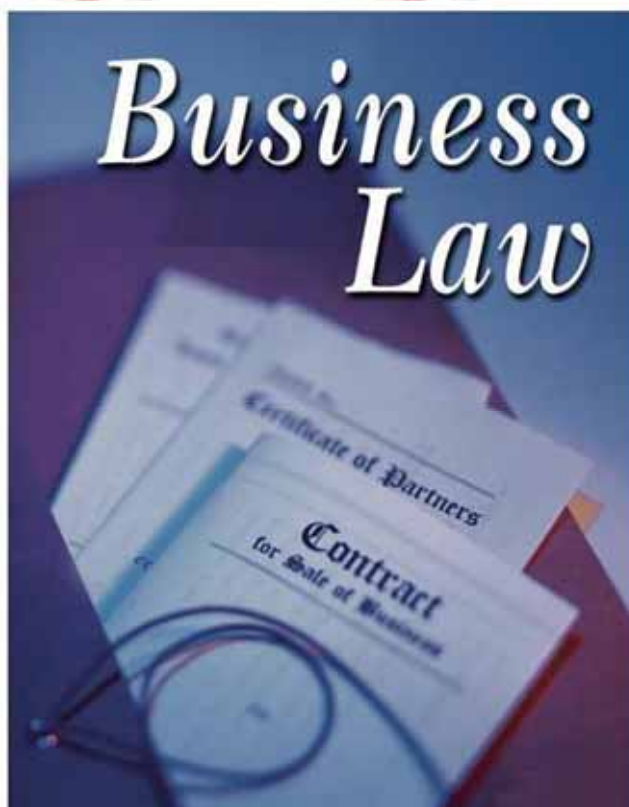


BÀI 3: PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG TRONG KINH DOANH



Nội dung

- Khái niệm hợp đồng
- Các yếu tố cấu thành hợp đồng
- Hiệu lực của hợp đồng
- Nội dung của hợp đồng
- Chế tài do vi phạm hợp đồng trong kinh doanh

Mục tiêu

- Trang bị cho học viên kiến thức về các yếu tố cấu thành hợp đồng và các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực
- Giúp học viên hiểu được những vấn đề pháp lý liên quan đến hợp đồng.
- Giúp học viên vận dụng kiến thức pháp luật về hợp đồng để thực hiện giao kết hợp đồng và giải quyết các tranh chấp về hợp đồng trong thực tế.

Thời lượng

- 15 tiết

Hướng dẫn học

Để học tốt bài này, học viên cần thực hiện các công việc sau:

- Đọc kỹ Bài 3 – Pháp luật về hợp đồng trong kinh doanh trong giáo trình Luật Kinh tế của Chương trình TOPICA.
- Tích cực thảo luận với giáo viên và học viên qua mạng Internet.
- Tham khảo thông tin có trên trang web của Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam www.vibonline.com.vn
- Đọc Bộ luật Dân sự 2005, đặc biệt những chú ý đến những nội dung quy định về giao dịch dân sự, nghĩa vụ dân sự và hợp đồng dân sự.

TÌNH HUỐNG KHỞI ĐỘNG BÀI

Tình huống

Công ty BTN kinh doanh trong lĩnh vực bán lẻ và có chuỗi siêu thị rộng khắp toàn quốc. Để thuận tiện cho khách hàng khi mua sắm, tất cả các mặt hàng trong siêu thị của công ty đều được niêm yết giá bán lẻ.

Tháng 10 năm 2008, một trận lụt rất lớn xảy ra trên địa bàn Hà Nội và các tỉnh lân cận khiến cho rau xanh trở nên đặc biệt khan hiếm. Do đã có hợp đồng với nhà cung cấp từ trước nên siêu thị vẫn có một lượng rau nhất định để bán với giá tăng ít hơn nhiều so với các chợ truyền thống. Chính vì lý do này nên số lượng người dân vào siêu thị để



mua rau tăng đột biến. Khách hàng X muốn mua 10kg rau ngót được niêm yết giá bán là 10.000đ/kg. Tuy nhiên, siêu thị chỉ còn 7kg rau ngót nên không thể đáp ứng đề nghị của khách hàng này. Khách hàng X lập luận rằng việc siêu thị niêm yết giá bán hàng hóa chính là lời đề nghị giao kết hợp đồng. Hơn nữa, siêu thị không nói rõ số lượng hàng sẽ bán là bao nhiêu nên việc khách hàng đồng ý mua với một số lượng nhất định thì được coi là khách hàng đã chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Do đó giữa siêu thị và khách hàng đã hình thành một hợp đồng mua bán rau, vì vậy, siêu thị có nghĩa vụ cung cấp đủ hàng cho khách theo đúng hợp đồng đã thỏa thuận. Tuy nhiên, phía siêu thị cho rằng, việc niêm yết giá bán hàng hóa không phải là đề nghị giao kết hợp đồng nên siêu thị không có nghĩa vụ phải cung cấp đủ lượng hàng theo yêu cầu của khách.

Câu hỏi gợi mở

Ý kiến của anh (chị) về vấn đề này như thế nào?

3.1. Khái niệm hợp đồng

3.1.1. Định nghĩa hợp đồng

Hợp đồng là một trong những phương tiện hữu hiệu để thực hiện các giao lưu dân sự trong đời sống xã hội. Hợp đồng ghi nhận sự thỏa thuận và có hiệu lực ràng buộc các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng. Nói cách khác, hợp đồng là “luật” do các bên tự hình thành nên và được nhà nước thừa nhận. Các hợp đồng đều mang bản chất dân sự, bởi đó là *thỏa thuận giữa các bên nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ dân sự*.



Định nghĩa này cho thấy, để tồn tại một hợp đồng thì phải có sự thỏa thuận giữa các bên. Sự thỏa thuận đó được hình thành từ hai phía, theo đó một bên đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và một bên đưa ra chấp nhận đề nghị giao kết đó. Đề nghị giao kết và chấp nhận đề nghị giao kết được coi là điều kiện cần và đủ để hình thành nên một hợp đồng.

Hợp đồng = Thỏa thuận = Đề nghị giao kết hợp đồng + Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Hợp đồng dân sự phát sinh trong hoạt động kinh doanh thì gọi là hợp đồng kinh doanh. Nói cách khác, hợp đồng kinh doanh là hợp đồng dân sự phát sinh trong quá trình chủ thể kinh doanh thực hiện các hoạt động tìm kiếm lợi nhuận. Điều này lý giải vì sao các quy định của Bộ luật Dân sự về hợp đồng dân sự cũng được áp dụng đối với các hợp đồng kinh doanh. Trong trường hợp các hợp đồng kinh doanh chuyên biệt có văn bản riêng điều chỉnh thì ưu tiên áp dụng các luật chuyên ngành trước. Chẳng hạn như Luật Thương mại 2005 có quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa trong kinh doanh thì những quy định này sẽ được ưu tiên áp dụng trước. Nếu những vấn đề nào chưa được điều chỉnh bằng Luật Thương mại thì sẽ áp dụng quy định của Bộ luật Dân sự.

3.1.2. Đặc điểm của hợp đồng trong kinh doanh

- Về chủ thể

Chủ thể của hợp đồng dân sự nói chung và hợp đồng kinh doanh nói riêng có thể là cá nhân hoặc tổ chức với điều kiện các chủ thể này phải có năng lực hành vi dân sự. Chủ thể hợp đồng có thể trực tiếp tham gia giao kết hợp đồng hoặc thông qua người đại diện. Có hai trường hợp đại diện là đại diện theo pháp luật và đại diện theo ủy quyền.



Trong giao kết hợp đồng kinh doanh, đại diện theo pháp luật thường xảy ra khi chủ thể hợp đồng là các doanh nghiệp. Khi đó giám đốc doanh nghiệp hoặc người mà theo quy định của Điều lệ doanh nghiệp là đại diện hợp pháp của doanh nghiệp đó sẽ giao kết hợp đồng.

Đại diện theo ủy quyền xảy ra khi chủ thể hợp đồng hoặc người đại diện theo pháp luật ủy quyền cho người khác thay mình thực hiện giao kết hợp đồng. Người được

ủy quyền chỉ được ủy quyền lại nếu được người ủy quyền đồng ý hoặc pháp luật có quy định cho phép ủy quyền lại.

Những phân tích trên cho thấy chủ thể của hợp đồng chưa chắc đã là chủ thể giao kết hợp đồng trên thực tế. Do đó không thể đồng nhất hai loại chủ thể này trong quan hệ hợp đồng. Quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng chỉ phát sinh với chủ thể hợp đồng mà không phát sinh với chủ thể giao kết hợp đồng.

Thực tế có thể xảy ra trường hợp một bên giao kết hợp đồng nhưng không phải đại diện theo ủy quyền hoặc vượt quá phạm vi ủy quyền. Trong trường hợp này, bên đã thực hiện giao dịch với người đó có quyền lựa chọn các phương thức giải quyết hợp đồng đã giao kết như sau:

- Thông báo cho người được đại diện biết và nếu người được đại diện đồng ý thì hợp đồng có hiệu lực giữa người được đại diện và bên đã giao dịch với người đại diện.
- Thông báo cho người được đại diện biết và nếu người được đại diện không đồng ý thì hợp đồng đã ký hoặc phần hợp đồng ký vượt quá phạm vi ủy quyền vẫn có hiệu lực giữa người đại diện và người đã giao dịch với người đại diện.
- Đơn phương chấm dứt hoặc hủy bỏ toàn bộ hợp đồng hoặc phần hợp đồng được giao kết vượt quá phạm vi đại diện và yêu cầu bồi thường thiệt hại.



• Về hình thức

Hợp đồng kinh doanh là hợp đồng dân sự phát sinh trong hoạt động kinh doanh của các chủ thể nên cũng giống như hợp đồng dân sự thông thường, hợp đồng kinh doanh có thể tồn tại dưới hình thức bằng văn bản, bằng lời nói hoặc bằng hành vi cụ thể. Trong thực tế, hợp đồng bằng văn bản có thể được thể hiện dưới dạng các tài liệu giao dịch hoặc thông điệp dữ liệu điện tử. Hơn nữa, hợp đồng bằng văn bản có thể được công chứng hoặc chứng thực theo quy định của pháp luật hoặc theo ý chí của các bên.

• Về mục đích của các bên trong hợp đồng

Hợp đồng kinh doanh phát sinh trong hoạt động kinh doanh của các chủ thể nên ít nhất phải có một bên chủ thể có mục đích lợi nhuận khi giao kết hợp đồng. Nếu cả hai bên chủ thể đều không có mục đích lợi nhuận, hợp đồng được coi là hợp đồng dân sự đơn thuần. Ngược lại, nếu cả hai bên đều có mục đích lợi nhuận thì hợp đồng được coi là hợp đồng kinh doanh hay hợp đồng thương mại. Tuy nhiên, vấn đề sẽ trở nên phức tạp hơn nếu một bên có mục đích lợi nhuận và một bên không có mục đích này. Trường hợp này gọi là giao dịch hỗn hợp.



Để xác định xem đây là hợp đồng dân sự hay thương mại, Luật Thương mại Việt Nam sử dụng phương pháp như sau:

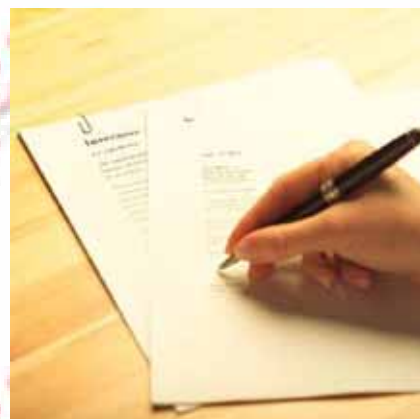
- Nếu bên có mục đích lợi nhuận không phải là thương nhân thì hợp đồng đã giao kết là hợp đồng dân sự.

- Nếu bên có mục đích lợi nhuận là thương nhân thì việc xác định hợp đồng dựa vào ý chí của bên không có mục đích lợi nhuận, cụ thể là:
 - Bên không có mục đích lợi nhuận chọn áp dụng quy định của Bộ luật Dân sự 2005 thì đó là hợp đồng dân sự.
 - Bên không có mục đích lợi nhuận chọn áp dụng quy định của Luật Thương mại 2005 thì đó là hợp đồng kinh doanh.

3.1.3. Phân loại hợp đồng

Hợp đồng được phân loại dựa trên nhiều tiêu chí khác nhau, cụ thể như sau:

- Dựa vào hình thức, có hai loại là hợp đồng bằng văn bản và hợp đồng không bằng văn bản.
- Hợp đồng bằng văn bản bao gồm hợp đồng dưới dạng tài liệu giao dịch hoặc thông điệp dữ liệu điện tử. Hợp đồng không bằng văn bản là hợp đồng được thể hiện bằng lời nói hoặc bằng hành vi cụ thể của các bên.
- Dựa vào sự đối ứng về cam kết giữa các bên, có hai loại hợp đồng là hợp đồng có đền bù và hợp đồng không có đền bù.
 - Hợp đồng có đền bù (còn gọi là hợp đồng có đối ứng) là hợp đồng mà các bên đều đưa ra những cam kết thực hiện lợi ích cho nhau. Ví dụ, hợp đồng mua bán hàng hóa là hợp đồng có đền bù bởi vì bên bán cam kết chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua còn bên mua cam kết trả tiền theo thỏa thuận cho bên bán.
 - Hợp đồng không có đền bù (còn gọi là hợp đồng không có đối ứng) là hợp đồng mà chỉ một bên đưa ra cam kết thực hiện lợi ích cho bên kia nhưng không nhận được cam kết lợi ích đối ứng nào. Chẳng hạn như trong hợp đồng tặng, cho tài sản, một bên hứa tặng bên kia tài sản thuộc sở hữu của mình nhưng không có được bất cứ lợi ích nào từ phía người nhận tặng cho.



Pháp luật của các nước theo truyền thống luật Anh – Mỹ không thừa nhận hợp đồng không có đền bù bởi quan niệm cho rằng không thể có “sự cho không”. Một người đưa ra cam kết thực hiện lợi ích cho người khác thì luôn tính đến phải được bù đắp lại bằng một lợi ích nhất định. Tính toán này có thể được biểu lộ hoặc không được biểu lộ ra ngoài nhưng luôn tồn tại. Vì lý do đó, một lời cam kết chỉ có hiệu lực ràng buộc người đã cam kết nếu nó được bảo đảm bằng một cam kết đối ứng. Nói cách khác, hợp đồng chỉ tồn tại dựa trên tính chất “có đi có lại”.

Ngược lại, các nước thuộc hệ thống luật thành văn cho rằng hợp đồng có thể tồn tại dưới hình thức “cho không” từ một phía. Do đó, nếu lời cam kết của một bên được thực hiện thì sẽ làm phát sinh hợp đồng và pháp luật bảo hộ cho sự tồn tại của hợp đồng đó. Hợp đồng đó gọi là hợp đồng không có đền bù, tồn tại dưới các dạng như hợp đồng cho mượn tài sản, hợp đồng cho vay tài sản không lấy lãi, hợp đồng gửi giữ tài sản miễn phí...

- Dựa vào mối quan hệ về quyền và nghĩa vụ giữa các bên, có hai loại hợp đồng là hợp đồng đơn vụ và hợp đồng song vụ.

- Hợp đồng đơn vụ là hợp đồng chỉ một bên có nghĩa vụ, bên có quyền không phải thực hiện nghĩa vụ đối với bên kia. Trong thực tế, hợp đồng đơn vụ chiếm số lượng rất nhỏ trong giao lưu dân sự do tính chất đặc biệt của nó.

Hợp đồng đơn vụ có thể tồn tại dưới dạng như hợp đồng cho vay tài sản được các bên thỏa thuận thời điểm có hiệu lực là khi tài sản vay đã được chuyển giao cho bên vay.

Kể từ thời điểm có hiệu lực, chỉ bên vay tài sản có nghĩa vụ hoàn trả cho bên vay cả gốc và lãi đúng thời hạn như đã thỏa thuận, trong khi đó bên cho vay không phải thực hiện nghĩa vụ gì đối với bên vay.

- Hợp đồng song vụ là hợp đồng mà các bên đều có nghĩa vụ đối với nhau. Trong thực tế, các hợp đồng chủ yếu tồn tại dưới dạng hợp đồng song vụ, chẳng hạn như hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng dịch vụ, hợp đồng tín dụng...

Hợp đồng song vụ và đơn vụ không hoàn toàn đồng nhất với hợp đồng có đền bù và không có đền bù. Thông thường, hợp đồng có đền bù tồn tại dưới dạng hợp đồng song vụ. Tuy nhiên, có trường hợp hợp đồng song vụ nhưng không có đền bù như hợp đồng cho mượn tài sản. Trong hợp đồng này, bên cho mượn không nhận được lợi ích nào từ bên mượn. Tuy nhiên, bên cho mượn có nghĩa vụ bảo đảm cho bên mượn được sử dụng tài sản theo đúng công dụng và thời gian như đã thỏa thuận. Bên cho mượn không được đòi lại tài sản trước hạn trừ trường hợp có nhu cầu đột xuất và cấp bách nhưng phải báo cho bên mượn biết với thời gian hợp lý.

- Dựa vào mối quan hệ hiệu lực giữa các hợp đồng, có hai loại hợp đồng là hợp đồng chính và hợp đồng phụ.

- Hợp đồng chính là hợp đồng mà hiệu lực không phụ thuộc vào hợp đồng phụ.
- Hợp đồng phụ là hợp đồng mà hiệu lực của nó phụ thuộc vào hợp đồng chính.

Trong thực tế, hợp đồng chính – phụ thường xuất hiện liên quan đến các giao dịch bảo đảm.

Chẳng hạn hợp đồng tín dụng có sử dụng các biện pháp bảo đảm như cầm cố, thế chấp. Trong trường hợp này, hợp đồng tín dụng là hợp đồng chính và hợp đồng cầm cố, thế chấp là hợp đồng phụ.



3.2. Các yếu tố cấu thành hợp đồng

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, một hợp đồng sẽ được hình thành nếu giữa các bên đạt được sự thỏa thuận. Sự thỏa thuận đó được hình thành trên cơ sở của đề nghị giao kết và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

3.2.1. Đề nghị giao kết hợp đồng

Khái niệm

Đề nghị giao kết hợp đồng là sự biểu đạt bằng lời nói hoặc hành động nhằm thể hiện ý chí của người đề nghị trong việc mong muốn giao kết hợp đồng và chấp nhận chịu ràng buộc bởi những đề nghị mà họ đã đưa ra đối với bên đã được xác định cụ thể.

Đề nghị giao kết hợp đồng có thể tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau. Chẳng hạn như trong hợp đồng mua bán hàng hóa, đề nghị giao kết hợp đồng có thể là bản chào hàng được đưa ra bởi người bán gọi là chào bán hàng hoặc được đưa ra bởi người mua gọi là chào mua hàng. Trong đấu giá, đề nghị giao kết tồn tại dưới hình thức bỏ giá mua của các chủ thể tham gia đấu giá.



Đề nghị giao kết hợp đồng là sự biểu đạt ý chí của bên đề nghị đối với bên được đề nghị. Sự biểu đạt này chỉ được coi là đề nghị giao kết hợp đồng nếu thỏa mãn các điều kiện sau:

- Được chuyển tới chủ thể xác định, đó là người được đề nghị. Điều kiện này cho thấy pháp luật loại trừ khả năng trở thành đề nghị giao kết hợp đồng của những lời nói hoặc hành động đưa ra cho nhiều người nhưng không xác định đối tượng cụ thể. Lời nói hoặc hành động trong trường hợp này thường tồn tại dưới dạng quảng cáo hoặc thông báo hứa thưởng và được Bộ luật Dân sự Việt Nam xác định là hành vi pháp lý đơn phương chứ không phải là đề nghị giao kết hợp đồng.

Ví dụ

Một cơ sở luyện thi đại học thông báo tuyển sinh và cam kết nếu học sinh nào đi học đầy đủ và làm tất cả các bài tập về nhà được giáo viên giao cho liên tục trong 3 tháng mà không đỗ đại học thì sẽ được hoàn trả tiền học và bồi thường số tiền tương ứng với học phí đã đóng. Học sinh A đã thực hiện đúng những yêu cầu trên nhưng thi trượt đại học. A yêu cầu cơ sở luyện thi thực hiện nghĩa vụ như đã hứa. Trong trường hợp này không có hợp đồng giữa A và cơ sở luyện thi bởi vì thông báo của cơ sở đó chỉ có tính chất quảng cáo tới tất cả học sinh có nhu cầu ôn thi đại học mà không xác định học sinh cụ thể nào. Chính vì vậy, thông báo đó là hành vi pháp lý đơn phương của cơ sở luyện thi chứ không phải là đề nghị giao kết hợp đồng. Trong trường hợp này, cơ sở luyện thi đã công khai thông báo bồi thường nên có nghĩa vụ phải bồi thường cho học sinh A. Đây là nghĩa vụ phát sinh do hành vi pháp lý đơn phương mà không phải do hợp đồng giữa A và cơ sở luyện thi.

Tuy nhiên, một số nước theo hệ thống luật Anh – Mỹ lại thừa nhận khả năng đề nghị giao kết hợp đồng có thể được đưa ra cho những người chưa xác định. Nếu có chủ thể thực hiện đúng yêu cầu của bên đưa ra đề nghị thì sẽ hình thành một hợp đồng và các bên có nghĩa vụ tuân thủ hợp đồng đó.

Mặc dù có sự khác nhau về việc xác định có hay không tồn tại một hợp đồng trong trường hợp này, tuy nhiên, cả hai trường phái pháp luật có sự tương đồng ở chỗ đều xác định nghĩa vụ phát sinh đối với chủ thể đã có hành vi pháp lý đơn phương hoặc có đề nghị giao kết hợp đồng.

Ví dụ

X tìm giấy tờ bị thất lạc bằng cách dán thông báo ở các địa điểm công cộng. Y nhặt được giấy tờ và trả lại cho X. Trong trường hợp này, thông báo hứa thưởng của X được pháp luật Việt Nam xác định là hành vi pháp lý đơn phương mà không phải đề nghị giao kết hợp đồng do thông báo đó được đưa ra cho tất cả mọi người chứ không hướng đến một đối tượng cụ thể. Vì vậy, nghĩa vụ trả thưởng của X đối với Y không phải là nghĩa vụ theo hợp đồng mà là nghĩa vụ phát sinh do hành vi pháp lý đơn phương của X. Tuy nhiên, nếu theo pháp luật Anh – Mỹ thì thông báo hứa thưởng của X là đề nghị giao kết hợp đồng. Do đó, giữa X và Y hình thành một hợp đồng hứa thưởng. X có nghĩa vụ trả thưởng cho Y theo hợp đồng này.

- Thể hiện mong muốn giao kết hợp đồng và chấp nhận chịu ràng buộc bởi những đề nghị đã đưa ra. Đây là điều kiện thể hiện ý chí của chủ thể hợp đồng và nhờ đó mà đề nghị giao kết hợp đồng được phân biệt với lời đề nghị (lời mời) thương lượng và thông tin báo giá.

- Đề nghị thương lượng là hình thức một bên đưa ra lời mời tới chủ thể khác với mong muốn chủ thể được mời sẽ đưa ra một đề nghị giao kết hợp đồng.

Về mặt hình thức, đề nghị thương lượng khá giống với đề nghị giao kết hợp đồng, tuy nhiên đề nghị thương lượng chỉ thể hiện sự sẵn sàng của chủ thể đề nghị trong việc xem xét các đề nghị giao kết mà chưa thể hiện mong muốn giao kết hợp đồng.

- Đề nghị thương lượng thường tồn tại dưới dạng mời đấu giá hoặc mời thầu. Đây là những hoạt động mang tính chất mời gọi tất cả những chủ thể quan tâm đưa ra đề nghị giao kết, tức là đưa ra thương lượng để đàm phán hợp đồng. Bởi vậy, lời mời thầu hoặc mời đấu giá không được xem là đề nghị giao kết hợp đồng mà chỉ là đề nghị để một bên khác đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng. Việc đưa ra giá bỏ thầu hoặc giá đấu giá chính là đề nghị giao kết hợp đồng trong trường hợp này. Nếu những đề nghị này thỏa mãn yêu cầu của một cuộc đấu thầu hoặc đấu giá và được bên mời thầu hoặc mời đấu giá chấp nhận thì một hợp đồng sẽ được hình thành.

- Đề nghị thương lượng cũng tồn tại dưới dạng niêm yết giá bán hàng hóa. Chủ cửa hàng thường niêm yết giá bán hàng hóa để khách hàng biết. Tuy nhiên, việc niêm yết giá không phải là đề nghị giao kết hợp đồng mà chỉ đơn thuần là lời mời xem hàng. Chủ cửa hàng chưa thể hiện ý định mong muốn giao kết hợp đồng mà mới chỉ dừng ở việc đề nghị khách hàng tham khảo hàng hóa về mặt chất lượng, giá cả và sau đó đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa. Chính vì vậy, việc khách hàng đồng ý mua và đề nghị thanh toán mới



được coi là đề nghị giao kết hợp đồng. Cửa hàng chấp nhận thanh toán được coi là chấp nhận giao kết và khi đó hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên được hình thành.

- Đề nghị giao kết hợp đồng cũng khác biệt với thông tin báo giá. Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp thường thực hiện hoạt động báo giá theo yêu cầu của bạn hàng nhằm cung cấp danh mục hàng hóa sẵn có và giá cả tương ứng cho từng sản phẩm.

Tuy nhiên, báo giá không phải là đề nghị giao kết bởi nó không thể hiện mong muốn giao kết hợp đồng mà chỉ đơn thuần cung cấp thông tin nhằm cho đối tác biết rằng bên báo giá sẵn sàng tham gia giao kết nếu có một đề nghị giao kết được đưa ra.

Hơn nữa, trên cơ sở báo giá đã được đưa ra, các bên có thể thỏa thuận về một mức giá phù hợp hơn trong thực tế khi thực hiện giao dịch mà không bắt buộc phải tuân theo giá đã được thông báo.

BẢNG BÁO GIÁ
Giá niêm yết (không bao gồm thuế GTGT 10%)

Mô hình	Giá niêm yết	Giá khuyến mãi	Giá thực tế
BMW 1 Series			
116i (1.6L)	1.100.000.000	100.000.000	1.000.000.000
118i (1.8L)	1.200.000.000	120.000.000	1.080.000.000
120i (2.0L)	1.300.000.000	130.000.000	1.170.000.000
116d (1.6L)	1.100.000.000	100.000.000	1.000.000.000
118d (1.8L)	1.200.000.000	120.000.000	1.080.000.000
120d (2.0L)	1.300.000.000	130.000.000	1.170.000.000
BMW 2 Series			
218i (1.8L)	1.200.000.000	120.000.000	1.080.000.000
220i (2.0L)	1.300.000.000	130.000.000	1.170.000.000
218d (1.8L)	1.200.000.000	120.000.000	1.080.000.000
220d (2.0L)	1.300.000.000	130.000.000	1.170.000.000
BMW 3 Series			
318i (1.8L)	1.500.000.000	150.000.000	1.350.000.000
320i (2.0L)	1.600.000.000	160.000.000	1.440.000.000
318d (1.8L)	1.500.000.000	150.000.000	1.350.000.000
320d (2.0L)	1.600.000.000	160.000.000	1.440.000.000

Ví dụ

Công ty A muốn trang bị máy tính cho văn phòng mới thành lập nên gọi điện đến công ty kinh doanh máy tính B đề nghị gửi báo giá về các loại máy tính mà B có. Sau khi nhận được báo giá của B, công ty A gửi fax đồng ý mua loại máy tính X với giá như đã được thông báo. Tuy nhiên, sau đó công ty B từ chối bán máy tính cho A. Công ty A khởi kiện công ty B về hành vi vi phạm hợp đồng. Đơn kiện này không được tòa án chấp nhận bởi vì báo giá của B không được coi là đề nghị giao kết hợp đồng. Vì vậy, không thể coi bản fax của A đồng ý mua máy tính là chấp nhận đề nghị giao kết. Về thực chất, chính bản fax của A mới là đề nghị giao kết hợp đồng và bị công ty B từ chối. Do vậy, giữa hai công ty này không có quan hệ hợp đồng nên công ty A đã thất bại trong vụ kiện này.

Hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng

Đề nghị giao kết hợp đồng ràng buộc người đề nghị nên, về nguyên tắc, đề nghị giao kết đã gửi đến người được đề nghị thì không thể rút lại, thay đổi hoặc hủy bỏ.

Điều đó có nghĩa là người đề nghị phải giữ lời hứa của mình trong suốt thời gian đề nghị giao kết có hiệu lực. Chính vì lý do này nên khi đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng, bên đề nghị thường ấn định một thời hạn trả lời nhất định. Nếu hết thời hạn đó mà bên được đề nghị không trả lời thì đề nghị giao kết hợp đồng không còn hiệu lực và bên đề nghị được giải phóng khỏi sự ràng buộc của những đề nghị đó. Cũng chính vì chịu sự ràng buộc này nên trong thời hạn đã được ấn định, bên đề nghị không được giao kết hợp đồng với chủ thể khác. Nếu hợp đồng giao kết với chủ thể khác được thiết lập khiến cho bên được đề nghị bị thiệt hại do không giao kết được hợp đồng thì bên đề nghị giao kết phải bồi thường.

Ví dụ

Trong một cuộc đấu giá, một người đã bỏ giá mua sản phẩm. Trong khi chờ đợi người điều hành phiên đấu giá gõ búa xác nhận giá mua của người đó là giá thắng cuộc thì người này đột ý rút lại giá chào mua của mình. Việc rút lại đó sẽ không được chấp nhận bởi vì hành động bỏ giá chào mua chính là đề nghị giao kết hợp đồng. Về nguyên tắc đề nghị giao kết này không thể được rút lại khi đã được đưa ra, tức là được gửi đến cho bên bán.

Nguyên tắc nêu trên có một số ngoại lệ nhất định. Trong trường hợp bên đề nghị xác định rõ trong đề nghị giao kết hợp đồng những điều kiện có thể rút lại, thay đổi hoặc hủy bỏ đề nghị giao kết và nếu những yếu tố đó xảy ra thì việc rút lại, thay đổi hoặc hủy bỏ đề nghị giao kết được chấp nhận. Xét đến cùng đây cũng là biểu hiện của việc chịu sự ràng buộc bởi đề nghị giao kết vì việc rút lại, thay đổi hoặc hủy bỏ đề nghị giao kết chỉ được thực hiện nếu đề nghị đã có quy định về các trường hợp này.

Chấm dứt đề nghị giao kết hợp đồng

Đề nghị giao kết hợp đồng chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:

- Bên được đề nghị trả lời không chấp nhận đề nghị;
- Hết thời hạn trả lời mà bên được đề nghị không trả lời chấp nhận đề nghị giao kết.
- Bên đề nghị rút lại, thay đổi hoặc hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng theo đúng quy định của pháp luật hoặc theo thỏa thuận giữa các bên trong khi chờ bên được đề nghị trả lời.

3.2.2. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

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 giao kết hợp đồng.

Đề nghị giao kết hợp đồng chỉ có hiệu lực nếu thỏa mãn các điều kiện sau:

- Được đưa ra trong thời hạn theo quy định của đề nghị giao kết hợp đồng;
- Chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị giao kết hợp đồng.

Nếu đề nghị giao kết hợp đồng được đưa ra khi đã hết thời hạn do người đề nghị giao kết ấn định hoặc không chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị thì được coi là một đề nghị giao kết mới. Điều đó dẫn đến khả năng, vai trò của các bên khi đàm phán hợp đồng sẽ thay đổi liên tục từ vị trí người đề nghị giao kết sang vị trí người được đề nghị và ngược lại.

Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có thể bằng văn bản, bằng lời nói hoặc bằng hành vi cụ thể. Điều cần lưu ý là im lặng không được coi là sự đồng ý trong giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, trong trường hợp các bên có thỏa thuận im lặng là sự đồng ý thì hợp đồng được mặc nhiên thừa nhận là đã hình thành nếu hết thời hạn trả lời mà bên được đề nghị vẫn im lặng.

Vấn đề đặt ra là khi một bên đưa ra đề nghị giao kết và có ấn định bên được đề nghị phải đưa ra trả lời chấp nhận đề nghị dưới một hình thức cụ thể nhưng bên đề nghị không tuân thủ hình thức này thì sẽ xử lý ra sao.

