MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN
MỤC LỤC
MỞ ĐẦU 1
Chương 1: LÝ LUẬN TỔNG QUÁT VỀ SỰ THỐNG NHẤT Ý CHÍ ĐỂ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI ... 4
1.1. Khái luận về sự thống nhất ý chí 4
1.1.1. Bản chất và ý nghĩa pháp lý của hợp đồng 4
1.1.2. Khái niệm sự thống nhất ý chí 4
1.2. Khái niệm hợp đồng thương mại 5
1.3. Nội dung của sự thống nhất ý chí hay sự thỏa thuận để giao kết hợp đồng thương mại 5
1.3.1. Chủ thể của thỏa thuận 5
1.3.2. Các thành tố của sự thỏa thuận 5
1.4. Điều kiện có hiệu lực của sự thống nhất ý chí 7
1.4.1. Khái quát chung về các điều kiện có hiệu lực của sự thỏa thuận 7
1.4.2. Các điều kiện cụ thể của sự thỏa thuận 7
1.5. Xử lý các thỏa thuận không đủ tiêu chuẩn 7
1.6. Pháp luật điều tiết sự thỏa thuận trong hợp đồng 8
Chương 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ SỰ THỐNG NHẤT Ý CHÍ ĐỂ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI 9
2.1. Cấu trúc và nguồn của pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay 9
2.1.1. Cấu trúc của pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay 9
2.1.2. Nguồn của pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay 9
2.2. Quy định pháp luật Việt Nam về yếu tố thỏa thuận của hợp đồng 9

2.2.1. Quy định về chủ thể của sự thỏa thuận 10
2.2.2. Qui định về đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng .. 11
2.2.3. Điều kiện của sự thỏa thuận 13
2.2.4. Hiệu lực của sự thỏa thuận 14
2.3. Các bất cập chủ yếu của của pháp luật về sự thỏa thuận 14
2.3.1. Thỏa thuận do bị nhầm lẫn 14
2.3.2. Thỏa thuận do bị lừa dối 15
2.3.3. Thỏa thuận do bị đe dọa 15
2.3.4. Thiệt thòi 15
2.4. Nguyên nhân của những bất cập 15
Chương 3: KIẾN NGHỊ VỀ KHUNG PHÁP LUẬT LIÊN QUAN TỚI SỰ THỐNG NHẤT Ý CHÍ NHẰM GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM 18
3.1. Quan niệm về khung pháp luật liên quan tới yếu tố thỏa thuận của hợp đồng 18
3.2. Kiến nghị lập pháp 18
3.3. Kiến nghị thực hành 22
3.4. Kiến nghị tư pháp 23
KẾT LUẬN 23

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hợp đồng là một trong những chế định pháp lý có bề dày lịch sử, là nền tảng của giao lưu dân sự nói chung và hoạt động kinh doanh nói riêng. Cùng với toàn cầu hóa và tự do hóa thương mại, ngày càng đòi hỏi nhất thể hóa pháp luật hợp đồng trên quy mô khu vực và toàn cầu.

Sự ra đời của Bộ luật Dân sự 2005 của Việt Nam đã góp phần giải quyết được phần nào sự tản mạn và thiếu thống nhất của những quy định pháp luật hợp đồng. Nó đồng thời hợp nhất nhiều văn bản pháp luật hợp đồng có giá trị pháp lý khác nhau như Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế 1989, Bộ luật Dân sự 1995, và Luật Thương mại 1997, cùng với một số đạo luật chuyên ngành khác. Có thể nói pháp luật hợp đồng hiện nay của Việt Nam đã dần dần trở thành một hệ thống, và ngày càng được làm tương thích với pháp luật thế giới và là một phần quan trọng của pháp luật quốc gia.

Dù ở nền tài phán nào, người ta đều thừa nhận: "Hợp đồng là sự thỏa thuận có hiệu lực pháp lý bắt buộc", sự thống nhất ý chí là yếu tố cơ bản, không thể thiếu của hợp đồng. Nghiên cứu về yếu tố thỏa thuận là cần thiết để hiểu đúng bản chất của hợp đồng nói chung, nhất là trong bối cảnh Việt Nam đang sửa đổi một cách toàn diện Bộ luật Dân sự 2005 – một bộ luật nền tảng của hợp đồng.

Về mặt lý luận cho thấy còn nhiều sai sót về kỹ thuật pháp lý, tư tưởng pháp lý liên quan tới việc điều chỉnh hợp đồng trong các văn bản qui phạm pháp luật ở Việt Nam, nhất là trong Bộ luật Dân sự 2005. Thực tiễn hoạt động kinh doanh, thương mại ở Việt Nam thời gian qua cho thấy: hợp đồng được giao kết hầu hết thông qua thói quen, mà không có độ thuần thục về kỹ năng pháp lý. Hiện nay, xu hướng hội nhập mở ra rất nhiều cơ hội và thách thức cho thương nhân Việt Nam. Sự không hiểu biết trong một chừng mực nào đó về

pháp luật hợp đồng có thể dẫn đến những hậu quả đáng tiếc trong qun hệ, làm ăn quốc tế. Vấn đề pháp lý trong giao thương quốc tế, sự thỏa thuận hay thống nhất ý chí thông qua các thành tố đề nghị và chấp nhận, cũng như năng lực giao kết… có ý nghĩa quan trọng hàng đầu.

Bởi các lẽ đó, tôi xin lựa chọn đề tài "**Lý luận và thực tiễn về sự thống nhất ý chí để giao kết hợp đồng thương mại**" làm đề tài luận văn thạc sĩ luật học của mình, nhằm có cái nhìn tổng quan về vấn đề, thấy được những điểm tiến bộ và thiếu sót của pháp luật Việt Nam để tìm hướng khắc phục, góp phần vào quá trình thống nhất và hoàn thiện hệ thống pháp luật hợp đồng của Việt Nam hiện nay.

2. Tình hình nghiên cứu có liên quan

Luật hợp đồng là nền tảng của luật kinh doanh. Bởi thế các quy định về hợp đồng luôn được giới luật học và các cá nhân, thương nhân quan tâm tìm hiểu. Đặc biệt ở Việt Nam hiện nay có các công trình nổi bật sau: (1) "*Giáo trình luật hợp đồng phần chung*" (Dùng cho đào tạo sau đại học) của PGS. TS. Ngô Huy Cương xuất bản tại Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội năm 2013; (2) "*Chế định hợp đồng trong Bộ luật Dân sự Việt Nam*" của TS. Nguyễn Ngọc Khánh xuất bản tại Nhà xuất bản Tư pháp năm 2007; (3) "*Luật hợp đồng Việt Nam – Bản án và bình luận bản án*" (Sách chuyên khảo) của PGS.TS. Đỗ Văn Đại xuất bản tại Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia năm 2008. Đây là các công trình có tầm cỡ của nền luật học Việt Nam có ý nghĩa rất lớn về lý luận và thực tiễn. Ngoài ra còn có một số luận án tiến sĩ và luận văn thạc sĩ nghiên cứu một số vấn đề liên quan tới đề tài Luận văn này. Kế thừa các công trình đó, tác giả luận văn này tập trung nghiên cứu chuyên biệt về khía cạnh lý luận và thực tiễn của sự thống nhất ý chí để giao kết hợp đồng thương mại.

3. Mục đích và phạm vi nghiên cứu

+ Tìm hiểu tính hệ thống của các vấn đề lý luận liên quan tới

các thành tố tạo nên sự thỏa thuận mà trong đó bao gồm đề nghị giao kết hợp đồng, và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng;

+ Phân tích thực trạng các qui định của pháp luật liên quan và thực tiễn thi hành chúng;

+ Kiến nghị hoàn thiện các qui định về thống nhất ý chí giao kết hợp đồng thương mại.

Phạm vi nghiên cứu: Luận văn chỉ nghiên cứu các vấn đề chung của sự thống nhất ý chí giao kết hợp đồng thương mại, không đi sâu vào nghiên cứu các vấn đề của luật chuyên ngành liên quan tới hợp đồng. Luận văn cũng không phân tích, đánh giá thực trạng, cũng như thi hành các qui định của các văn bản pháp luật chuyên ngành.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu chủ yếu dựa trên phương pháp luận của chủ nghĩa Mác- Lênin và tư tưởng Hồ Chí Minh về nhà nước và pháp luật.

Các phương pháp được sử dụng trong Luận văn bao gồm (1) các nhóm phương pháp liên quan tới nghiên cứu khoa học xã hội và nhân văn như (phân tích, thống kê, tổng hợp, hệ thống hóa… và (2) các nhóm phương pháp nghiên cứu riêng của khoa học pháp lý như (phương pháp so sánh pháp luật, phương pháp phân tích qui phạm, phương pháp phân tích tình huống, vụ việc…)

5. Kết cấu của Luận văn: Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, Luận văn có kết cấu bao gồm 03 chương :

Chương 1: Lý luận tổng quát về sự thống nhất ý chí để giao kết hợp đồng thương mại.

Chương 2: Thực trạng pháp luật Việt Nam về sự thống nhất ý chí để giao kết hợp đồng thương mại.

Chương 3: Kiến nghị về khung pháp luật liên quan tới sự thống nhất ý chí để giao kết hợp đồng thương mại ở Việt Nam.

Chương 1
LÝ LUẬN TỔNG QUÁT VỀ SỰ THỐNG NHẤT Ý CHÍ ĐỂ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

1.1. Khái luận về sự thống nhất ý chí

1.1.1. Bản chất và ý nghĩa pháp lý của hợp đồng

Ở bất kỳ nền tài phán nào, người ta cũng đều thừa nhận: Hợp đồng là sự thống nhất ý chí nhằm làm phát sinh ra mối quan hệ pháp lý giữa các bên trong quan hệ hợp đồng. Mỗi bên trong quan hệ hợp đồng thường theo đuổi những lợi ích nhất định của riêng mình, hợp đồng chính là kết quả của sự dung hòa các lợi ích đối lập giữa các bên với nhau do đó các bên buộc phải có sự thỏa thuận. Hợp đồng là sự thống nhất ý chí để làm phát sinh một hệ quả pháp lý đặc biệt – đó là quan hệ nghĩa vụ có hai loại chủ thể khác nhau: người có quyền yêu cầu và người có nghĩa vụ. Trong đó người có nghĩa vụ phải thi hành nghĩa vụ của mình vì lợi ích của người có quyền yêu cầu. Và người có quyền yêu cầu có quyền được thỏa mãn quyền yêu cầu của mình bằng sự đòi hỏi người có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ của họ vì lợi ích của chính mình. Việc thi hành nghĩa vụ bị cưỡng chế bởi pháp luật.

1.1.2. Khái niệm sự thống nhất ý chí

Hợp đồng đòi hỏi sự thỏa thuận hay thống nhất ý chí được hình thành một cách hợp pháp, đáp ứng các yêu cầu của pháp luật bao gồm:

(1) Sự thống nhất ý chí nội tại, tức là ý chí bên trong và sự thể hiện ra bên ngoài của các chủ thể; và (2) ý chí của các bên gặp gỡ nhau.

Một sự thỏa thuận hay thống nhất ý chí luôn luôn có hai thành tố là đề nghị và chấp nhận đề nghị. Do đó trong hợp đồng người ta luôn xem xét tới đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, hai thành tố này có các tiêu chuẩn luật định.

1.2. Khái niệm hợp đồng thương mại

Hợp đồng thương mại là hợp đồng vì mục tiêu lợi nhuận được giao kết giữa thương nhân với thương nhân hoặc giữa thương nhân với người thường mà pháp luật xác định có tính chất thương mại. Việc thống nhất ý chí để giao kết hợp đồng thương mại về bản chất không có sự khác biệt quan trọng nào, song về nội dung có một số điểm khác biệt liên quan tới chủ thể của sự thống nhất ý chí và mục đích của sự thống nhất ý chí có tính cách thương mại.

1.3. Nội dung của sự thống nhất ý chí hay sự thỏa thuận để giao kết hợp đồng thương mại

1.3.1. Chủ thể của thỏa thuận

Sự thống nhất ý chí hay sự thỏa thuận phải có từ 2 người trở lên. Nếu chủ thể của sự thỏa thuận là cá nhân thì phải đảm bảo có đủ năng lực hành vi tham gia thỏa thuận. Nếu chủ thể của sự thống nhất ý chí là pháp nhân hay tổ chức khác thì phải có đủ năng lực để tiến hành giao dịch, hoạt động bình thường và hợp pháp tại thời điểm thỏa thuận, vấn đề ủy quyền, đại diện... phải hợp pháp và chính đáng.

1.3.2. Các thành tố của sự thỏa thuận

1.3.2.1. Đề nghị giao kết hợp đồng

Đề nghị giao kết hợp đồng là một đề nghị bày tỏ rõ ý định muốn giao kết hợp đồng, có nội dung xác định và được gửi tới những đối tác đã được xác định. Bên đề nghị còn phải chịu sự ràng buộc về đề nghị đó.

Đề nghị giao kết hợp đồng có bản chất là một hành vi pháp lý đơn phương, có nghĩa là chỉ bên đưa ra đề nghị thể hiện ý chí với mong muốn bên được đề nghị chấp nhận và bị ràng buộc bởi chính ý chí của mình. Đề nghị giao kết hợp đồng có các điều kiện sau đây:

(1) Đề nghị giao kết hợp đồng phải được thể hiện ra bên ngoài bằng một hình thức vật chất cụ thể: văn bản, lời nói, hành vi cụ thể…

(2) Đề nghị giao kết hợp đồng phải chắc chắn, không được mang tính nước đôi, thể hiện rõ ý muốn giao kết hợp đồng của bên đưa ra đề nghị và chỉ cần hành vi chấp nhận đề nghị của bên kia là đủ để giao kết hợp đồng.

(3) Đề nghị giao kết hợp đồng phải hướng tới đối tượng cụ thể (là một người hoặc một nhóm người, thậm chí là công chúng nói chung); có kèm theo hoặc không kèm theo thời hạn trả lời.

(4) Đề nghị giao kế hợp đồng phải đủ cụ thể, rõ ràng.

(5) Đề nghị giao kết hợp đồng phải thể hiện được ý chí của bên đề nghị mong muốn được ràng buộc nếu bên kia chấp nhận đề nghị đó.

(6) Đề nghị giao kết hợp đồng phải được gửi tới những người mà lời đề nghị nhắm tới.

1.3.2.2. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là hành vi thể hiện ý chí của bên được đề nghị đồng ý ký kết hợp đồng theo toàn nội dung và điều kiện của đề nghị đưa ra. Chấp nhận này chỉ có hiệu lực khi nó phù hợp với đề nghị giao kết một cách "tuyệt đối và vô điều kiện". Chấp nhận đề nghị là sự biểu lộ ý chí của bên được đề nghị nhằm kết lập hợp đồng với các điều kiện mà bên đề nghị đưa ra. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có những đặc điểm sau đây:

(1) Chấp nhận có thể được thể hiện bằng văn bản, lời nói, hành vi. Sự im lặng không được xem là chấp nhận, nếu hai bên đã hình thành thói quen kinh doanh, tập quán thương mại, hoặc thỏa thuận "im lặng là đồng ý" thì có thể xem đó là trả lời chấp nhận đề nghị.

(2) Việc chấp nhận đề nghị phải là tuyệt đối và vô điều kiện.

(3) Nếu bên đề nghị ấn định thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận phải trong thời hạn này mới có hiệu lực. Nếu có trả lời chấp nhận sau khi hết thời hạn này thì chấp nhận được coi là đề nghị mới của bên chậm trả lời

(4) Bên nhận được tự do quyết định chấp nhận hay không chấp nhận, nhưng có ngoại lệ buộc bên được đề nghị phải chấp nhận như một nghĩa vụ.

1.4. Điều kiện có hiệu lực của sự thống nhất ý chí

1.4.1. Khái quát chung về các điều kiện có hiệu lực của sự thỏa thuận

Để hợp đồng có hiệu lực, trước hết thỏa thuận phải tồn tại, nghĩa là giữa các bên đã thực tế có thỏa thuận hợp pháp, không phải là "thỏa thuận khống".

1.4.2. Các điều kiện cụ thể của sự thỏa thuận

(1) Các bên có thẩm quyền giao kết - đối với cá nhân thẩm quyền được cấu thành từ năng lực pháp luật và năng lực hành vi của chính cá nhân; đối với tổ chức, pháp nhân, thẩm quyền được xác định theo điều kiện kinh doanh, phạm vi hoạt động và năng lực hành vi và thẩm quyền của người đại diện.

(2) Có sự thống nhất ý chí giữa các bên: được xác nhận khi hành vi tuyên bố ý chí và chấp nhận ý chí được thực hiện hoàn toàn tự nguyện và có ý chí ràng buộc về mặt pháp lý bởi sự thỏa thuận đó.

(3) Thỏa thuận không chống lại trật tự công. Lợi ích của các bên chỉ được đảm bảo khi họ tôn trọng trật tự công.

(4) Trong những trường hợp nhất định còn đòi hỏi thỏa thuận phải được thiết lập dưới những hình thức cụ thể.

1.5. Xử lý các thỏa thuận không đủ tiêu chuẩn

Thực tế không phải thỏa thuận nào cũng đảm bảo được các điều kiện trên (như không đủ năng lực hành vi, xâm phạm trật tự công…) nên không đủ tiêu chuẩn ràng buộc các bên phải thi hành. Thỏa thuận không đủ tiêu chuẩn sẽ bị hủy bỏ tức là bị vô hiệu hóa. Có hai trường hợp xảy ra: Bất kỳ ai cũng có thể nại ra sự vô hiệu của thỏa thuận (như đối với những thỏa thuận vi phạm nghiêm trọng trật tự công),

hoặc chỉ những bên có liên quan mới có quyền và cần thiết nại ra sự vô hiệu đó. Tóm lại, đối với những thỏa thuận không đủ tiêu chuẩn thì cần đặt chúng trong những hoàn cảnh cụ thể để có hướng xử lý đúng đắn và hợp pháp, đảm bảo quyền tự do ý chí, tự do thỏa thuận và giao kết hợp đồng giữa các bên.

1.6. Pháp luật điều tiết sự thỏa thuận trong hợp đồng

Thỏa thuận chưa phải là hợp đồng, nhưng là yếu tố đầu tiên, là cơ sở hình thành hợp đồng và đôi lúc có thể được coi là hợp đồng, do đó phải chịu sự điều tiết của pháp luật hợp đồng. Hợp đồng là một chế định phổ biến và có phạm vi rất lớn trong pháp luật của hầu hết các quốc gia, nó được điều chỉnh ở rất nhiều ngành luật, bộ luật quan trọng, từ Hiến pháp cho đến các Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật Hàng không dân dụng…, các nghị định, thông tư hướng dẫn thi hành.

Về chế định này, pháp luật cũng có nhiều phương pháp điều chỉnh riêng như phương pháp Thỏa thuận và Bình đẳng, trên cơ sở các quy định của pháp luật về những nguyên tắc cơ bản được quy định tại Bộ luật Dân sự Việt Nam như: Điều 4 "Nguyên tắc tự do, tự nguyện cam kết, thỏa thuận"; Điều 5 "Nguyên tắc bình đẳng"; Điều 6 "Nguyên tắc thiện chí, trung thực"…. Ngoài ra, án lệ, học thuyết pháp luật, tập quán và thói quen thương mại tùy theo từng hệ thống pháp luật mà cũng có sự điều tiết nhất định đến hợp đồng nói chung cũng như yếu tố thỏa thuận trong hợp đồng nói riêng.

Chương 2
THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ SỰ THỐNG NHẤT Ý CHÍ ĐỂ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

2.1. Cấu trúc và nguồn của pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay

2.1.1. Cấu trúc của pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay

Cấu trúc của một hệ thống pháp luật có thể được xem xét trên ba phương diện: những bộ phận cấu thành của hệ thống, những chế định quan trọng nhất và cuối cùng là quy phạm pháp luật [12, tr.204].

Pháp luật Việt Nam không có đạo luật riêng về hợp đồng, mà chế định này được điều chỉnh ở nhiều ngành luật khác nhau, quan trọng nhất là Bộ luật dân sự và Luật thương mại, những loại hợp đồng đặc thù thì được điều tiết ở các đạo luật chuyên biệt (Luật kinh doanh bảo hiểm, Luật hàng hải…). Do vậy việc xem xét cấu trúc pháp luật hợp đồng Việt Nam tương đối phức tạp, chỉ khi pháp luật đã có sự thống nhất một cách hệ thống thì cấu trúc của nó mới dần được định hình rõ nét hơn.

2.1.2. Nguồn của pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay:

(1) Văn bản qui phạm pháp luật

(*2) Các nghị quyết, hướng dẫn và tổng kết của Tòa án Nhân dân Tối cao*

(3) Thói quen, tập quán thương mại

2.2. Quy định pháp luật Việt Nam về yếu tố thỏa thuận của hợp đồng

Điều 4, Bộ luật Dân sự 2005 quy định "Cam kết, thỏa thuận hợp pháp có hiệu lực bắt buộc đối với các bên và phải được cá nhân, pháp nhân, chủ thể khác tôn trọng", như vậy một thỏa thuận có hiệu lực sẽ "Có giá trị như pháp luật, ràng buộc các bên" [17, tr. 25], do

đó yếu tố thỏa thuận trong hợp đồng cần được pháp luật điều chỉnh nghiêm túc trên cơ sở nguyên tắc tự do ý chí, đảm bảo quyền và nghĩa vụ cho các bên, bảo vệ trật tự pháp luật và lợi ích công

2.2.1. Qui định về chủ thể của sự thỏa thuận

Chủ thể của thỏa thuận trong trường hợp đặc biệt có thể là 1 người, nhưng về cơ bản và thông thường thì chủ thể thỏa thuận là từ 2 người trở lên mới có được sự bàn bạc, thương lượng, gặp gỡ giữa các ý chí để giao kết hợp đồng. Chủ thể có thể là cá nhân, pháp nhân, tổ chức khác:

*** Đối với cá nhân** thì phải có đủ năng lực pháp luật và năng lực hành vi để giao kết hợp đồng.

*** Về năng lực của pháp nhân:**

Khác với con người cụ thể, việc xác định năng lực tham gia thỏa thuận của các tổ chức tương đối phức tạp, liên quan đến nhiều văn bản pháp luật như Bộ luật Dân sự, Luật Doanh nghiệp, Luật Hợp tác xã…. Quy định về điều kiện có hiệu lực như trên cũng như những quy định khác trong Bộ luật dân sự và các văn bản khác hầu như không đề cập trực tiếp đến vấn đề này, từ đó đặt ra một câu hỏi về điều kiện năng lực của pháp nhân để thỏa thuận có hiệu lực. Pháp nhân là một chủ thể đặc biệt, những quy định chung về pháp nhân có thể tìm thấy từ điều 84 đến điều 99 Bộ Luật Dân sự 2005.

Vấn đề thiếu năng lực hành vi không được đặt ra với pháp nhân vì khái niệm này chỉ thuộc về con người tự nhiên.

Xem xét năng lực của người đại diện: Người đại diện phải có quyền đại diện, có ý chí đại diện và ý chí thỏa thuận - ý chí giao kết hợp đồng. Đương nhiên người này cũng phải có năng lực hành vi để tiến hành thỏa thuận thì thỏa thuận đó mới có hiệu lực. Hành vi xác lập, thực hiện thỏa thuận của người này cũng chỉ được coi là hành vi của người đại diện của pháp nhân khi nó được tiến hành phù hợp với

chức năng, nhiệm vụ, phạm vi hoạt động của pháp nhân.

2.2.2. Qui định về đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

+ Đề nghị giao kết hợp đồng

Khái niệm: Điều 390 BLDSVN 2005, khoản 1: "Đề nghị giao kết HĐ đồng là việc thể hiện rõ ý định giao kết HĐ và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị đối với bên đã được xác định cụ thể".

Hình thức: Đề nghị giao kết hợp đồng có thể tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau như một lời nói, một hành vi, một đơn đặt hàng bằng văn bản…

Điều kiện: Dựa vào định nghĩa trên, người ta dễ nhầm lẫn rằng để được coi là đề nghị giao kết hợp đồng cần có 3 yếu tố là : (1) Thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng, (2) Chịu sự ràng buộc của đề nghị này, (3) Bên được đề nghị được xác định cụ thể

Tuy nhiên, thực chất, các yếu tố của một đề nghị là: (1) Thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng, (2) Bên được đề nghị được xác định cụ thể, (3) Lời đề nghị được truyền đạt tới người được đề nghị

Sự ràng buộc chỉ là hậu quả pháp lý của lời đề nghị đối với người đề nghị

Hiệu lực: Pháp luật Việt Nam ghi nhận tại Điều 391, Bộ luật Dân sự 2005:

"1. Thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực:

a, Do bên đề nghị ấn định .

b, Nếu bên đề nghị không ấn định thì đề nghị có hiệu lực kể từ khi bên được đề nghị nhận được đề nghị đó.

2. Các trường hợp được coi là đã nhận được đề nghị:

- 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

- Đề nghị được đưa vào hệ thống thông tin chính thức của bên

được đề nghị

- Khi bên được đề nghị biết được đề nghị giao kết hợp đồng thông qua những phương thức khác".

So với Bộ luật Dân sự 1995 thì đây là điều khoản hoàn toàn mới, là một điểm tiến bộ của Bộ luật Dân sự mới, bởi việc xác định thời điểm có hiệu lực của lời đề nghị thực sự rất quan trọng.

+ Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Khái niệm: "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, Bộ luật Dân sự 2005).

Đây là hành vi của bên được đề nghị trả lời cho bên đề nghị về việc đồng ý giao kết hợp đồng trên cơ sở những nội dung đã được đưa ra trong lời đề nghị. Về nguyên tắc khi nhận được đề nghị, bên nhận có quyền từ chối hoặc chấp nhận đề nghị đó và với hành động chấp nhận thì bên được đề nghị đã có ý chí ràng buộc mình vào thỏa thuận. Sự chấp nhận này phải là tuyệt đối và vô điều kiện những nội dung của đề nghị: "chấp nhận toàn bộ".

Hình thức: Chấp nhận được thể hiện qua văn bản, lời nói, hành vi cụ thể. Sự im lặng về cơ bản không được xem là chấp nhận, tuy nhiên dựa vào thói quen kinh doanh, tập quán thương mại giữa các bên, hay đã có thỏa thuận "Im lặng là đồng ý" quy định tại khoản 2 điều 404 BLDS 2005 thì có thể coi im lặng là trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng.

Hiệu lực: Điều 400, Bộ luật Dân sự 2005 quy định "Bên được đề nghị có thể rút lại thông báo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng nếu thông báo này đến trước hoặc cùng lúc với thời điểm bên đề nghị nhận được trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng". Điều khoản này đưa ra cùng một nguyên tắc như quy định liên quan đến việc rút lại đề nghị giao kết hợp đồng, và có thể thấy nó cũng rất hợp lý.

2.2.3. Điều kiện của sự thỏa thuận

+ Thẩm quyền giao kết của chủ thể thỏa thuận: Một thỏa thuận chỉ được công nhận khi các bên có đủ năng lực hành vi và thẩm quyền để tham gia giao kết, đây là yếu tố quan trọng hàng đầu của một thỏa thuận, bởi nếu thỏa thuận được lập nên bởi những người không có năng lực hành vi sẽ chứa rất nhiều tì ố cũng như tiềm ẩn những nguy cơ gây thiệt hại cho lợi ích của chính họ và cả người khác.

+ Thỏa thuận không chống lại trật tự công: Điểm b Điều 122, Bộ luật Dân sự 2005 quy định một điều kiện nữa để giao dịch dân sự có hiệu lực là "Mục đích và nội dung của giao dịch không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội". Theo đó, một thỏa thuận trong hợp đồng theo pháp luật Việt Nam phải có nội dung và mục đích không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội, không xâm phạm lợi ích công, quyền và lợi ích hợp pháp của người khác thì mới được công nhận và có hiệu lực pháp luật.

+ Tự nguyện thỏa thuận: Điều kiện này được đặt ra xuất phát từ học thuyết tự do ý chí và nguyên tắc tự do hợp đồng. Một thỏa thuận chỉ được công nhận về mặt pháp lý khi nó là kết quả của sự tự nguyện thỏa thuận, thể hiện ý chí đích thực của các bên, và các ý chí này phải gặp gỡ nhau, thống nhất với nhau để tạo nên một thỏa thuận hợp pháp. Như vậy có 2 yếu tố cần xem xét đó là ý chí và sự thể hiện ý chí ra bên ngoài, nếu thiếu một trong hai yếu tố hoặc hai yếu tố đó không đồng nhất thì không thể coi là đã có sự tự nguyện thỏa thuận.

+ Hình thức của sự thỏa thuận: Theo quy định của pháp luật hợp đồng Việt Nam tại Điều 401, Bộ luật Dân sự 2005 thì có thể suy ra thỏa thuận được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản, hay bằng hành vi cụ thể. Điều này cũng hoàn toàn phù hợp với hình thức của đề nghị và chấp nhận đề nghị - hai thành tố cơ bản của sự thỏa thuận.

2.2.4. Hiệu lực của sự thỏa thuận

Tính hiệu lực của một thỏa thuận tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể. Thông thường thỏa thuận là yếu tố đầu tiên của hợp đồng, nó gồm hai thành tố là đề nghị và chấp nhận đề nghị, bởi vậy thỏa thuận hình thành và có hiệu lực sau khi chấp nhận đề nghị có hiệu lực và thỏa mãn điều kiện để có thể dẫn đến một bản hợp đồng có giá trị pháp lý ràng buộc các bên. Trường hợp có yêu cầu về hình thức thì còn phải thỏa mãn điều kiện đó. Thời điểm hiệu lực có thể do các bên thỏa thuận, nếu không thì do pháp luật quy định.

2.3. Các bất cập chủ yếu của của pháp luật về sự thỏa thuận

Vấn đề khiếm khuyết chủ yếu về sự thỏa thuận được đặt ra xuất phát từ nguyên tắc tự do ý chí, coi ý chí của con người là tối thượng và tự chủ. Tuy nhiên quan điểm này không tồn tại được lâu, mà dần dần bị giới hạn bởi pháp luật và đạo đức xã hội. Với pháp luật hợp đồng thì "Trong mối quan hệ giữa một bên yếu và một bên mạnh, ý chí sẽ tạo ra sự lệ thuộc còn pháp luật sẽ là phương tiện giải phóng họ"(Lacordaire). Để đảm bảo trật tự công cộng, giới hạn này được đặt ra và dần được chế định trong các quy phạm pháp luật

Mặt khác, hợp đồng phải là kết quả của sự tự nguyện thỏa thuận của các bên được thể hiện một cách rõ ràng. Tuy nhiên sự tự nguyện thỏa thuận của các bên không phải lúc nào cũng được thực thi nghiêm túc. Pháp luật hợp đồng Việt Nam ghi nhận những thỏa thuận bị khiếm khuyết là: nhầm lẫn, lừa dối, đe dọa, thiệt thòi.

2.3.1. Thỏa thuận do bị nhầm lẫn

Đây là trường hợp chủ thể đánh giá sai về thực tế khách quan. Tuy nhiên không phải sự nhầm lẫn nào cũng dẫn đến thỏa thuận bị vô hiệu.(Điều 131, Bộ luật Dân sự 2005 quy định giao dịch dân sự vô hiệu do bị nhầm lẫn).

2.3.2. Thỏa thuận do bị lừa dối

Từ quy định tại Điều 132, Bộ luật Dân sự 2005 có thể hiểu : Lừa dối trong thỏa thuận là hành vi cố ý của một bên hoặc của người thứ ba nhằm làm cho bên kia hiểu sai lệch về chủ thể, tính chất của đối tượng hoặc nội dung nên đã xác lập thỏa thuận đó. Đây là hành vi trái pháp luật, mang tính chất cố ý của người lừa dối.

2.3.3. Thỏa thuận do bị đe dọa

Đe dọa là hành vi cố ý của một bên hoặc người thứ ba làm cho bên kia buộc phải thực hiện giao dịch nhằm tránh thiệt hại về tính mạng, sức khỏe, danh dự, uy tín, nhân phẩm, tài sản của mình hoặc của cha, mẹ, vợ, chồng, con của mình (Điều 132, Bộ luật Dân sự 2005). Như vậy,đe dọa là dùng hành vi, lời nói tác động vào ý chí của một người, làm người đó miễn cưỡng phải thỏa thuận. Người bị đe dọa do lo sợ mà phải thỏa thuận và không phải là thỏa thuận tự nguyện.[3, tr. 47] Sự đe dọa có thể là đe dọa thể chất hoặc tinh thần.

2.3.4. Thiệt thòi

Đây là trường hợp hai bên có thỏa thuận nhưng lợi ích từ thỏa thuận lại không tương xứng với mỗi bên, tạo ra những bất lợi cho bên yếu thế. Trong trường hợp này, các bên do có sự nhầm lẫn, lừa dối hay bị đe dọa mà dẫn tới thiết lập thỏa thuận gây thiệt thòi cho mình. Thỏa thuận này lại tạo ra những lợi ích không tương xứng.

2.4. Nguyên nhân của những bất cập

Nguyên nhân chính của các khiếm khuyết về sự thỏa thuận trong pháp luật hợp đồng Việt Nam là do hậu quả của việc các bên chủ thể không hoàn toàn tự nguyện khi tham gia xác lập thỏa thuận, hoặc do những sai lầm khách quan lẫn chủ quan đã ảnh hưởng đến các yếu tố chính trong quá trình thỏa thuận như tác động vào ý chí của chủ thể, thay đổi nội dung chính của hợp đồng…

* Điều này một phần xuất phát từ những quy định còn sơ sài

và không phù hợp của pháp luật hợp đồng Việt Nam. Có thể chỉ ra một số vấn đề như:

- Các quy định về người đại diện của pháp nhân (đại diện theo pháp luật, đại diện theo ủy quyền) chưa được rõ ràng. Một người đại diện theo pháp luật của pháp nhân nếu xác định theo Bộ luật Dân sự 2005 thì họ có thể toàn quyền đại diện tham gia quan hệ hợp đồng với những đối tác khác. Tuy nhiên theo luật chuyên ngành (Luật Doanh nghiệp) phạm vi thẩm quyền của người đại diện pháp nhân thường được thể hiện trong điều lệ. Mặc dù điều lệ là quy định nội bộ, nhưng khi nó được đăng ký với cơ quan đăng ký kinh doanh thì nó có hiệu lực đối với người thứ 3, những đối tác tham gia hợp đồng buộc phải biết giới hạn thẩm quyền của người đại diện pháp nhân. Điều này tạo rất nhiều bất cập khi xác định hiệu lực của thỏa thuận.

- Các quy định về điều cấm không có sự rõ ràng. Các thẩm phán có thể áp dụng những quy phạm không mang tính cấm đoán trực tiếp để tuyên thỏa vô hiệu do vi phạm điều cấm

- Pháp luật hợp đồng Việt Nam tuy đã phần nào được thống nhất trong Bộ luật Dân sự 2005 nhưng các quy định của nó lại được thiết kế theo kiểu vừa có quy phạm chung vừa điều chỉnh cả những vấn đề cụ thể, chuyên biệt chẳng hạn như các quy định về hợp đồng bảo hiểm (đã có quy định ở Luật kinh doanh bảo hiểm) hay quy định về các loại hợp đồng liên quan đến quyền sử dụng đất (thuộc phạm vi của luật đất đai)… Các quy định này trùng lặp, chồng chéo, thậm chí là mâu thuẫn, do đó việc áp dụng trở nên khó khăn. Sự thỏa thuận giữa các bên vì thế cũng gặp phải những rắc rối nhất định.

* Mặt khác, trong sự thỏa thuận, pháp luật phải bảo đảm sự tự do và ngay thẳng của ý chí, nhưng không phải lúc nào sự "Chín chắn" và "Minh mẫn" của người giao kết hợp đồng này cũng tồn tại và được bảo hộ một cách tuyệt đối, bởi thế, việc xuất hiện những tì ố

của thỏa thuận là điều khó tránh khỏi.

- Đối với khiếm khuyết nhầm lẫn của sự thỏa thuận: Sự nhầm lẫn có thể do nhận thức hoặc trình độ của bản thân chủ thể, từ đó nhầm lẫn chủ yếu về các yếu tố chính của thỏa thuận, nên dù không phù hợp với lợi ích của mình (mà họ không nhận ra) họ vẫn tiến hành giao kết thỏa thuận đó.

- Đối với khiếm khuyết lừa dối: Bên lừa dối do những ý đồ hay lợi ích cá nhân mà thực hiện hành vi này nhằm làm cho bên kia đi tới những thỏa thuận có lợi cho bên lừa dối. Trường hợp hành vi lừa dối được thực hiện bởi bên thứ ba, và bên thứ ba có những động cơ khác nhau nhưng về mục đích chủ yếu là để thỏa mãn lợi ích cho người được hưởng lợi từ thỏa thuận và thậm chí là chính cả bản thân họ.

- Đối với khiếm khuyết đe dọa: Cũng như những trường hợp trên, thông thường một cá nhân khi thực hiện hành vi đe dọa để buộc bên kia đi tới những thỏa thuận với mình thì cũng xuất phát từ nguyên nhân liên quan đến lợi ích cá nhân của họ(vật chất, tinh thần).

- Đối với khiếm khuyết thiệt thòi: Thỏa thuận kiểu này thường nảy sinh trong trường hợp cấp thiết, khi bên yếu thế đang lâm vào tình cảnh cấp bách và bên kia biết được điều này, họ áp đặt những điều kiện bất cân xứng trong thỏa thuận, và do tình huống cấp bách, không còn lựa chọn nào khác, người này đành chấp nhận ký vào biên bản thỏa thuận giữa hai bên.

Tóm lại, tùy từng trường hợp cụ thể, đối với những thỏa thuận cụ thể mà nguyên nhân khiếm khuyết cũng khác nhau. Nhà làm luật cũng như người xét xử cần có cái nhìn đúng đắn và thấu suốt, đi đúng bản chất vấn đề để giải quyết vấn đề một cách thỏa đáng.

Chương 3
KIẾN NGHỊ VỀ KHUNG PHÁP LUẬT LIÊN QUAN TỚI SỰ THỐNG NHẤT Ý CHÍ NHẰM GIAO KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM

3.1. Quan niệm về khung pháp luật liên quan tới yếu tố thỏa thuận của hợp đồng

Pháp luật hợp đồng Việt Nam đã bắt đầu được cải cách và thống nhất với các quy định mang tính lý luận tập trung trong Bộ luật Dân sự 2005 - phần thứ ba. Tuy nhiên lý thuyết về yếu tố thỏa thuận vẫn chưa được thể hiện rõ nét. Các quy định được xây dựng thành một khung pháp luật hoàn chỉnh và hợp lý, nhưng cũng phải đảm bảo thống nhất trong tổng thể chung của hệ thống pháp luật hợp đồng. Việc thống nhất luật hợp đồng ở Việt Nam trước giờ vẫn là một vấn đề luôn cần được xem xét và hoàn thiện, bởi thế việc hoàn chỉnh khung pháp luật về yếu tố thỏa thuận sẽ là một bước đệm vững chắc cho quá trình này. Ở một khía cạnh khác, thống nhất pháp luật hợp đồng cũng kéo theo việc hoàn chỉnh dần khung pháp luật nói trên.

3.2. Kiến nghị lập pháp

Vấn đề đặt ra là hoàn thiện khung pháp luật về yếu tố thỏa thuận trong hợp đồng trong đó quan trọng nhất là các quy định về đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng và cần quan tâm đến nguyên tắc tự do ý chí - nền tảng tạo lập nên sự thỏa thuận và là cơ sở cho hiệu lực của thỏa thuận. Bộ luật Dân sự 2005 đã có rất nhiều điểm mới và tiến bộ tuy nhiên, thực tế đã cho thấy có một số vấn đề cần được sửa đổi, bổ sung, hủy bỏ để phù hợp với thông lệ quốc tế và thực tiễn áp dụng.

Thứ nhất, pháp luật hợp đồng Việt Nam hiện nay sử dụng thuật ngữ "Đề nghị giao kết hợp đồng" chứ không dùng khái niệm "Chào hàng" như đã từng quy định trong Luật Thương mại 1997 (Luật

Thương mại 2005 đã bỏ các quy định về chào hàng và chấp nhận chào hàng). Tuy nhiên lại không có điều luật nào đưa ra quy định để phân biệt "Đề nghị giao kết hợp đồng" với quảng cáo, lời mời đàm phán, trong khi thực tế đây là một vấn đề quan trọng. Nên chăng pháp luật hợp đồng cần đặt ra vấn đề này để các quy định được minh bạch và dễ hiểu hơn.

Thứ hai, pháp luật của tất cả các nước trong đó có Việt Nam đều ghi nhận đề nghị có kèm thời hạn trả lời và đề nghị không kèm theo thời hạn trả lời. Tuy nhiên, Bộ luật Dân sự 2005 cũng như những quy định liên quan về hợp đồng của pháp luật Việt Nam hầu như chỉ đưa ra các quy định về đề nghị có quy định thời hạn trả lời, còn đối với đề nghị không có thời hạn trả lời thì không thấy đề cập đến hiệu lực của nó. Vậy vấn đề này phải xem xét thế nào? Một đề nghị như vậy sẽ có giá trị trong thời gian bao lâu? Và bên nhận đề nghị phải trả lời chấp nhận trong khoảng thời gian nào thì chấp nhận đó mới có hiệu lực pháp lý? Quy định này cũng đã có trong Luật Thương mại 1997 tại Điều 53, khoản 1 "Trong trường hợp không xác định thời hạn chấp nhận chào hàng thì thời hạn trách nhiệm của bên chào hàng là ba mươi ngày kể từ ngày chào hàng được chuyển đi cho bên được chào hàng". Tuy nhiên một quy định tương tự như vậy đã không được tìm thấy trong Bộ luật Dân sự 2005. Do vậy, để đảm bảo tính chặt chẽ về mặt lập pháp, cần đặt ra một quy định cụ thể về hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng không kèm thời hạn trả lời trong pháp luật hợp đồng của Việt Nam.

Một vấn đề nữa cần xem xét đó là đề nghị giao kết hợp đồng quy định tại Điều 390, Bộ luật Dân sự 2005 của Việt Nam đòi hỏi phải thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị của bên đề nghị. Nhưng để đảm bảo tính chặt chẽ, cho phép các bên chủ động trong giao kết, bên nhận đề nghị có thể hình dung rõ nét hơn

về hợp đồng trong tương lai, thì quy định trên có lẽ cần được xây dựng để làm rõ vấn đề trong pháp luật hợp đồng Việt Nam về sự thỏa thuận.

Đối với chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng thì theo quy định hiện hành, việc trả lời chấp nhận phải là chấp nhận hoàn toàn, vô điều kiện toàn bộ nội dung của đề nghị (Điều 396, Bộ luật Dân sự 2005). Nếu có sự sửa đổi bổ sung thì sẽ hình thành đề nghị mới (Điều 395, Bộ luật Dân sự 2005). Khác với quy định này, pháp luật của nhiều nước cũng như Công ước Viên 1980 (Khoản 2, Điều 19) và Bộ nguyên tắc UNIDROIT (khoản 2, Điều 2.1.11) vẫn cho phép thừa nhận hiệu lực của chấp nhận trong trường hợp những sửa đổi bổ sung đó không làm thay đổi cơ bản bản chất, nội dung của đề nghị và bên đề nghị không bác bỏ ngay lập tức những chi tiết sửa đổi đó. Công ước Viên chỉ ra những thay đổi được coi là có thể làm thay đổi cơ bản chào hàng tại khoản 3, Điều 19: thay đổi liên quan đến giá cả, phương thức thanh toán, khối lượng và chất lượng của hàng hóa,địa điểm và thời gian giao hàng, phạm vi trách nhiệm của một bên trước bên kia và thủ tục giải quyết tranh chấp.

Tác giả cho rằng, để khung pháp luật về yếu tố thỏa thuận được chặt chẽ mà vẫn hiệu quả, không cứng nhắc thì nên có quy định tương tự như đã đề cập trong Công ước Viên 1980 .

Cũng về vấn đề chấp nhận đề nghị, tại đoạn 2, khoản 1, Điều 397 Bộ luật Dân sự 2005 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 hoặc phải biết về lý do khách quan 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". Quy định này nếu nhìn qua có vẻ đảm bảo được sự công bằng và lợi ích cho bên được đề nghị, nhưng thực ra nó lại nghiêng về bảo vệ quyền lợi của bên đề nghị, khi trao cho người này quyền "Trả lời

ngay không đồng ý với chấp nhận đó". Để thiện chí và trung thực trong giao kết hợp đồng, thiết nghĩ pháp luật nên quy định khi hết thời hạn mà bên đề nghị vẫn chưa nhận được trả lời, thì phải thông báo ngay cho bên được đề nghị biết về sự chậm trễ đó, để hai bên có thể thương lượng về vấn đề này, tránh những thiệt hại phát sinh.

Bộ luật Dân sự 2005 còn có quy định hoàn toàn mới tại các Điều 398 và Điều 399 về vấn đề hiệu lực của đề nghị và chấp nhận đề nghị trong trường hợp 1 trong hai bên chết hoặc mất năng lực hành vi sau khi có trả lời chấp nhận. Các quy định này hầu như cũng không được tìm thấy trong pháp luật một số nước như Hoa Kỳ, Pháp…, cũng như Công ước Viên 1980, Bộ nguyên tắc UNIDROIT…Có thể thấy đây là một dự liệu cho thấy sự thay đổi và phần nào khá tiến bộ trong tư duy lập pháp của các nhà làm luật nước ta đối với vấn đề thỏa thuận trong hợp đồng. Tuy nhiên thực tế, vấn đề này cần được xem xét dựa vào từng trường hợp cụ thể, chứ không thể quy định chung chung như vậy Mặt khác, quy định trên còn mâu thuẫn với khoản 3, Điều 424, Bộ luật Dân sự 2005, theo đó, hợp đồng chấm dứt khi cá nhân giao kết bị chết, trong khi với Điều 398 và Điều 399 ở trên thì đề nghị vẫn có thể có giá trị.

Tóm lại, Điều 398 và Điều 399, Bộ luật Dân sự 2005 tuy mới, những tưởng là tiến bộ, nhưng kỳ thực lại không mấy có giá trị về mặt thực tế, thậm chí còn tạo ra những mâu thuẫn trong các quy định của cùng một bộ luật. Thiết nghĩ, quy định này nên bị hủy bỏ khi thiết lập một khung pháp lý mới về vấn đề này.

Ngoài ra cũng cần có điều khoản quy định rõ về điều kiện có hiệu lực của sự thỏa thuận, hiện tại, để hiểu vấn đề này ta cần suy ra từ quy định về điều kiện có hiệu lực của giao dịch dân sự, đôi khi mỗi người lại có một cách nhìn nhận và đưa ra các tiêu chí khác nhau, điều này sẽ tạo bất cập trong quá trình thực hiện.

Đồng thời điều kiện của các yếu tố như nhầm lẫn, lừa dối, đe dọa để làm cơ sở xác định tính hiệu lực của thỏa thuận bị khiếm khuyết do các nguyên nhân đó cũng cần được đặt ra.

Một vấn đề cũng cần sửa đổi là khái niệm đe dọa, cần phân biệt "buộc phải thực hiện giao dịch " khác hoàn toàn với "buộc phải xác lập giao dịch".

Về mặt chủ thể tham gia thỏa thuận, nên sửa đổi khoản 1, điểm a, Điều 122, Bộ luật Dân sự 2005 (điều kiện có hiệu lực của giao dịch dân sự): "Người tham gia giao dịch có năng lực hành vi dân sự", vì người tham gia giao dịch có thể hiểu theo hai nghĩa: một là, chủ thể của giao dịch bao gồm cả cá nhân và pháp nhân, hai là chủ thể là cá nhân và người đại diện cho pháp nhân. Hiểu theo cách thứ nhất thì không phù hợp về mặt lý luận vì năng lực chủ thể đối với pháp nhân bao gồm nhiều yếu tố cấu thành (từ đăng ký kinh doanh, thẩm quyền của người đại diện…) chứ không thể nói riêng về "Năng lực hành vi"; hiểu theo cách thứ hai cũng không phù hợp vì năng lực hành vi của người đại diện còn phụ thuộc vào phạm vi đại diện…Do đó, nên có cách lập pháp chặt chẽ hơn bằng quy định "Người tham gia giao dịch có năng lực hành vi dân sự và/hoặc có thẩm quyền đại diện đầy đủ"[14, tr. 87], hoặc ngắn gọn hơn là "Có năng lực tham gia giao dịch". Vấn đề "Năng lực" tất nhiên sẽ được xem xét dựa trên những quy định liên quan, bởi thế không sợ bị thiếu hay không phù hợp.

3.3. Kiến nghị thực hành

Các cơ quan chức năng cần ban hành các văn bản dưới luật, nghị định, thông tư hướng dẫn áp dụng các quy định đã được nêu trong Bộ luật Dân sự 2005 về chế định hợp đồng, Trong các văn bản đó, cần quy định chi tiết, dự liệu từng trường hợp cụ thể để có hướng giải quyết, đồng thời tạo tính mở để các bên chủ động áp dụng.

3.4. Kiến nghị tư pháp

Có thể thấy án lệ thực sự đóng một vai trò quan trọng, đặc biệt là trong pháp luật hợp đồng. Bởi thế việc cải cách tư pháp, hoàn thiện về mặt tư pháp đối với khung pháp luật hợp đồng về sự thỏa thuận của Việt Nam trước hết cần đi từ việc nhìn nhận giá trị của án lệ, đây cũng chính là cơ sở đánh giá khả năng và vị trí của đội ngũ thẩm phán, nhân viên tư pháp trong giải quyết tranh chấp về hợp đồng. Một khi án lệ được hình thành, được công nhận trong xây dựng khung pháp luật thì tầm kiểm soát và xử lý của đội ngũ này ngày càng được nâng cao. Các tranh chấp vì thế cũng sẽ được giải quyết dễ dàng, nhanh chóng hơn. Bản thân các chủ thể có thể hình dung các vấn đề khi soi nó vào các vụ việc đã từng xảy ra trước đây, từ đó có cách hành xử phù hợp.

KẾT LUẬN

Nếu như hợp đồng là "huyết mạch" của nền kinh tế, thì yếu tố thỏa thuận, về cơ bản, có thể xem là vấn đề cốt lõi, nói lên bản chất của hợp đồng. Nhận thức được tầm quan trọng của đề tài, khóa luận đã phần nào đi sâu nghiên cứu và giải quyết được những vấn đề lý luận và thực tiễn cơ bản về sự thỏa thuận, cụ thể:

Về cơ sở lý luận của đề tài, tác giả đã đưa ra những hình dung tương đối rõ nét về hợp đồng và yếu tố thỏa thuận trong hệ thống pháp luật. Tác giả không đi sâu vào các quy định cụ thể của Việt Nam mà đưa ra các quy phạm tổng quát, liên hệ với pháp luật các quốc gia khác, từ đó có cái nhìn toàn diện, đúng đắn hơn về vấn đề. Một thực tế cần được ghi nhận là pháp luật hợp đồng của một số nước đặc biệt là các nước phương Tây đã có bề dày lịch sử lâu đời và tính đúng đắn, hợp lý được chứng minh trong thực tế. Việc đưa ra và nghiên cứu những quy định này cùng những quy định trong các

nguyên tắc, công ước quốc tế về hợp đồng sẽ tạo cơ sở vững chắc về mặt lý luận cũng như là nền tảng cơ bản cho cho việc học hỏi và kế thừa trong xây dựng và nghiên cứu pháp luật hợp đồng Việt Nam vốn còn sơ sài và còn tồn tại nhiều thiếu sót.

Khóa luận đặc biệt đi sâu phân tích các quy định của pháp luật Việt Nam về các vấn đề liên quan đến yếu tố thỏa thuận, phù hợp với mục đích và phạm vi nghiên cứu đã đặt ra. Dựa trên những cơ sở nền tảng đã được đề cập, việc phân tích như vậy giúp tác giả có thể đánh giá một cách khách quan tính ưu việt và sự hạn chế của quy phạm pháp luật Việt Nam, đối chiếu vào thực tiễn để rút ra những điểm cần phát huy và những điểm cần sửa đổi, hoàn thiện, tạo tính minh bạch và ứng dụng cao của sự thỏa thuận.

Các kiến nghị được đưa ra tuy chưa nhiều và có thể chưa thực sự đầy đủ, hợp lý nhưng phần nào có thể ghi nhận những cố gắng của tác giả trong nghiên cứu khoa học, làm cho khóa luận không chỉ dừng lại ở khía cạnh lý luận mà còn có ý nghĩa về mặt thực tiễn.

Việc đi sâu nghiên cứu đề tài này giúp tác giả có được những nhìn nhận khá sâu sắc về pháp luật hợp đồng. Do điều kiện nghiên cứu, khả năng và hiểu biết của bản thân còn hạn chế cũng như nội dung cần giải quyết của vấn đề cũng tương đối phức tạp, đòi hỏi sự am hiểu sâu rộng, nên khóa luận có thể chưa đáp ứng đầy đủ những nhiệm vụ đề ra và còn nhiều thiếu sót. Dẫu vậy, có thể xem đây là một tiếng nói nhỏ góp phần hoàn thiện pháp luật hợp đồng nói chung và pháp luật về yếu tố thỏa thuận nói riêng, tạo một khung pháp lý chặt chẽ và thỏa đáng cho pháp luật hợp đồng của Việt Nam trong một tương lai không xa.