



BẢN CHẤT PHÁP LÝ CỦA NGƯỜI TRÚNG ĐẤU GIÁ VÀ SỰ GHI NHẬN CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM

Thân Văn Tài

Trường Đại học Luật, Đại học Huế, Đường Võ Văn Kiệt, Huế, Việt Nam

* Tác giả liên hệ: **Thân Văn Tài** <tvtai.dhl22@hueuni.edu.vn; tvtai.hul@hueuni.edu.vn>

(Ngày nhận bài: 29-05-2024; Ngày chấp nhận đăng: 09-12-2024)

Tóm tắt: Bài viết cho rằng, về bản chất pháp lý, (i) trong đấu giá trả giá lên, người trúng đấu giá là “bên đề nghị giao kết” hợp đồng; (ii) thời điểm xác lập tư cách người trúng đấu giá, cũng chính là thời điểm hợp đồng mua bán tài sản đấu giá được giao kết, nên người trúng đấu giá đương nhiên trở thành bên mua tại chính thời điểm này; (iii) người trúng đấu giá giao kết hợp đồng với tổ chức đấu giá tài sản chứ không phải giao kết với người có tài sản đấu giá. Từ kết quả nghiên cứu đó, bài viết đánh giá thực trạng pháp luật Việt Nam trong việc ghi nhận bản chất pháp lý của người trúng đấu giá và đưa ra một số kiến nghị.

Từ khóa: Người trúng đấu giá, bên mua, bản chất pháp lý, ghi nhận bản chất

THE LEGAL NATURE OF THE WINNING BIDDER AND RECOGNITION OF VIETNAMESE LAW

Than Van Tai

University of Law, Hue University, Vo Van Kiet St., Hue, Vietnam

Correspondence to **Than Van Tai** <tvtai.dhl22@hueuni.edu.vn; tvtai.hul@hueuni.edu.vn>

(Received: May 29, 2024; Accepted: December 09, 2024)

Abstract: The article argues that, in terms of legal nature, (i) in an ascending bid auction, the auction winner is the “party proposing to conclude” the contract; (ii) the time of establishing the status of the auction winner is also the time when the auction sale contract is concluded, so the auction winner naturally becomes the buyer at this time; (iii) the auction winner concludes the contract with the auction organization, not with the owner of the auctioned property. Based on these findings, the article assesses the current state of Vietnamese law in recognizing the legal nature of the auction winner and makes some recommendations.

Keywords: Auction winner, buyer, legal nature, acknowledge the nature.

1. Bản chất pháp lý của người trúng đấu giá

Đấu giá tài sản là một quy trình gồm nhiều công đoạn khác nhau, nhằm mục đích bán một tài sản nhất định, nghĩa là nhằm xác lập hợp đồng mua bán đối với tài sản đấu giá. Chính vì vậy, bản chất pháp lý của người trúng đấu giá phải được xác định theo nguyên lý của pháp luật hợp đồng.

1.1. Người trúng đấu giá là bên đề nghị giao kết trong phương thức đấu giá trả giá lên

Diễn biến cuộc đấu giá tài sản thực chất là quá trình thương thảo để đi đến thống nhất về ý chí giữa bên bán tài sản và bên mua tài sản. Quá trình thương thảo này sẽ xuất hiện các thành tố của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá, trong đó có “đề nghị giao kết” và “chấp nhận giao kết” hợp đồng. Qua nghiên cứu cho thấy, dù ở hệ thống pháp luật nào thì trong đấu giá lên, người trúng đấu giá luôn được nhìn nhận là người đề nghị giao kết, chứ không phải là người chấp nhận giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá.

Hệ thống pháp luật châu Âu lục địa quan niệm rằng, một hợp đồng được cấu trúc bởi hai thành tố là “đề nghị” và “chấp nhận” [10, Tr. 191]. Trong đấu giá trả giá lên, khi đấu giá viên mời người tham gia đấu giá trả giá mua tài sản thì lời mời này mang tính chất là lời mời thương lượng, tức không phải một trong hai thành tố cấu thành hợp đồng mua bán. Lời mời này của đấu giá viên có tính chất báo hiệu cuộc đấu giá bắt đầu và người tham gia đấu giá tiến hành trả giá. Khi người tham gia đấu giá thực hiện việc trả giá, thì bản chất của việc trả giá này là một “đề nghị giao kết”. Vì trong đấu giá trả giá lên, người tham gia đấu giá ít nhất phải trả mức giá bằng với giá khởi điểm, hàm ý đề nghị mua tài sản với giá đã trả. Đề nghị giao kết này tự động mất hiệu lực nếu có người tham gia đấu giá khác trả giá cao hơn theo nguyên tắc cạnh tranh về giá. Theo quy tắc đó, cho đến khi hết thời hạn được phép trả giá nhưng không có người trả giá cao hơn, thì giá đã trả cao nhất là đề nghị giao kết duy nhất có hiệu lực. Như vậy, trong đấu giá trả giá lên, người tham gia đấu giá nói chung, trong đó có người trả giá cao nhất và được công bố là người trúng đấu giá, luôn đóng vai trò là bên đề nghị giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá.

Trong đấu giá đặt giá xuống, theo nguyên tắc, đấu giá viên đưa ra giá khởi điểm hoặc giá đã giảm để mời người tham gia đấu giá chấp nhận. Về bản chất, việc đưa ra giá khởi điểm hay giá đã giảm của đấu giá viên là đề nghị giao kết hợp đồng. Bởi lẽ, khi đưa ra giá khởi điểm hoặc giá đã giảm, giá bán tài sản đã được thể hiện rất cụ thể, và hàm ý đề nghị bán tài sản với giá cụ thể đó. Lúc này, người tham gia đấu giá chấp nhận giá khởi điểm hoặc giá đã giảm tức là chấp nhận giao kết hợp đồng với giá cụ thể đã xác định. Như vậy, trong đấu giá đặt giá xuống, người tham gia đấu giá nói chung, trong đó có người trả giá cao nhất và được công bố là người trúng đấu giá, đóng vai trò là bên chấp nhận giao kết hợp đồng (bên đề nghị là đấu giá viên).

Hệ thống pháp luật Anh – Mỹ coi hợp đồng không chỉ được cấu thành bởi hai thành tố là “đề nghị” và “chấp nhận” mà còn bắt buộc phải có sự đối ứng (consideration), như một tác giả đã nhận định: “Các yêu cầu đối với một hợp đồng trong pháp luật Anh – Mỹ là có một đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận giao kết hợp đồng, đối ứng (consideration), một ý định để thực hiện nghĩa vụ pháp lý” [18, Tr. 294]. Ở đây, với tư cách là một thành tố độc lập bên cạnh “đề nghị” và “chấp nhận” để cùng cấu thành hợp đồng, sự đối ứng (consideration) trong hệ thống pháp luật Anh – Mỹ được hiểu là “một cái gì đó có giá trị được đưa ra nhằm đổi lại cho việc thực hiện hoặc hứa hẹn thực hiện với mục đích hình thành một hợp đồng; nói chung là cần thiết để thực hiện một lời hứa ràng buộc và thực hiện thoả thuận của các bên được thi hành như một hợp đồng” [14, Tr. 107].

Do sự đối ứng (consideration) là thành tố bắt buộc trong cấu thành hợp đồng theo pháp luật Anh – Mỹ, nên phần nào đã ảnh hưởng đến bản chất pháp lý của người trúng đấu giá ở hệ thống pháp luật này. Cụ thể, trong đấu giá trả giá lên, khi hồ giá viên (đấu giá viên ở hệ thống pháp luật châu Âu lục địa) mời người tham gia đấu giá trả giá thì đây có bản chất là lời mời thương lượng và chưa trở thành đề nghị giao kết. Khi người tham gia đấu giá trả giá thì trả giá này mang bản chất là đề nghị giao kết và khi hồ giá viên rung chuông, gõ búa hoặc thực hiện nghi thức khác công bố kết quả đấu giá chính là chấp nhận giao kết hợp đồng. Ở đây, chúng ta thấy trong đấu giá trả giá lên, người tham gia đấu giá đóng vai trò là người đề nghị giao kết giống như hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa như đã nêu ở trên. Bởi lẽ, khi hồ giá viên công bố kết quả đấu giá mới là thời điểm mà người trả giá nhận được đối ứng (consideration), và khi đã có đối ứng (consideration) thì người trả giá (đề nghị) không được rút lại giá đã trả (rút lại đề nghị) mà lúc này, do thành tố cấu thành hợp đồng đã hội đủ, nên người trả giá (đề nghị) bị ràng buộc.

Trong đấu giá đặt giá xuống, khi hồ giá viên đưa ra giá khởi điểm hoặc giá đã trả để mời người tham gia đấu giá chấp nhận giá không có bản chất của đề nghị giao kết như trong pháp luật châu Âu lục địa, mà chỉ đơn thuần là lời mời thương lượng. Vì nếu coi đây là đề nghị giao kết sẽ dẫn đến phải coi chấp nhận giá của người tham gia đấu giá là chấp nhận giao kết. Nếu coi chấp nhận giá của người tham gia đấu giá là chấp nhận giao kết thì lúc này do đấu giá viên chưa công bố kết quả đấu giá nên người tham gia đấu giá chưa nhận được đối ứng (consideration) do đó, hợp đồng vẫn chưa được giao kết.

Như vậy, theo hệ thống pháp luật Anh – Mỹ, người trúng đấu giá kể cả ở phương thức đấu giá trả giá lên hay đấu giá đặt giá xuống, đều đóng vai trò là bên “đề nghị giao kết” hợp đồng mua bán tài sản đấu giá. Việc xác định rõ bản chất của người trúng đấu giá là bên đề nghị giao kết, giúp chúng ta có thể đánh giá được tại sao ở hệ thống này, người tham gia đấu giá có quyền rút lại giá đã trả hoặc giá đã chấp nhận.

Tóm lại, hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa hay hệ thống pháp luật Anh – Mỹ có sự khác nhau về tư cách pháp lý của người trúng đấu giá trong thương thảo hợp đồng. Tuy nhiên, sự khác nhau đó chỉ diễn ra đối với phương thức đấu giá đặt giá xuống, theo đó, hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa nhìn nhận người trúng đấu giá là bên “chấp nhận giao kết” còn hệ thống pháp luật Anh – Mỹ coi người trúng đấu giá là bên “đề nghị giao kết”. Tuy nhiên, đối với phương thức đấu giá trả giá lên thì hệ thống pháp luật nào cũng thừa nhận người trúng đấu giá là “bên đề nghị giao kết” hợp đồng mua bán tài sản đấu giá.

1.2. Người trúng đấu giá là bên mua trong hợp đồng mua bán tài sản đấu giá

Một vấn đề đặt ra là tại thời điểm xuất hiện người trúng đấu giá thì chủ thể này có quan hệ gì với hợp đồng mua bán tài sản đấu giá?

Hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa chịu ảnh hưởng nhiều bởi học thuyết tiếp nhận và học thuyết này khẳng định: “sự kết lập kế ước được hoãn cho đến lúc người đề ước nhận được bức thư hay điện tín” [21, Tr. 100]. Điển hình của hệ thống này có thể kể đến pháp luật Đức và Nga. Theo đó, pháp luật Đức có quy định: “tuyên bố ý chí có hiệu lực tại thời điểm người đó nhận được tuyên bố” [4, Điều 130]. Tương tự, pháp luật Nga cũng tồn tại quy định “hợp đồng được giao kết tại thời điểm bên đề nghị nhận được thư trả lời chấp nhận” [5, Điều 143].

Theo quy tắc này, trong đấu giá trả giá lên, trả giá của người tham gia đấu giá là đề nghị giao kết và khi không có người trả giá cao hơn thì đấu giá viên công bố kết quả người trúng đấu giá tức là chấp nhận giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá. Vậy, tại thời điểm công bố người trúng đấu giá đã tồn tại chấp nhận giao kết (của đấu giá viên) và đây cũng chính là thời điểm hợp đồng mua bán tài sản đấu giá được giao kết. Bởi vì ngay chính thời điểm đấu giá viên công bố người trúng đấu giá (chấp nhận giao kết) thì cũng chính là thời điểm người đã trả giá cao nhất (người đề nghị) nhận được chấp nhận giao kết đó. Nói cách khác, trong đấu giá trả giá lên của hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa, ngay tại thời điểm xác lập người trúng đấu giá (công bố) thì người trúng đấu giá cũng đương nhiên đã trở thành bên mua của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá, do lúc này hợp đồng đã tồn tại. Trong đấu giá đặt giá xuống, theo hệ thống pháp luật này, khi người tham gia đấu giá chấp nhận giá mang bản chất là chấp nhận giao kết hợp đồng. Do đó, đây cũng là thời điểm hợp đồng mua bán tài sản đấu giá được giao kết, vì khi người tham gia đấu giá chấp nhận giá (chấp nhận giao kết) thì cũng là thời điểm đấu giá viên nhận được chấp nhận giao kết. Do đó, người trúng đấu giá đã trở thành bên mua trong hợp đồng mua bán tài sản tại thời điểm đấu giá viên nhận được chấp nhận giá, tức là tư cách bên mua của người trúng đấu giá được xác lập sớm hơn và không lệ thuộc vào việc công bố kết quả đấu giá của đấu giá viên. Trong phương thức này, việc công bố người trúng đấu giá chỉ mang tính chất tuyên bố kết thúc cuộc đấu giá mà không có bản chất là một thành tố cấu thành hợp đồng hay sự kiện để xác lập tư cách cho người trúng đấu giá.

Trong hệ thống pháp luật Anh – Mỹ, như đã nêu, việc hồ giá viên công bố người trúng đấu giá có bản chất hiện thân cho sự đối ứng (consideration). Vì một khi hồ giá viên chưa công bố người trúng đấu giá, tức có thể nhận đề nghị giao kết từ người tham gia đấu giá khác nên không thể ràng buộc người đã trả giá, chấp nhận giá vào khuôn khổ của hợp đồng. Để có được hợp đồng, hồ giá viên phải từ bỏ cơ hội bán cho người khác bằng cách tuyên bố người đã trả giá, chấp nhận giá là người trúng đấu giá và đây là sự đối ứng (consideration) để đổi lấy sự ràng buộc đối với người đã trả giá, chấp nhận giá. Chính vì vậy, kể cả trong đấu giá trả giá lên và đấu giá đặt giá xuống thì hợp đồng mua bán tài sản đấu giá được giao kết tại thời điểm hồ giá viên công bố kết quả đấu giá. Nói cách khác, thời điểm xác lập tư cách người trúng đấu giá cũng là thời điểm người trúng đấu giá trở thành bên mua của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá.

Chẳng hạn, Luật của Tiểu Bang Washington (Hoa Kỳ) về hồ giá viên quy định: Cuộc bán đấu giá hoàn thành khi hồ giá viên thực sự thông báo bằng việc gõ búa hoặc theo cách thức khác phù hợp với tập quán. Khi có một sự trả giá được đưa ra trong lúc gõ búa chấp nhận sự trả giá trước đó, thì hồ giá viên có thể lựa chọn mở lại cuộc trả giá hoặc tuyên bố hàng hóa đã được bán theo sự trả giá mà búa đang gõ (*A sale by auction is complete when the auctioneer so announces by the fall of the hammer or in other customary manner. Where a bid is made while the hammer is falling in acceptance of a prior bid the auctioneer may in his or her discretion reopen the bidding or declare the goods sold under the bid on which the hammer was falling*) [19, Điều RCW 62A.2-328]. Hay Luật bán đấu giá Malaysia cũng quy định: cuộc đấu giá công khai sẽ hoàn thành khi đấu giá viên thông báo bằng cách gõ búa [1, Tr. 36]. Tương tự, pháp luật đấu giá hàng hóa của Thái Lan quy định: việc mua bán qua đấu giá được hoàn tất, khi người bán đấu giá thông báo việc hoàn thành đấu giá bằng cách gõ búa, hoặc bằng bất cứ cách nào khác theo tập quán [23, Tr. 9].

Những phân tích ở trên cho thấy, về mặt bản chất, thời điểm xác lập tư cách người trúng đấu giá cũng chính là thời điểm hợp đồng mua bán tài sản đấu giá được giao kết và do đó, người trúng đấu giá đương nhiên là bên mua của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá mà không cần thêm thời gian cũng như không cần thêm bất cứ thủ tục giao kết nào.

1.3. Người trúng đấu giá giao kết hợp đồng với tổ chức đấu giá tài sản

Nhìn chung, pháp luật các nước trên thế giới đều cho rằng, người trúng đấu giá là người giao kết hợp đồng mua bán với tổ chức đấu giá tài sản. Tuy nhiên, do tổ chức đấu giá tài sản là thương nhân kinh doanh dịch vụ trung gian thương mại mà không phải là chủ sở hữu đối với tài sản nên không có quyền định đoạt (giao kết hợp đồng mua bán). Để giải quyết vấn đề này, kỹ thuật pháp lý mà các nước trên thế giới sử dụng là mặc định quan hệ giữa người có tài sản đấu giá (có quyền giao kết) với tổ chức đấu giá tài sản (cung cấp dịch vụ) không đơn thuần là quan hệ dịch vụ giữa người sử dụng và bên cung cấp dịch vụ. Trong quan hệ này, pháp luật các

nước yêu cầu người có tài sản đấu giá chuyển giao quyền giao kết hợp đồng cho tổ chức đấu giá tài sản để tổ chức này giao kết hợp đồng với bên thứ ba (người trúng đấu giá).

Nhiều nước sử dụng quan hệ ủy thác để người có tài sản đấu giá chuyển giao quyền giao kết hợp đồng cho tổ chức đấu giá tài sản. Chẳng hạn, Điều 25 Luật Bán đấu giá tài sản năm 1996 của Trung Quốc quy định: “Khách hàng là công dân, pháp nhân, tổ chức khác ủy thác cho người bán đấu giá vật phẩm hoặc quyền tài sản bán đấu giá”. Tương tự, pháp luật của Đức cũng theo hướng người có tài sản đấu giá ủy thác cho tổ chức đấu giá tài sản. Với quan hệ ủy thác, tổ chức đấu giá tài sản được nhân danh chính mình khi giao kết hợp đồng với người trúng đấu giá. Các nước theo hệ thống pháp luật Anh – Mỹ lại theo xu hướng sử dụng quan hệ ủy quyền để định hướng cho việc chuyển giao quyền giao kết hợp đồng từ người có tài sản đấu giá sang tổ chức đấu giá tài sản [2, Tr. 27]. Với quan hệ này, tổ chức đấu giá tài sản có quyền giao kết hợp đồng với bên mua (người trúng đấu giá).

Như vậy, tuy kỹ thuật pháp lý có hai xu hướng khác nhau, nhưng tựu chung lại, người trúng đấu giá luôn là người giao kết hợp đồng mua bán với tổ chức đấu giá tài sản, chứ không phải là người có tài sản đấu giá (chủ sở hữu tài sản hoặc người được chủ sở hữu ủy quyền bán hoặc người được pháp luật cho phép cưỡng chế bán tài sản).

2. Sự ghi nhận của pháp luật Việt Nam về bản chất pháp lý của người trúng đấu giá

2.1. Người trúng đấu giá là bên chấp nhận giao kết trong phương thức đấu giá trả giá lên

Ở Việt Nam, Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định: “Đề nghị giao kết hợp đồng là việc thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị đối với bên đã được xác định hoặc tới công chúng” (Khoản 1 Điều 386), và “Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự trả lời của bên được đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị” (Khoản 1 Điều 393). Các quy định này khá tương thích với các nước theo hệ thống pháp luật châu Âu lục địa.

Tuy vậy, Luật Đấu giá tài sản năm 2016 không thừa nhận người trúng đấu giá là bên đề nghị giao kết hợp đồng trong đấu giá trả giá lên) và bên chấp nhận (trong đấu giá đặt giá xuống) như các nước châu Âu lục địa, mà trong mọi trường hợp, đều là bên chấp nhận giao kết. Cụ thể, Khoản 3 Điều 46 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 khẳng định: “Người trúng đấu giá được coi như chấp nhận giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá kể từ thời điểm đấu giá viên công bố người trúng đấu giá, trừ trường hợp người trúng đấu giá từ chối ký biên bản đấu giá quy định tại Khoản 3 Điều 44 của Luật này hoặc từ chối kết quả trúng đấu giá quy định tại Điều 51 của Luật này”. Như vậy, ở đây có sự khác biệt trong cách tiếp cận của Luật Đấu giá tài sản năm 2016 so với các nước theo hệ thống pháp luật châu Âu lục địa và khác với chính Bộ luật Dân sự

năm 2015. Theo đó, người trúng đấu giá chỉ đóng vai trò là bên chấp nhận giao kết, không phân biệt phương thức đấu giá trả giá lên hay đấu giá đặt giá xuống.

Không những thế, người trúng đấu giá theo Luật Đấu giá tài sản năm 2016 chỉ trở thành bên “chấp nhận giao kết” từ thời điểm đấu giá viên công bố người trúng đấu giá. Có nghĩa là trước thời điểm này, chủ thể này chưa được coi là bên chấp nhận giao kết. Chính vì vậy, chấp nhận giá của người này (trong đấu giá đặt giá xuống) do diễn ra trước thời điểm đấu giá viên công bố nên không có bản chất là chấp nhận giao kết. Hệ quả là người chấp nhận giá có đặc quyền được rút lại giá đã chấp nhận, mà không bị ràng buộc. Thực vậy, Khoản 3 Điều 50 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 vẫn thừa nhận quyền rút lại giá đã chấp nhận, với nội dung: “Tại cuộc đấu giá thực hiện theo phương thức đặt giá xuống, người chấp nhận mức giá khởi điểm hoặc mức giá đã giảm mà rút lại giá đã chấp nhận trước khi đấu giá viên công bố người trúng đấu giá thì cuộc đấu giá vẫn tiếp tục và bắt đầu từ giá của người xin rút đó”.

Khi thừa nhận quyền rút lại giá đã chấp nhận, vai trò của đấu giá trong việc hiện thực hóa mục đích bán tài sản sẽ bị giảm đáng kể. Nói cách khác, cùng một tình huống nhưng theo sự nhìn nhận của pháp luật Việt Nam thì sẽ là đấu giá không thành (bị rút lại giá đã chấp nhận) còn theo các nước châu Âu lục địa, đấu giá đã thành. Bên cạnh đó, quy định này không có tác dụng nâng cao trách nhiệm, thiện chí của người chấp nhận giá, vì họ có đặc quyền rút lại giá đã chấp nhận. Đây là điểm bất hợp lý, tuy nhiên đây là hậu quả xuất phát từ việc chưa thừa nhận bản chất của người trúng đấu giá đúng theo nguyên lý của hợp đồng.

2.2. Người trúng đấu giá chưa được coi là bên mua của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá

Với Khoản 3 Điều 46 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 đã trích dẫn ở trên cho thấy, kết quả đấu giá thành chỉ có giá trị pháp lý tạo lập một “chấp nhận giao kết”. Theo Điều 400 Bộ luật Dân sự năm 2015, hợp đồng được giao kết tại thời điểm bên đề nghị nhận được chấp nhận đề nghị giao kết của bên được đề nghị. Quy định này phù hợp với lý thuyết tiếp nhận cũng như tương thích với nhiều nước trong hệ thống châu Âu lục địa như đã có dịp nêu trên.

Mặc dù đã có chấp nhận giao kết hợp đồng tại thời điểm công bố người trúng đấu giá, và Bộ luật Dân sự năm 2015 đã xác định rằng, hợp đồng được giao kết khi bên đề nghị nhận được chấp nhận giao kết hợp đồng. Trong quy trình đấu giá, bên đề nghị giao kết là người có tài sản đấu giá. Bởi lẽ, Điều 33 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 chỉ nhìn nhận mối quan hệ giữa người có tài sản đấu giá với tổ chức đấu giá tài sản đơn thuần là quan hệ dịch vụ giữa khách hàng sử dụng dịch vụ với người cung cấp dịch vụ mà không bao gồm việc người có tài sản đấu giá chuyển giao quyền giao kết hợp đồng cho tổ chức đấu giá tài sản (chẳng hạn ủy quyền hoặc ủy thác). Chính vì vậy, khi hình thành chấp nhận giao kết (của người trúng đấu giá) nhưng người nhận được chấp nhận này là đấu giá viên và đây là người không có quyền giao kết hợp đồng nên dù nhận được chấp nhận giao kết thì hợp đồng vẫn chưa được giao kết. Trong khi đó, người có quyền giao kết hợp đồng là người có tài sản đấu giá lại chưa nhận được chấp nhận

giao kết ngay thời điểm xác lập chấp nhận giao kết. Do đó, tại thời điểm đấu giá viên công bố kết quả đấu giá thành, chưa tồn tại hợp đồng mua bán tài sản đấu giá. Nhận định vừa nêu một lần nữa có thể thấy tại Khoản 1 Điều 46 của Luật Đấu giá tài sản năm 2016 với quy định: “Kết quả đấu giá tài sản là căn cứ để các bên ký kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá hoặc cơ sở để cơ quan có thẩm quyền phê duyệt”.

Thời điểm mà người có tài sản đấu giá (bên đề nghị giao kết) nhận được chấp nhận giá (chấp nhận giao kết) của người trúng đấu giá (bên chấp nhận giao kết) là thời điểm các bên ký Biên bản đấu giá tài sản theo quy định tại Khoản 2 Điều 44 Luật Đấu giá tài sản năm 2016. Theo đó, “Biên bản đấu giá phải có chữ ký của đấu giá viên điều hành cuộc đấu giá, người ghi biên bản, người trúng đấu giá, người có tài sản đấu giá, đại diện của những người tham gia đấu giá”. Như vậy có nghĩa là, để trở thành bên mua của hợp đồng mua bán (tức để giao kết hợp đồng) người trúng đấu giá phải cần thêm thời gian để người có tài sản đấu giá (bên đề nghị) nhận được chấp nhận đề nghị và phải tiến hành thêm thủ tục ký Biên bản đấu giá.

Như vậy, theo Luật Đấu giá tài sản năm 2016, người trúng đấu giá là người chấp nhận giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá, tức sẽ có quyền giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá sau đó. Một khi hợp đồng chưa được giao kết, về nguyên tắc người trúng đấu giá được quyền rút lui khỏi kết quả đấu giá. Thực vậy, sau khi đã được công bố là “người trúng đấu giá”, Luật Đấu giá tài sản năm 2016 tiếp tục cho phép chủ thể này có đặc quyền từ chối kết quả trúng đấu giá (Khoản 1 và 2 Điều 51) và quyền từ chối ký biên bản đấu giá tài sản (Khoản 3 Điều 44). Vì tại thời điểm công bố người trúng đấu giá, hợp đồng mua bán chưa được giao kết và người trúng đấu giá chưa trở thành bên mua, nên dẫn đến buộc phải thừa nhận các quyền vừa nêu của người trúng đấu giá. Nếu Luật Đấu giá tài sản năm 2016 không quy định các quyền nêu trên, về nguyên tắc, người trúng đấu giá vẫn có quyền rút lại chấp nhận giá (chấp nhận giao kết hợp đồng) nếu thông báo về việc rút lại chấp nhận này đến sớm hơn hoặc đồng thời với thời điểm người có tài sản đấu giá (bên đề nghị giao kết) nhận được “chấp nhận giao kết”.

Việc Luật Đấu giá tài sản năm 2016 chưa ghi nhận người trúng đấu giá đương nhiên trở thành bên mua của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá khiến cho nhiều cuộc đấu giá thành (đã công bố kết quả đấu giá) nhưng bán tài sản không thành (do người trúng đấu giá từ chối kết quả hoặc từ chối ký Biên bản đấu giá). Với cách tiếp cận như vậy, tính ưu việt của đấu giá chưa thực sự được phát huy tối đa.

2.3. *Người trúng đấu giá là bên đặt cọc để giao kết hoặc thực hiện hợp đồng mua bán tài sản đấu giá*

Khoản 5 Điều 39 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 quy định: “Trường hợp trúng đấu giá thì khoản tiền đặt trước và tiền lãi (nếu có) được chuyển thành tiền đặt cọc để bảo đảm thực hiện giao kết hoặc thực hiện hợp đồng mua bán tài sản đấu giá hoặc thực hiện nghĩa vụ mua tài sản đấu giá sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. Việc xử lý tiền đặt cọc thực hiện theo quy định của pháp luật về dân sự và quy định khác của pháp luật có liên quan”. Với quy định này, kể từ thời điểm được công bố, người trúng đấu giá, ngoài việc trở thành người chấp nhận giao kết hợp đồng, còn trở thành người đặt cọc để bảo đảm việc giao kết hoặc thực hiện hợp đồng mua bán tài sản đấu giá. Tài sản đặt cọc của người trúng đấu giá chính là khoản tiền đặt trước mà họ đã nộp cho tổ chức đấu giá tài sản khi đăng ký tham gia đấu giá.

Nếu đấu giá quyền sử dụng đất không thuộc trường hợp giao đất, cho thuê đất thì mục đích đặt cọc nhằm bảo đảm giao kết hay thực hiện hợp đồng sẽ do các bên thỏa thuận. Việc xử lý khoản tiền đặt cọc trong trường hợp này theo quy định của pháp luật dân sự. Về phần mình, Khoản 2 Điều 328 Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định: “Nếu bên đặt cọc từ chối việc giao kết, thực hiện hợp đồng thì tài sản đặt cọc thuộc về bên nhận đặt cọc”. Như vậy, người trúng đấu giá sẽ mất tiền đặt cọc nếu không giao kết hợp đồng (nếu mục đích đặt cọc bảo đảm giao kết), hoặc nếu không thực hiện hợp đồng (nếu đặt cọc bảo đảm thực hiện hợp đồng).

Đối với đấu giá quyền sử dụng đất để Nhà nước giao đất, cho thuê đất, do đây là tài sản công phải được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt kết quả đấu giá, nên Khoản 5 Điều 39 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 nêu trên đã mặc định là nhằm mục đích bảo đảm “thực hiện nghĩa vụ mua tài sản đấu giá sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt”, tức là bảo đảm thực hiện hợp đồng. Cụ thể hơn, Khoản 3 Điều 1 Nghị định số 10/2023/NĐ-CP về sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định hướng dẫn thi hành Luật Đất đai quy định: “Trường hợp người trúng đấu giá không nộp tiền hoặc không nộp đủ tiền trúng đấu giá quyền sử dụng đất theo quy định tại Điểm d Khoản 5 Điều 68 Nghị định này thì người trúng đấu giá không được nhận lại tiền đặt cọc. Đối với trường hợp người trúng đấu giá đã nộp nhiều hơn khoản tiền đặt cọc thì được Nhà nước hoàn trả số tiền chênh lệch nhiều hơn so với số tiền đặt cọc theo quy định”. Như vậy, trong trường hợp này, người trúng đấu giá quyền sử dụng đất nếu không nộp đủ tiền sử dụng đất trong thời hạn thì sẽ mất tiền đặt cọc.

Bản riêng về người trúng đấu giá quyền sử dụng đất để Nhà nước giao đất, cho thuê đất, quy định về xử lý tiền đặt cọc trong trường hợp người trúng đấu giá vi phạm nghĩa vụ đặt cọc (nghĩa vụ thanh toán) đang bộc lộ nhiều bất cập. Cụ thể, với quy định tại Khoản 3 Điều 1 Nghị định số 10/2023/NĐ-CP vừa nêu ở đoạn văn trên, có thể hiểu rằng, khi người trúng đấu giá (bên đặt cọc) vi phạm nghĩa vụ theo hợp đồng thì Bộ luật Dân sự năm 2015 không được áp dụng để xác định trách nhiệm pháp lý của người này. Bởi lẽ, đây là quy định của pháp luật chuyên

ngành nên khi áp dụng nó, Bộ luật Dân sự năm 2015 sẽ không đồng thời được áp dụng. Bên cạnh đó, quy định này không viển vông thêm các chế tài khác theo pháp luật dân sự mà chỉ nêu duy nhất chế tài mất tiền đặt cọc. Thậm chí, quy định vừa nêu còn khẳng định “Đối với trường hợp người trúng đấu giá đã nộp nhiều hơn khoản tiền đặt cọc thì được Nhà nước hoàn trả số tiền chênh lệch nhiều hơn so với số tiền đặt cọc theo quy định”. Như vậy, có cơ sở để cho rằng, khi người trúng đấu giá vi phạm nghĩa vụ được đặt cọc (đồng thời vi phạm hợp đồng mua bán tài sản) mất tiền đặt cọc là chế tài duy nhất mà họ phải gánh chịu.

Chính vì chế tài mất tiền đặt cọc quá nhẹ, nên thực tiễn xảy ra rất nhiều trường hợp người trúng đấu giá không nộp tiền sử dụng đất. Chẳng hạn, tháng 10/2021, quận Cầu Giấy, Hà Nội đã đấu giá 25 lô đất (thuộc phường Mai Dịch) nhưng hết thời hạn có 4 người trúng đấu giá chấp nhận mất 800 triệu đồng tiền cọc mà không tiếp tục thực hiện hợp đồng [16]; tại Mê Linh, Hà Nội, người trúng đấu giá cũng đã không tiếp tục thực hiện hợp đồng mua bán tài sản đấu giá đối với 8 lô đất tại xã Tam Đồng [22]; Tại huyện Hoàng Hóa (Thanh Hóa) người trúng đấu giá quyền sử dụng đất cũng đã không tiếp tục thực hiện hợp đồng mua bán tài sản đấu giá là quyền sử dụng đất đối 50 lô đất 2 xã Hoàng Thành và Hoàng Đồng [8]. Điển hình nhất là vụ việc Công ty Đầu tư bất động sản Ngôi Sao Việt đã trúng đấu giá lô đất tại Thủ Thiêm (thành phố Hồ Chí Minh) vào ngày 10/12/2021 nhưng sau đó không thực hiện hợp đồng [9]. Trước những ảnh hưởng tiêu cực từ việc người trúng đấu giá không tiếp tục nhận quyền sử dụng đất và thực hiện nghĩa vụ tài chính, có ý kiến cho rằng, “nhà đầu tư đã nộp “tiền đặt trước” được trả giá không vượt quá ngưỡng giá, nếu vượt quá ngưỡng giá thì nhà đầu tư chỉ được trả giá lô đất đấu giá khi có đủ tiền trên tài khoản, hoặc khi có tổng tài sản cao hơn giá trị trả giá, hoặc khi có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng” [20, Tr. 14]. Tuy nhiên, theo tác giả, nếu chúng ta không mạnh dạn thừa nhận người trúng đấu giá nói chung và người trúng đấu giá quyền sử dụng đất nói riêng là bên mua trong hợp đồng mua tài sản đấu giá và quy trình đấu giá áp dụng đúng nguyên lý của hợp đồng, thì về nguyên tắc không thể áp đặt các nghĩa vụ đó cho người trúng đấu giá. Vì dù người trúng đấu giá có năng lực tài chính hay có bảo lãnh ngân hàng, nhưng khi họ không đương nhiên là bên mua trong hợp đồng (mà chỉ là bên chấp nhận giao kết và đồng thời là bên đặt cọc) thì không có cơ sở để xác lập nghĩa vụ cho họ như bên mua trong hợp đồng.

2.4. Người trúng đấu giá giao kết hợp đồng mua bán tài sản đấu giá với người có tài sản đấu giá

Phần trên cho thấy, về bản chất, người trúng đấu giá là người giao kết hợp đồng với tổ chức đấu giá tài sản, do tổ chức này được người có tài sản đấu giá ủy quyền hoặc ủy thác giao kết. Tuy nhiên, theo Khoản 1 Điều 33 Luật Đấu giá tài sản năm 2016 quy định: “Người có tài sản đấu giá ký kết hợp đồng dịch vụ đấu giá tài sản với tổ chức đấu giá tài sản để thực hiện việc đấu giá tài sản”, và trong quan hệ “hợp đồng dịch vụ” này không có bất cứ căn cứ nào cho thấy người có tài sản đấu giá ủy quyền hoặc ủy thác cho tổ chức đấu giá tài sản để giao kết hợp đồng với người trúng đấu giá. Do đó, chủ thể trực tiếp giao kết hợp đồng với người trúng đấu giá là

người có tài sản đấu giá. Sau khi công bố kết quả đấu giá, phải có một thời gian nhất định và thủ tục nhất định thì hợp đồng mua bán tài sản đấu giá mới được giao kết.

3. Kết luận và một số kiến nghị

Về bản chất, trong đấu giá trả giá lên, người trúng đấu giá đóng vai trò là bên đề nghị giao kết hợp đồng; và trong đấu giá trả giá lên và đấu giá đặt giá xuống, một khi đã xác lập tư cách người trúng đấu giá thì hợp đồng mua bán tài sản đấu giá cũng đồng thời được giao kết, nên người trúng đấu giá đã trở thành bên mua trong hợp đồng mua bán mà không cần bất cứ thời gian và thủ tục nào. Việc ghi nhận đúng bản chất của người trúng đấu giá là vấn đề hết sức quan trọng, giúp phát huy tính ưu việt của hình thức đấu giá trong nền kinh tế. Việc pháp luật Việt Nam chỉ ghi nhận người trúng đấu giá là người chấp nhận giao kết, đồng thời là người đặt cọc để giao kết hoặc thực hiện hợp đồng mua bán, và để trở thành bên mua trong hợp đồng mua bán, người này buộc phải cần thêm thời gian và thủ tục để giao kết hợp đồng với người có tài sản đấu giá, là những quy định không thực sự khoa học và chúng ta cần có giải pháp hoàn thiện.

Để ghi nhận đúng bản chất của người trúng đấu giá, trước hết nên nghiên cứu hoàn thiện mối quan hệ giữa người có tài sản đấu giá và tổ chức đấu giá là quan hệ ủy quyền, để theo đó, tổ chức đấu giá tài sản có quyền giao kết hợp đồng. Khi đó, thời điểm xác lập người trúng đấu giá đồng thời sẽ xác lập hợp đồng mua bán. Từ đây, Luật Đấu giá tài sản năm 2016 có thể sửa lại theo hướng cụ thể hóa các quy định tương ứng của Bộ luật Dân sự năm 2015 vào quy trình đấu giá, để ghi nhận bản chất pháp lý của người trúng đấu giá như pháp luật châu Âu lục địa.

Bên cạnh đó, cần cần nhắc xem xét bãi bỏ quy định ghi nhận người trúng đấu giá là người đặt cọc. Đặc biệt, trong đấu giá để giao đất, cho thuê đất nên bãi bỏ Khoản 3 Điều 1 Nghị định số 10/2023/NĐ-CP. Vì một khi người trúng đấu giá là bên mua của hợp đồng mua bán tài sản đấu giá (tức không cần phải thủ tục giao kết nữa) thì nếu không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng, phải chịu nhiều loại trách nhiệm pháp lý do vi phạm hợp đồng (chứ không chỉ là mất tiền đặt cọc) mà Bộ luật Dân sự năm 2015, Luật Thương mại năm 2005 quy định.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Atiyah and Adams (2016), *Sale of Goods*, Publisher Pearson, ISBN 1292009330.
2. Đào Ngọc Báu, Lê Quang Hòa (2016), Nhận diện và điều chỉnh quan hệ pháp luật trong hoạt động đấu giá tài sản, *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, số 16 (320), trang 25-32.
3. Bộ luật Dân sự Nhật Bản.
4. Bộ luật Dân sự Đức.
5. Bộ luật Dân sự Nga
6. Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2015.
7. Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005.
8. Hà Chi (2022), Hoàng Hóa (Thanh Hóa): *Hàng chục lô đất bị hủy kết quả trúng đấu giá*, truy cập tại: <https://baoxaydung.com.vn/hoang-hoa-thanh-hoa-hang-chuc-lo-dat-bi-huy-ket-qua-trung-dau-gia-312996.html>.
9. Minh Châu (2022), *Tân Hoàng Minh mất gì khi bỏ cọc lô đất vàng 24.500 tỷ đồng ở Thủ Thiêm?*, truy cập tại: <https://bnews.vn/tan-hoang-minh-mat-gi-khi-bo-coc-lo-dat-vang-24-500-ty-dong-o-thu-thiem/228511.html>.
10. Ngô Huy Cương, Nguyễn Thị Phương Châm, Trần Kiên (chủ biên) (2023), *Giáo trình Luật Dân sự 1 – phần chung*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội.
11. Vũ Văn Cương (2012), Pháp luật về đấu giá hàng hóa trong hoạt động thương mại ở Việt Nam, *Tạp chí Dân chủ và pháp luật*, số 12.
12. Nguyễn Thị Dung (2022), *Vấn đề bỏ cọc khi tham gia đấu giá quyền sử dụng đất – xử lý các bất cập có liên quan*, Kỷ yếu hội thảo khoa học “Đấu giá quyền sử dụng đất: Khoảng trống pháp lý và đề xuất giải pháp”, Trường Đại học Luật Hà Nội, năm 2022.
13. Đỗ Văn Đại (2014), *Luật hợp đồng Việt Nam – Bản án và bình luận bản án*, tập 2, tái bản lần thứ tư, có sửa chữa, bổ sung, Nxb Chính trị Quốc gia, thành phố Hồ Chí Minh.
14. Gifis, Steven.H. (2008), *Dictionary of Legal Terms*, Barron’s, New York, USA.
15. Lê Minh Hùng (2010), *Hiệu lực của hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt Nam*, Luận án tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Thành phố Hồ Chí Minh.
16. Nguyễn Thị Hoa (2022), *Biện pháp ngăn chặn đối với trường hợp tự ý bỏ cọc khi tham gia đấu giá*, *Tạp chí Tòa án nhân dân điện tử*, truy cập tại: <https://tapchitoaan.vn/bien-phap-ngan-chan-doi-voi-truong-hop-tu-y-bo-coc-khi-tham-gia-dau-gia-6093.html>.

17. Học viện Tư pháp (2014), *Giáo trình kỹ năng bán đấu giá tài sản*, Hà Nội.
18. Jay M. Feinman (2012), *Luật 101: Mọi điều bạn cần biết về pháp luật Hoa Kỳ*, Nxb. Hồng Đức, Hà Nội.
19. Luật về hồ giá viên của tiểu bang Washington (Hoa Kỳ), truy cập tại: <https://app.leg.wa.gov/RCW/default.aspx?cite=62A.2-328>, truy cập ngày 02/11/2023.
20. Phạm Hoài Linh (2022), Pháp luật về giao đất, cho thuê đất để thực hiện dự án đầu tư: một số bất cập và hướng hoàn thiện, *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, số 2+3/2022.
21. Vũ Văn Mẫu (1963), *Việt Nam Dân luật – lược khảo, Quyển II “Nghĩa vụ và khế ước”, Phần thứ nhất: Nguồn gốc của nghĩa vụ*, Nxb. Bộ QGGD, Sài Gòn.
22. Phạm Oanh (2021), *Hà nội sắp đấu giá lại hàng loạt lô đất bị hủy kết quả*, truy cập tại: <https://baotainguyenmoitruong.vn/ha-noi-sap-dau-gia-hang-loat-lo-dat-da-bi-huy-ket-qua-333200.html>.
23. Trung tâm bồi dưỡng đại biểu dân cử (2016), “Kinh nghiệm điều chỉnh pháp luật về đấu giá”, *Tài liệu tham khảo phục vụ hội nghị bồi dưỡng đại biểu dân cử*.