cụ thể trong luật bao gồm:

+ So sánh trực tiếp hàng hoá, dịch vụ của mình với hàng hoá, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác;

+ Bất chước một sản phẩm quảng cáo khác để gây nhầm lẫn cho khách hàng;

+ Đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng về một trong các nội dung sau đây:

- Giá, số lượng, chất lượng, công dụng, kiểu dáng, chủng loại, bao bì, ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, xuất xứ hàng hoá, người sản xuất, nơi sản xuất, người gia công, nơi gia công;

- Cách thức sử dụng, phương thức phục vụ, thời hạn bảo hành;

- Các thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn khác...

Điều 18 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh đã đề cập việc hạn chế các thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ. Theo điều này, thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều

kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ được hiểu là:

+ Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

+ Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hoá, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về khách hàng mua hàng hoá để bán lại, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.

Điều 30 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh đã đề cập việc áp đặt các điều kiện cho các doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ, hoặc buộc các doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng. Theo điều này, thoả thuận áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ là điều kiện tiên quyết trước khi ký kết hợp đồng:

+ Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

+ Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hoá, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về khách hàng mua hàng hoá để bán lại, trừ những hàng hoá thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.

Một nội dung khác trong việc điều chỉnh của pháp luật Việt Nam đối với quan hệ tiền hợp đồng là đề nghị giao kết hợp đồng và

chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Pháp luật Việt Nam đã đề cập tương đối cụ thể về vấn đề này.

Việc giao kết hợp đồng được thể hiện thông qua một đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Theo pháp luật Việt Nam, 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 cụ thể. Khái niệm này của pháp luật Việt Nam nhìn chung là tương đồng với pháp luật và thông lệ quốc tế. Ví dụ, theo Nguyên tắc Hợp đồng Thương mại Quốc tế (PICC) do Viện Thống nhất Tư pháp quốc tế (Unidroit) soạn thảo, một đề nghị được gọi là đề nghị giao kết nếu nó rõ ràng, đầy đủ và nêu rõ ý định của bên đưa ra đề nghị mong muốn bị ràng buộc bởi hợp đồng khi đề nghị giao kết được chấp nhận.

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 (Điều 390 BLDS 2005). Pháp luật Việt Nam cũng xác định rõ thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực. Theo quy định của pháp luật, thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực được xác định như sau (Điều 391 BLDS 2005):

a) Do bên đề nghị ấn định;

b) Nếu bên đề nghị không ấn định thì đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực kể từ khi bên được đề nghị nhận được đề nghị đó.

Một nội dung quan trọng liên quan đến đề nghị giao kết hợp đồng đó là xác định khi nào bên được đưa ra đề nghị được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng, hay nói cách khác là đề nghị giao kết hợp đồng được chuyển tới cho bên đó. Pháp luật Việt Nam đã có bước phát triển quan trọng so với những quy định trước đây khi ghi nhận những trường hợp được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng. Theo đó, những trường hợp được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng được quy định tại Điều 391 BLDS 2005. Pháp luật Việt Nam cũng xác định rõ thời điểm đề nghị giao kết hợp

đồng có hiệu lực. Thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực được xác định như sau (Điều 391 BLDS 2005):

a) Đề nghị được chuyển đến nơi cư trú, nếu bên được đề nghị là cá nhân; được chuyển đến trụ sở, nếu bên được đề nghị là pháp nhân;

b) Đề nghị được đưa vào hệ thống thông tin chính thức của bên được đề nghị;

c) Khi bên được đề nghị biết được đề nghị giao kết hợp đồng thông qua các phương thức khác.

Cách quan niệm này của pháp luật Việt Nam có những nét tương đồng với Công ước Viên năm 1980 về mua bán hàng hoá quốc tế. Theo Công ước Viên, một thông báo được coi là “tới nơi” một người khi nó được truyền bằng miệng cho hoặc được gửi đến tay người đó, tới địa chỉ kinh doanh hoặc địa chỉ thư tín hoặc nếu người đó không có địa chỉ này thì tới nơi thường trú của người đó (Điều 24⁴).

Đề nghị giao kết hợp đồng có thể được thay đổi, rút lại trong một số trường hợp nhất định. Pháp luật Việt Nam cũng dự liệu những trường hợp theo đó có thể thay đổi, rút lại đề nghị giao kết hợp đồng như sau (Điều 392 BLDS 2005):

a) Nếu 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.

Riêng đối với trường hợp khi bên đề nghị thay đổi nội dung của đề nghị thì pháp luật Việt Nam coi đề nghị đó là đề nghị mới (Điều 392 BLDS 2005).

Trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng thực hiện quyền huỷ bỏ đề nghị do đã nêu rõ quyền này trong đề nghị thì phải thông báo cho bên được đề nghị và thông báo này chỉ có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được thông báo trước khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị giao kết hợp

⁴ Xem: The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods-CISG.

đồng (Điều 393 BLDS 2005). Pháp luật Việt Nam không quy định những trường hợp không thể huỷ bỏ đề nghị giao kết hợp đồng. Về điểm này, Nguyên tắc Hợp đồng Thương mại Quốc tế (PICC) xác định, đề nghị giao kết hợp đồng không thể bị huỷ bỏ trong các trường hợp (Điều 2.4):

a) Lời đề nghị có ấn định thời hạn cố định để trả lời hoặc ấn định rằng nó không thể bị huỷ ngang; hoặc nếu

b) Bên được đề nghị có thể tin tưởng một cách hợp lý là đề nghị giao kết hợp đồng không thể bị huỷ ngang và bên được đề nghị đã hành động trên cơ sở tin tưởng vào lời đề nghị đó.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng trách nhiệm của bên đề nghị giao kết hợp đồng không phải là vô hạn. Theo pháp luật Việt Nam, đề nghị giao kết hợp đồng chấm dứt trong các trường hợp sau đây (Điều 394 BLDS 2005):

1. Bên nhận được đề nghị trả lời không chấp nhận;
2. Hết thời hạn trả lời chấp nhận;
3. Khi thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị có hiệu lực;
4. Khi thông báo về việc huỷ bỏ đề nghị có hiệu lực;
5. Theo thoả thuận của bên đề nghị và bên nhận được đề nghị trong thời hạn chờ bên được đề nghị trả lời.

Pháp luật nhiều nước trên thế giới quy định trách nhiệm của bên đề nghị giao kết hợp đồng. Ví dụ, theo pháp luật Hoa Kỳ, đề nghị giao kết hợp đồng hết hiệu lực theo các điều kiện sau:

- 1) Người đề nghị rút lại đề nghị giao kết hợp đồng;
- 2) Người nhận đề nghị đưa ra đề nghị mới;
- 3) Người nhận từ chối đề nghị giao kết hợp đồng;
- 4) Hết thời hạn chấp nhận đề nghị;
- 5) Một trong các bên mất năng lực hành vi;
- 6) Nội dung của đề nghị vi phạm pháp luật⁵.

Đề nghị giao kết hợp đồng có thể được sửa đổi. Điều này xảy ra trong trường hợp bên được đề nghị đã chấp nhận giao kết hợp đồng, nhưng có nêu điều kiện hoặc sửa đổi đề nghị thì coi như người này đã đưa ra đề nghị mới (Điều 395 BLDS 2005).

Để hợp đồng được hình thành cần phải có một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Theo pháp luật Việt Nam, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng 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 (Điều 396 BLDS 2005).

Việc chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có thể được xác định trong một thời gian nhất định. Trong trường hợp bên đề nghị có ấn định thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận chỉ có hiệu lực khi được thực hiện trong thời hạn đó; nếu bên đề nghị giao kết hợp đồng nhận được trả lời khi đã hết thời hạn trả lời thì chấp nhận này được coi là đề nghị mới của bên chậm trả lời. Trong trường hợp thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng đến chậm vì lý do khách quan mà bên đề nghị biết hoặc phải biết về lý do khách quan này 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. Trường hợp các bên trực tiếp giao tiếp với nhau, kể cả trong trường hợp qua điện thoại hoặc qua các phương tiện khác thì bên được đề nghị phải trả lời ngay có chấp nhận hoặc không chấp nhận, trừ trường hợp có thoả thuận về thời hạn trả lời (Điều 397 BLDS 2005).

Pháp luật Việt Nam cũng dự liệu trường hợp bên đề nghị hoặc bên nhận được đề nghị giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi.

Trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi dân sự sau khi bên được đề nghị giao kết hợp đồng trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì đề nghị giao kết hợp đồng vẫn có giá trị. Trong trường hợp bên được đề nghị giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi dân sự sau khi trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì việc trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng vẫn có giá trị (các điều 398, 399 BLDS 2005).

⁵ Đào Trí Úc (chủ biên): “Bước đầu tìm hiểu pháp luật thương mại Mỹ”, Nhà xuất bản Khoa học xã hội, Hà Nội, 2002.

Cũng như đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng cũng có thể được rút lại. Theo pháp luật Việt Nam, bên được đề nghị giao kết hợp đồng có thể rút lại thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng, nếu thông báo này đến trước hoặc cùng với thời điểm bên đề nghị nhận được trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng (Điều 400 BLDS 2005). Pháp luật Việt Nam cũng dự liệu việc xác định địa điểm và thời điểm giao kết hợp đồng. Địa điểm giao kết hợp đồng do các bên thoả thuận; nếu không có thoả thuận thì địa điểm giao kết hợp đồng là nơi cư trú của cá nhân hoặc trụ sở của pháp nhân đã đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng (Điều 403 BLDS 2005). Địa điểm giao kết hợp đồng có ý nghĩa trong một số trường hợp nhất định, ví dụ, khi hợp đồng có điều khoản hoặc ngôn từ khó hiểu thì phải được giải thích theo tập quán tại địa điểm giao kết hợp đồng. Khi hợp đồng thiếu một số điều khoản thì có thể bổ sung theo tập quán đối với loại hợp đồng đó tại địa điểm giao kết hợp đồng (Điều 409 BLDS 2005).

Về thời điểm giao kết, pháp luật quy định hợp đồng được giao kết vào thời điểm bên đề nghị nhận được trả lời chấp nhận giao kết. Quy định này một mặt góp phần bảo đảm quyền tự do thoả thuận giao kết hợp đồng của các bên, đồng thời tăng cường trách nhiệm của các bên đối với thoả thuận của họ, hạn chế sự can thiệp của Nhà nước vào các giao dịch, mặt khác khẳng định hiệu lực của hợp đồng không phụ thuộc vào hình thức của hợp đồng như công chứng, chứng thực, đăng ký... mà phụ thuộc vào thoả thuận của các bên, trừ một số trường hợp pháp luật có quy định cụ thể hợp đồng chỉ có hiệu lực nếu tuân thủ hình thức nhất định.

Hợp đồng cũng xem như được giao kết khi hết thời hạn trả lời mà bên nhận được đề nghị vẫn im lặng, nếu có thoả thuận im lặng là sự trả lời chấp nhận giao kết (Điều 404 BLDS 2005). Tuy nhiên, khi nghiên cứu quy định này cần lưu ý các trường hợp như sau:

Trường hợp 1: Đề nghị giao kết hợp đồng được đưa ra mà không hề có một quá trình đàm phán chung: Trong trường hợp này sự im lặng không tạo ra một sự chấp nhận đề

nghị giao kết hợp đồng. Ví dụ, doanh nghiệp A của Việt Nam gửi một bản báo giá cho doanh nghiệp B của Thái Lan và kèm theo đó là một đề nghị giao hàng. Doanh nghiệp B không trả lời đề nghị này.

Trường hợp 2: Đề nghị giao kết hợp đồng là kết quả của các cuộc đàm phán chung và việc im lặng có giá trị như một sự chấp nhận: Ví dụ, doanh nghiệp C của Việt Nam đề nghị bán cho doanh nghiệp D của Xingapo một số hàng tơ tằm với giá 20 đô la Mỹ một bộ. Doanh nghiệp D đề nghị giảm giá xuống 18 đô la Mỹ và doanh nghiệp C lại đề nghị giá 19 đô la Mỹ. Việc doanh nghiệp D im lặng được coi là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

Pháp luật cũng phân biệt thời điểm giao kết hợp đồng bằng lời nói với thời điểm giao kết hợp đồng bằng văn bản. Theo đó, thời điểm giao kết hợp đồng bằng lời nói là thời điểm các bên đã thoả thuận về nội dung của hợp đồng. Còn thời điểm giao kết hợp đồng bằng văn bản là thời điểm bên sau cùng ký vào văn bản (Điều 404 BLDS 2005). Như vậy, đối với hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài là hợp đồng bắt buộc phải xác lập dưới hình thức văn bản thì thời điểm giao kết loại hợp đồng này là thời điểm bên sau cùng ký vào văn bản.

Theo quy định của pháp luật, hợp đồng được giao kết hợp pháp có hiệu lực từ thời điểm giao kết, trừ trường hợp có thoả thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác (Điều 405 BLDS 2005). Quy định này cho thấy pháp luật Việt Nam đã dành quyền xác định hiệu lực của hợp đồng cho các bên giao kết. Một ví dụ của điều này là điều khoản hợp đồng bắt đầu có hiệu lực. Điều khoản này có nghĩa là hợp đồng dù đã được giao kết nhưng chỉ thực sự có hiệu lực khi có các sự kiện xác định xảy ra. Điều khoản này có thể được diễn đạt theo cách sau: "hợp đồng này bắt đầu có hiệu lực vào ngày mà người bán nhận được sự xác nhận đồng ý của nhà chức trách Việt Nam và được thông báo lại cho người bán". Trong trường hợp này, hợp đồng chỉ thực sự có hiệu lực khi có sự đồng ý của nhà chức trách Việt Nam và được thông báo lại cho người bán.

Cần lưu ý là khi giao kết hợp đồng, các bên không chỉ có quyền xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, mà còn có quyền thoả thuận thời điểm chấm dứt hiệu lực của hợp đồng. Ví dụ, trong một hợp đồng xuất khẩu giữa Công ty Dệt may Hà Nội (HANOSIMEX) và một doanh nghiệp nước ngoài, các bên thoả thuận: “Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký đến ngày 30 tháng 12 năm 2003”⁶.

Như vậy, pháp luật Việt Nam đã đề cập một số khía cạnh của quan hệ tiền hợp đồng. Pháp luật Việt Nam đã đề cập nghĩa vụ bồi thường thiệt hại nếu đã chấp nhận giao kết hợp đồng mà lại giao kết hợp đồng với người khác và gây thiệt hại thì phải bồi thường thiệt hại. Pháp luật thương mại Việt Nam cũng đề cập một số hoạt động thương mại có liên quan đến quan hệ tiền hợp đồng như quảng cáo, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, hội chợ, triển lãm thương mại..., nghĩa vụ bảo mật thông tin của các bên tham gia giao dịch, chống các hành vi cạnh tranh không lành mạnh... Phù hợp với pháp luật và thông lệ quốc tế về điều chỉnh các quan hệ tiền hợp đồng, pháp luật Việt Nam cũng đã quy định việc áp dụng nguyên tắc thiện chí, trung thực trong quan hệ tiền hợp đồng nói chung và quan hệ tiền hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài nói riêng.

Tuy nhiên, các văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam còn có quá ít quy định về các quan hệ tiền hợp đồng trong giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài. Lý luận và thực tiễn áp dụng pháp luật ở các nước đã cho thấy quan hệ tiền hợp đồng bao gồm rất nhiều nội dung như hiệu lực của lời mời giao kết hợp đồng (ví dụ, quảng cáo, trưng bày giới thiệu hàng hoá...); các công cụ làm thuận tiện giao dịch (ví dụ, thư trao đổi sự hiểu biết lẫn nhau, thư trao đổi ý định...); đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng; các hình thức xử lý vi phạm đối với

hành vi xâm phạm quan hệ tiền hợp đồng và luật áp dụng đối với các quan hệ tiền hợp đồng.

Những thiếu hụt trong pháp luật Việt Nam về quan hệ tiền hợp đồng dẫn đến sự khó khăn và phức tạp trong việc xác định tính ràng buộc trong quan hệ giữa các bên, từ đó xác định trách nhiệm đối với các bên vi phạm quan hệ tiền hợp đồng. Xác định luật áp dụng đối với quan hệ tiền hợp đồng cũng không thể thực hiện được nếu chỉ căn cứ vào những quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam.

Đối chiếu với pháp luật và thông lệ quốc tế, có thể nhận thấy còn nhiều khoảng trống trong pháp luật Việt Nam về việc điều chỉnh đối với quan hệ tiền hợp đồng. Có thể nhận thấy những thiếu hụt này ở những điểm sau đây:

Thứ nhất, pháp luật Việt Nam chưa có những quy định về lời mời đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và giá trị pháp lý của những lời mời này.

Điều này có thể nhận thấy qua trường hợp cụ thể sau đây:

Một công ty của Việt Nam đưa ra lời mời để đi đến đề nghị giao kết hợp đồng như sau:

Ghế văn phòng cao cấp:

Nội dung: Chúng tôi là công ty chuyên sản xuất các loại ghế dùng cho văn phòng cao cấp: Sản phẩm của chúng tôi có thể xem tại website: www.euronice.com.vn. Rất mong được hợp tác cùng quý công ty.

Ngày đề nghị: 23/01/2007

Liên hệ: Hồ Dũng

Địa chỉ: 94 Bàu Cát 1, P.14, Tân Bình, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: 2971 392

Email: euro1906@yahoo.com

Web site: www.euronice.com.vn

Trên trang web của công ty đã mô tả về loại sản phẩm, đưa ra hình ảnh của sản phẩm, công ty sản xuất như sau:

HT-920 **new**

Hãng sản xuất : HUNG TIEN JSC - IMPORT

Loại hình : Giới thiệu sản phẩm

Cập nhật : 2006-10-12

⁶ Nguyễn Thị Thu Hà, “Thực tiễn ký kết và thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty Dệt may Hà Nội (HANOSIMEX). “Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Luật, Trường Đại học kinh tế quốc dân, năm 2003”.

Sau đó công ty yêu cầu khách hàng của công ty phải thực hiện điện thông tin và gửi lại cho công ty như sau:

Quý khách hàng có yêu cầu nào xin vui lòng điền đầy đủ thông tin theo mẫu dưới đây hoặc gửi fax, email đến cho công ty chúng tôi. Chúng tôi sẽ nhanh chóng trả lời trong thời gian sớm nhất.

Lời mời nêu trên chưa phải là một đề nghị giao kết hợp đồng. Theo pháp luật Việt Nam, 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 cụ thể. Trường hợp nêu trên không phải là một đề nghị giao kết hợp đồng mà chỉ một lời mời để đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng. Điều này có thể thấy qua yêu cầu của công ty: “Quý khách hàng có yêu cầu nào xin vui lòng điền đầy đủ thông tin theo mẫu dưới đây hoặc gửi fax, email đến cho chúng tôi. Chúng tôi sẽ nhanh chóng trả lời trong thời gian sớm nhất...”. Vậy giá trị pháp lý của lời mời này như thế nào? Liệu lời mời này có ràng buộc công ty đưa ra lời mời đó hay không? Những quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam chưa cho phép làm rõ những vấn đề này.

Thứ hai, pháp luật Việt Nam chưa làm rõ về giá trị pháp lý của các quan hệ có tính chất tiến triển hướng tới việc giao kết hợp đồng, nhưng trên thực tế hợp đồng không được giao kết. Trong trường hợp có các quan hệ có tính chất tiến triển hướng tới việc giao kết hợp đồng, nhưng trên thực tế hợp đồng không được giao kết do một bên tự động chấm dứt và làm ảnh hưởng tới bên kia thì các quan hệ này có tính chất ràng buộc hay không đối với các bên chưa được làm rõ trong luật pháp Việt Nam.

Thứ ba, pháp luật Việt Nam chưa xác định cụ thể giá trị pháp lý của các thoả thuận đạt được trong quá trình đàm phán hợp đồng. Pháp luật Việt Nam chưa làm rõ được giá trị của các tài liệu tiền hợp đồng, nghĩa là các tài liệu được soạn thảo trong quá trình thương lượng, đàm phán hợp đồng sau khi hợp đồng đã được giao kết, ví dụ, liệu các tài liệu tiền hợp đồng có thể được coi là căn cứ để giải thích hợp đồng hay không; hay

trường hợp các bên có soạn thảo điều khoản “loại trừ mọi tài liệu khác ngoài hợp đồng” thì giá trị pháp lý của điều khoản này như thế nào? Chẳng hạn, một điều khoản được xác lập theo cách như: “Hợp đồng này chứa đựng toàn bộ các cam kết của các bên, do đó hợp đồng này huỷ bỏ và có giá trị thay thế mọi tài liệu đã được lập hoặc được trao đổi trong quá trình thương lượng, đàm phán hợp đồng trước đây” thì giá trị pháp lý của điều khoản này là gì? Hay một trường hợp có thể phát sinh như ví dụ dưới đây:

“Công ty A của Việt Nam đặt mua 200 thùng thức ăn cho trẻ em gửi cho công ty B ở Hàn Quốc, trên đơn đặt hàng này có in: Đơn đặt hàng này theo điều kiện chung của người mua như đã in ở mặt sau. Công ty B gửi một xác nhận đơn đặt hàng được đóng dấu rõ ràng với dòng chữ in: “Đơn đặt hàng này phụ thuộc vào các điều kiện chung của người bán như đã in ở mặt sau”.

Trong trường hợp công ty B đã giao hàng và công ty A đã thanh toán và sau đó nảy sinh tranh chấp thì tranh chấp này sẽ được giải quyết như thế nào? Những quy định hiện tại của Việt Nam về quan hệ tiền hợp đồng không đưa ra cách giải quyết đối với trường hợp này.

Như vậy, pháp luật Việt Nam đã đề cập một số khía cạnh của quan hệ tiền hợp đồng trong giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài. Tuy nhiên, những quy định này còn chưa đầy đủ. Điều này đặt ra yêu cầu phải bổ sung, hoàn thiện những quy định của pháp luật Việt Nam về quan hệ tiền hợp đồng.

2. Chế độ trách nhiệm đối với các hành vi vi phạm quan hệ tiền hợp đồng

Cùng với việc quy định một số nội dung liên quan đến quan hệ tiền hợp đồng, pháp luật Việt Nam cũng có một số quy định đề cập chế độ trách nhiệm đối với các hành vi vi phạm không phát sinh từ hợp đồng.

Một trong những cơ sở pháp lý cho việc giải quyết chế độ trách nhiệm đối với các quan hệ tiền hợp đồng là chế độ bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Nhiều văn bản pháp luật của Việt Nam đã làm rõ chế độ bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng.

Bộ luật Dân sự năm 2005 và các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan đã quy định về chế độ trách nhiệm đối với việc bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Theo Bộ luật Dân sự, trách nhiệm bồi thường thiệt hại phát sinh trên những căn cứ sau (Điều 604):

+ Người nào do lỗi cố ý hoặc lỗi vô ý xâm phạm tính mạng, sức khỏe, danh dự, nhân phẩm, uy tín, tài sản, quyền, lợi ích hợp pháp khác của cá nhân, xâm phạm danh dự, uy tín, tài sản của pháp nhân hoặc chủ thể khác mà gây thiệt hại thì phải bồi thường.

+ Trong trường hợp pháp luật quy định người gây thiệt hại phải bồi thường cả trong trường hợp không có lỗi thì áp dụng quy định đó.

Bộ luật Dân sự đã xác định nguyên tắc bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng, theo đó, thiệt hại phải được bồi thường toàn bộ và kịp thời. Các bên có thể thoả thuận về mức bồi thường, hình thức bồi thường, phương thức bồi thường... Người gây thiệt hại có thể được giảm mức bồi thường, nếu do lỗi vô ý mà gây thiệt hại quá lớn so với khả năng kinh tế trước mắt và lâu dài của mình. Trường hợp mức bồi thường không còn phù hợp với thực tế thì người bị thiệt hại hoặc người gây thiệt hại có quyền yêu cầu Toà án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền khác thay đổi mức bồi thường (Điều 605).

Đối với thiệt hại do tài sản bị xâm phạm từ quan hệ ngoài hợp đồng, thiệt hại được bồi thường bao gồm (Điều 608 BLDS 2005):

- + Tài sản bị mất;
- + Tài sản bị huỷ hoại hoặc bị hư hỏng;
- + Lợi ích gắn liền với việc sử dụng, khai thác tài sản;
- + Chi phí hợp lý để ngăn chặn, hạn chế và khắc phục thiệt hại.

Trong trường hợp nhiều người cùng gây thiệt hại thì những người đó phải liên đới bồi thường cho người bị thiệt hại. Trách nhiệm bồi thường của từng người cùng gây thiệt hại được xác định tương ứng với mức độ lỗi của mỗi người; nếu không xác định được mức độ lỗi thì họ phải bồi thường thiệt hại theo phần bằng nhau. Trong trường hợp người bị thiệt hại cũng có lỗi trong việc gây thiệt hại thì người gây thiệt hại chỉ phải bồi thường phần

thiệt hại tương ứng với mức độ lỗi của mình; nếu thiệt hại xảy ra hoàn toàn do lỗi của người bị thiệt hại thì người gây thiệt hại không phải bồi thường (các điều 616, 617 BLDS 2005). Trong trường hợp vi phạm quyền lợi của người tiêu dùng, cụ thể là cá nhân, pháp nhân, chủ thể khác sản xuất, kinh doanh không bảo đảm chất lượng hàng hoá mà gây thiệt hại cho người tiêu dùng thì phải bồi thường (Điều 630 BLDS 2005).

Một số văn bản quy phạm pháp luật có liên quan cũng đã đề cập chế độ trách nhiệm do hành vi vi phạm và trách nhiệm bồi thường thiệt hại.

Theo Điều 320 Luật Thương mại năm 2005, hành vi gian lận, lừa dối khách hàng khi mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, hành vi vi phạm các quy định liên quan đến bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng thuộc về những hành vi vi phạm pháp luật về thương mại.

Theo Pháp lệnh Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng ngày 27/4/1999, tổ chức, cá nhân sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ phục vụ tiêu dùng trong nước; tổ chức, cá nhân kinh doanh hàng hoá nhập khẩu phải chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của Pháp lệnh này, pháp luật về thương mại, tiêu chuẩn, đo lường, chất lượng hàng hoá, thực phẩm, quảng cáo, bảo vệ môi trường và các quy định khác của pháp luật có liên quan; nếu gây thiệt hại thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật (Điều 4). Người tiêu dùng có quyền đòi bồi hoàn, bồi thường thiệt hại khi hàng hoá, dịch vụ không đúng tiêu chuẩn, chất lượng, số lượng, giá cả đã công bố hoặc hợp đồng đã giao kết; khiếu nại, tố cáo, khởi kiện theo quy định của pháp luật đối với việc sản xuất, kinh doanh hàng cấm, hàng giả, hàng hoá, dịch vụ không đúng tiêu chuẩn, chất lượng, số lượng và việc thông tin, quảng cáo sai sự thật (Điều 9).

Pháp lệnh chất lượng hàng hoá ngày 24/12/1999 (PLCLHH 1999) làm rõ những hành vi bị nghiêm cấm trong giao dịch kinh doanh bao gồm (Điều 8):

- + Sản xuất, kinh doanh hàng hoá không bảo đảm chất lượng theo quy định của pháp luật;

+ Thông tin, quảng cáo sai sự thật và các hành vi gian dối khác về chất lượng hàng hoá.

Tổ chức, cá nhân sản xuất, kinh doanh phải công bố tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá theo quy định của pháp luật; bảo đảm hàng hoá đạt tiêu chuẩn chất lượng đã công bố; kiểm tra chất lượng hàng hoá và chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hoá do mình sản xuất, kinh doanh. Tổ chức, cá nhân sản xuất, kinh doanh có trách nhiệm giải quyết kịp thời mọi khiếu nại của khách hàng về chất lượng hàng hoá của mình; thu thập, nghiên cứu, tiếp thu ý kiến đóng góp của khách hàng về chất lượng hàng hoá; bồi hoàn, bồi thường thiệt hại cho khách hàng theo quy định của pháp luật (các điều 20, 22 PLCLHH 1999).

Luật Cạnh tranh năm 2004 đã đưa ra một hệ thống các biện pháp xử lý đối với các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh. Một số biện pháp xử lý vi phạm pháp luật cạnh tranh có thể áp dụng đối với các hành vi vi phạm tiền hợp đồng như cải chính công khai; loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng hoặc giao dịch kinh doanh.

Đối với các giao dịch tư lợi trong kinh doanh, pháp luật Việt Nam cũng đã có quy định về cách thức xử lý đối với các trường hợp này. Theo đó, trường hợp hợp đồng, giao dịch không được giao kết theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp năm 2005 về những hợp đồng, giao dịch phải được Hội đồng thành viên chấp thuận, thì hợp đồng, giao dịch này bị coi là vô hiệu. Đối với trường hợp công ty trách nhiệm hữu hạn, người đại diện theo pháp luật của công ty, thành viên có liên quan và người có liên quan của thành viên đó phải bồi thường thiệt hại phát sinh, hoàn trả cho công ty các khoản lợi thu được từ việc thực hiện hợp đồng, giao dịch đó (Điều 59 LDN 2005).

Đánh giá một cách khái quát các quy định của pháp luật Việt Nam về chế độ trách nhiệm áp dụng đối với các hành vi vi phạm quan hệ tiền hợp đồng trong giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài cũng như thực tiễn thực hiện ở

Việt Nam hiện nay, có thể thấy nổi lên các vấn đề sau đây:

Thứ nhất, pháp luật Việt Nam đã có một số quy định về chế độ trách nhiệm có thể áp dụng đối với các hành vi vi phạm tiền hợp đồng, ví dụ chế độ bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng, xử lý các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh, xử lý các hành vi vi phạm quyền lợi của người tiêu dùng, xử lý các giao dịch có tính chất tư lợi trong hoạt động kinh doanh...

Thứ hai, pháp luật Việt Nam nhìn chung chưa có quy định rõ ràng về chế độ trách nhiệm đối với các quan hệ tiền hợp đồng nói chung và hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài nói riêng. Ví dụ, Luật Thương mại có đề cập việc áp dụng chế tài đối với các hành vi vi phạm trong thương mại, nhưng những chế tài này lại chỉ áp dụng với các vi phạm hợp đồng... Bộ luật Dân sự năm 2005 đã đề cập trách nhiệm dân sự, tuy nhiên những quy định này còn mang tính chung chung, khó có thể áp dụng để xử lý các hành vi vi phạm trong các giao dịch tiền hợp đồng, nhất là trong điều kiện phức tạp của các giao dịch tiền hợp đồng có yếu tố nước ngoài. Bộ luật Dân sự quy định việc bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng, nhưng đây là việc bồi thường hoàn toàn không liên quan đến hợp đồng, vậy nếu một bên gây thiệt hại trong quá trình đàm phán hợp đồng và có những hành vi thể hiện sự hướng tới giao kết hợp đồng thì liệu những quy định về bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng của Bộ luật Dân sự có thể áp dụng hay không? Tuy nhiên, để áp dụng bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng cần chứng minh yếu tố lỗi của người có hành vi xâm phạm. Trong một số quan hệ, không phải lúc nào cũng xác định được lỗi của các bên tham gia quan hệ. Hơn nữa, có những trường hợp các bên không có lỗi trong việc không thực hiện. Vậy nếu các bên tham gia quan hệ không có lỗi trong quan hệ nhưng lại thụ hưởng những lợi ích nhất định thì điều này cần được giải quyết như thế nào? Những quy định hiện tại của pháp luật Việt Nam chưa cho phép giải quyết thấu đáo vấn đề này.