

# HỌC THUYẾT VỀ ĐẠI DIỆN CỦA HOA KỲ - KHÁI NIỆM VÀ CÁC HÌNH THỨC ĐẠI DIỆN

PHẠM THỊ TRANG\*

*Đại diện luôn đóng vai trò là một chế định quan trọng trong pháp luật dân sự của bất kỳ quốc gia nào. Các nước theo truyền thống pháp luật Anh - Mỹ (Common Law) đã có những bước tiến dài trong việc phát triển và hoàn thiện học thuyết về đại diện. Bài viết tập trung giới thiệu hai vấn đề quan trọng liên quan đến học thuyết về đại diện của Hoa Kỳ là khái niệm đại diện và các hình thức đại diện, như một tài liệu tham khảo cho việc nghiên cứu về chế định này ở Việt Nam.*

*Từ khoá: Đại diện, uỷ thác, đại diện rõ ràng, đại diện ngầm định, đại diện bề ngoài, đại diện thông qua phê chuẩn.*

*Ngày nhận bài: 21/4/2020; Ngày biên tập xong: 22/4/2020; Ngày duyệt đăng: 22/4/2020.*

Agency always acts as a very important issue in the field of civil law. It seems that countries belong to common legal tradition have made great strides in developing and perfecting the agency theory. This article introduces the United States theory on the concept and forms of agency as referenced material for anybody who takes the study on agency.

**Keywords:** Agency, fiduciary, actual authority, implied authority, apparent authority, authority by approval.

**H**oa Kỳ là một nhà nước liên bang với cấu trúc gồm 50 tiểu bang. Bởi vậy, hệ thống pháp luật của Hoa Kỳ được cấu thành từ 2 hợp phần: hệ thống pháp luật của liên bang và hệ thống pháp luật của 50 tiểu bang.

Xét về nguồn luật nói chung, nguồn luật chủ yếu ở Hoa Kỳ bao gồm:

- Hiến pháp của liên bang và của từng bang;
- Án lệ;
- Các đạo luật thành văn;
- Các quy phạm do cơ quan hành chính nhà nước ban hành;
- Các học thuyết pháp lý.

Ngoài những nguồn luật cơ bản nêu

trên, còn có nguồn luật thứ cấp thường được các Thẩm phán sử dụng trong quá trình giải quyết các vụ việc tại Toà, ví dụ như các bài báo, các cuốn sách khoa thư trong lĩnh vực luật...

Về vấn đề đại diện, thực chất Hoa Kỳ không có một đạo luật nào ở cấp độ liên bang hay tiểu bang về vấn đề này. Toàn bộ học thuyết, lý thuyết về vấn đề này được khái quát, mô tả trong Bản phát biểu số 3 về đại diện ("Restatement on Agency 3rd"). Bản phát biểu này đề cập đến hàng loạt nội dung xoay quanh vấn đề đại diện như khái niệm đại diện; các hình thức đại diện; xác lập và chấm dứt quan hệ đại diện;

\* Thạc sĩ, Trường khoa Pháp luật quốc tế, Trường Đại học Kiểm sát Hà Nội

đại diện cho nhiều người; quyền và nghĩa vụ của bên được đại diện, bên đại diện và bên thứ ba. Đây là một tài liệu do các luật sư, học giả và Thẩm phán của Viện luật Hoa Kỳ tổng hợp từ các quan điểm, cách lý giải của các Thẩm phán về vấn đề đại diện trong quá trình giải quyết các vụ án và được xuất bản năm 2006. Chính vì vậy, tuy không phải là án lệ nhưng do được tập hợp từ các quan điểm của Thẩm phán đã lý giải để đưa ra phán quyết của mình trong quá trình giải quyết các vụ án nên các nội dung của Bản phát biểu này có giá trị như là những khuôn mẫu để các Thẩm phán khác áp dụng khi gặp các vụ án có liên quan đến vấn đề đại diện.

### 1. Khái niệm đại diện

Khái niệm đại diện được quy định tại khoản 1(1) của Bản phát biểu số 3 về đại diện như sau: *“một quan hệ uỷ thác (fiduciary) là kết quả từ sự đồng ý của một người cho phép người khác thay mặt mình, kiểm soát người khác hành động thay mình và người khác cũng đồng ý hành động như vậy”*<sup>1</sup>.

Với định nghĩa này, có thể thấy rằng một quan hệ được coi là quan hệ đại diện nếu quan hệ đó thoả mãn 3 điều kiện sau:

*Một là, có sự đồng ý của người đại diện và người được đại diện*

Đây là điều kiện đầu tiên để xác lập quan hệ đại diện. Theo đó, để xác lập quan hệ đại diện, buộc phải có sự đồng ý của người được đại diện và người đại

diện, cụ thể: (1) người được đại diện phải bày tỏ sự đồng ý để người đại diện thay mặt mình hành động và kiểm soát hành động của người đại diện; và (2) người đại diện cũng phải đồng ý với người được đại diện về hai nội dung đó.

Sự đồng ý của các bên trong quan hệ đại diện phải được thể hiện bằng văn bản, lời nói hoặc có thể được hiểu ngầm định từ hành động của các bên trong quan hệ đại diện.<sup>2</sup>

*Hai là, người đại diện sẽ thay mặt người được đại diện*

Trong quan hệ đại diện, người đại diện sẽ thay mặt người được đại diện. Việc thay mặt này được hiểu là người đại diện sẽ hành động với tư cách của người được đại diện, vì lợi ích của người được đại diện chứ không phải vì lợi ích của chính người đại diện hay của một bên thứ ba nào khác. Nếu trong phạm vi đại diện, người đại diện xác lập giao dịch với một bên thứ ba thì giao dịch đó được coi là giữa người được đại diện và bên thứ ba.

*Ba là, người được đại diện sẽ kiểm soát hành động của người đại diện*

Người đại diện sẽ hành động dưới sự kiểm soát của người được đại diện là một điều kiện bắt buộc trong quan hệ đại diện. Lý do phải có sự kiểm soát này là bởi trong quan hệ đại diện, người đại diện phải hành động trong phạm vi được đại diện. Sự kiểm soát của người được đại diện sẽ một phần giúp cho người đại diện không hành động vượt quá phạm vi này.

<sup>1</sup> Nguyên bản tiếng Anh “the fiduciary relation [that] results from the manifestation of consent by one person to another that the other shall act in his [or her] behalf and subject to his [or her] control, and consent by the other so to act” quy định tại § 1.01 của Restatement on agency 3<sup>rd</sup>

<sup>2</sup> Điều § 1.03 của Restatement on agency 3<sup>rd</sup>. Nguyên bản tiếng Anh “A person manifests assent or intention through written or spoken words or other conduct”.

Việc kiểm soát của người được đại diện đối với người đại diện không phải kiểm soát tất cả hành động của người đại diện. Trong vụ *Green vs. H&R Block Inc*, Thẩm phán toà Maryland đã cho rằng: “Việc kiểm soát của người được đại diện không phải là kiểm soát từng hành động, từng giây phút đối với người đại diện”. Việc kiểm soát này chỉ nên đặt ra đối với kết quả hành động của người đại diện mà thôi.

## 2. Hình thức đại diện

Trong Bản phát biểu thứ 3 về đại diện, các học giả đã đề cập đến bốn hình thức đại diện, cụ thể như sau:

### 2.1. Đại diện rõ ràng

Đại diện rõ ràng được hiểu là trường hợp người được đại diện thể hiện rõ ràng ý chí của mình là để cho người đại diện hành động thay mặt mình và người đại diện cũng đồng ý thay mặt người được đại diện để thực hiện việc đó. Ý chí này được thể hiện qua lời nói, qua hành vi của người được đại diện hoặc qua một hay một số văn bản cụ thể. Ví dụ, theo quy định của pháp luật, của Điều lệ hay của một văn bản nội bộ nào đó trong công ty là: Tổng giám đốc sẽ là đại diện của công ty, hay Tổng giám đốc ký văn bản uỷ quyền cho Phó tổng giám đốc thay mặt công ty ký các hợp đồng cụ thể như hợp đồng mua bán có giá trị dưới 500 triệu đồng...

Với đại diện rõ ràng, sẽ rất dễ dàng để xác định ai là người đại diện của công ty. Đó chính là người được chỉ định bởi người được đại diện, cụ thể: trường hợp văn bản pháp luật hoặc điều lệ công ty quy định Tổng giám đốc là người đại diện của công ty thì Tổng giám đốc sẽ thay mặt công ty thực hiện các giao dịch với đối tác, ký kết các hợp đồng; hoặc trong trường hợp Phó

tổng giám đốc được uỷ quyền ký hợp đồng thì Phó tổng giám đốc sẽ là người đại diện của công ty. Đại diện rõ ràng cũng giúp chúng ta dễ dàng xác định được phạm vi của đại diện. Phạm vi đại diện sẽ quyết định việc giao dịch đó có ràng buộc người được đại diện hay không. Nếu giao dịch giữa người đại diện với người thứ ba nằm trong phạm vi đại diện thì giao dịch đó sẽ có giá trị ràng buộc công ty, người được đại diện và ngược lại.

Quay trở lại hai ví dụ trên, có thể thấy: Trường hợp Tổng giám đốc là người đại diện của công ty thì nhiệm vụ, quyền hạn của Tổng giám đốc sẽ tuân theo các quy định của pháp luật hoặc điều lệ của công ty và bị giới hạn bởi các quy định đó. Còn trong trường hợp Phó tổng giám đốc được Tổng giám đốc uỷ quyền ký các hợp đồng mua bán có giá trị dưới 500 triệu đồng, phạm vi đại diện đã được xác định rõ ràng là Phó tổng giám đốc này chỉ được ký kết các hợp đồng có giá trị dưới 500 triệu đồng thôi. Trường hợp Phó tổng giám đốc ký các hợp đồng có giá trị từ 500 triệu đồng trở lên thì những hợp đồng này sẽ coi là ngoài phạm vi đại diện và sẽ không có giá trị ràng buộc công ty.

### 2.2. Đại diện ngầm định

Đại diện ngầm định được hiểu là trường hợp mặc dù không có một quan hệ rõ ràng nhưng các bên ngầm hiểu với nhau là có sự hiện diện của một quan hệ đại diện. Đại diện ngầm định thường được cho là xuất phát từ đại diện rõ ràng. Một ví dụ điển hình thường được các học giả đưa ra để nói về đại diện ngầm định là trường hợp Tổng giám đốc của công ty X uỷ quyền cho ông Y là Giám đốc điều hành của công ty ký hợp đồng mua bán

một dây chuyền công nghệ cho nhà máy sản xuất. Để ông Y có thể ký hợp đồng với đối tác Z, ông phải bay đến trụ sở của đối tác Z. Các hợp đồng mini phục vụ cho việc ký kết hợp đồng mua bán của ông Y như ăn nghỉ tại khách sạn gần trụ sở của đối tác Z, di chuyển trên taxi đều có giá trị ràng buộc công ty X vì bản chất, đây là những hợp đồng do ông Y ký thay mặt cho công ty X. Mặc dù không có văn bản ủy quyền của Tổng giám đốc công ty X cho ông Y một cách rõ ràng đối với việc ký kết các hợp đồng mini đó nhưng thẩm quyền đại diện của ông Y trong trường hợp này đối với những hợp đồng mini được coi là quyền đại diện ngầm định xuất phát từ việc ủy quyền rõ ràng của Tổng giám đốc công ty X đối với hợp đồng mua bán dây chuyền công nghệ.

Do phát sinh từ thẩm quyền đại diện rõ ràng nên trong quan hệ đại diện ngầm định, người đại diện sẽ có thẩm quyền đại diện trong việc xác lập các giao dịch cần thiết để thực hiện thẩm quyền đại diện rõ ràng và phù hợp với mục tiêu đại diện rõ ràng. Thẩm quyền này có thể được xác định bởi tập quán hoặc được suy ra từ vị trí của người đại diện. Đồng thời, thẩm quyền đại diện ngầm định không được mâu thuẫn với thẩm quyền đại diện rõ ràng. Ví dụ, trong văn bản ủy quyền của Tổng công ty X nói rõ việc ăn ở của ông Y trong quá trình ký hợp đồng mua bán sẽ do bộ phận Văn phòng của công ty đảm nhiệm thì ông Y cũng sẽ không được ký hợp đồng ăn nghỉ tại khách sạn. Nếu ông Y ký hợp đồng với khách sạn thì hợp đồng này không có giá trị ràng buộc công ty X.

### 2.3. Đại diện thông qua phê chuẩn

Đại diện thông qua phê chuẩn được

hiểu là trường hợp mà một người nhân danh người khác xác lập giao dịch với người thứ ba mà trên thực tế, người này không có thẩm quyền đại diện. Tuy nhiên, sau đó, người được đại diện đồng ý phê chuẩn giao dịch đã được xác lập.

Về nguyên tắc, trong trường hợp người đại diện thực hiện giao dịch mà không có thẩm quyền đại diện thì giao dịch đó sẽ không có giá trị ràng buộc đối với người được đại diện. Tuy nhiên, trong trường hợp này, nếu người được đại diện chấp nhận giao dịch đã xác lập thì giao dịch đó vẫn có giá trị ràng buộc đối với người được đại diện. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc quan hệ đại diện vẫn được thiết lập, và đây là trường hợp đại diện thông qua phê chuẩn.

Một số điều kiện để việc phê chuẩn có hiệu lực bao gồm:

- Người được đại diện phải là người thực hiện hành vi phê chuẩn;
- Người được đại diện phải biết được tất cả nội dung liên quan đến giao dịch. Nếu người được đại diện phê chuẩn giao dịch mà không biết được tất cả nội dung của giao dịch thì người được đại diện có quyền huỷ giao dịch đó;
- Người được đại diện phải chấp nhận toàn bộ hành động của người đại diện;
- Người được đại diện phải có đủ năng lực pháp lý để ủy quyền thực hiện giao dịch tại thời điểm người đại diện xác lập giao dịch và tại thời điểm người được đại diện phê chuẩn giao dịch. Bên thứ ba cũng phải có đủ năng lực pháp lý để xác lập giao dịch;
- Người được đại diện phải thực hiện việc phê chuẩn trước thời điểm bên

thứ ba huỷ bỏ giao dịch;

- Người được đại diện phải tuân thủ đúng hình thức khi phê chuẩn giao dịch<sup>3</sup>.

#### 2.4. Đại diện bề ngoài

Khi người đại diện không nhận được uỷ quyền từ người được đại diện thì họ sẽ không có quyền đại diện. Tuy nhiên, trên thực tế, có rất nhiều trường hợp một người hành động khi chưa có uỷ quyền rõ ràng từ người được đại diện nhưng vẫn được coi là tồn tại quan hệ đại diện nếu mối quan hệ đó thoả mãn lý thuyết về đại diện bề ngoài với những điều kiện sau:

*Thứ nhất*, người được đại diện (A) theo một cách thức nào đó làm cho bên thứ ba tin tưởng rằng: B, người sẽ thực hiện giao dịch với bên thứ ba, chính là người đại diện của A. Đây là điểm khác biệt cơ bản giữa đại diện bề ngoài so với đại diện rõ ràng như đã nói ở trên. Nếu như trong quan hệ đại diện rõ ràng, người được đại diện sẽ phải có hành động, lời nói làm cho người đại diện biết rõ ràng mình có đủ thẩm quyền đại diện để thay mặt cho người được đại diện thực hiện các giao dịch thì trong đại diện bề ngoài, hành động của người được đại diện lại hướng tới người thứ ba và làm cho người thứ ba hiểu rằng người đại diện có đủ thẩm quyền để thay mặt cho người được đại diện tham gia vào giao dịch.

*Thứ hai*, dựa trên sự thể hiện của A, người thứ ba tin tưởng B chính là đại diện của A và đã hành động dựa trên niềm tin ấy.

Sự tin tưởng của người thứ ba trong trường hợp này phải được coi là phù hợp, có nghĩa là người thứ ba phải chứng minh rằng sự tin tưởng ấy là hợp lý. Tính hợp lý ở đây được hiểu là: hoàn cảnh thực tế trong trường hợp đó phải chỉ ra rằng một người trong điều kiện, tập quán kinh doanh thông thường và với mức độ cẩn trọng phù hợp sẽ nhận thấy người đại diện có đủ thẩm quyền để thực hiện giao dịch. Trên thực tế, có rất nhiều vụ án phát sinh liên quan đến đại diện bề ngoài. Việc xác định một quan hệ có đủ yếu tố để coi đó là một đại diện bề ngoài hay không là rất phức tạp. Thẩm phán sẽ phải tiến hành xem xét tất cả mọi yếu tố liên quan đến quan hệ đó và đối chiếu xem có thoả mãn hai điều kiện như đã nói ở trên hay không?

Ví dụ có thể kể ra ở đây như vụ *Essco Geometric v. Harvard Industries*<sup>4</sup>. Trong vụ án này, Harvard Industries là nhà sản xuất nội thất với sản phẩm chủ yếu là ghế, còn Essco Geometric (tên thương mại là Diversified) là công ty chuyên bán các sản phẩm keo bột. Harvard Industries đã mua các sản phẩm keo bột của Diversified để sản xuất các sản phẩm của mình. Hai bên đã thiết lập quan hệ mua bán trong khoảng thời gian hơn 20 năm. Các giao dịch được xác lập giữa Frank Best, Giám đốc bộ phận mua hàng của Harvard Industries và Edsel Safron, Chủ tịch của Diversified. Năm 1988, Frank Best nghỉ hưu và Michael Gray, một nhân viên mua hàng thay thế vị trí của Frank Best. Hai bên tiếp tục việc mua bán hàng giữa Harvard Industries và Essco Geometric.

<sup>3</sup> Kenneth W. Clarkson, Roger LeRoy Miller, Frank B. Cross, *Business Law, Text and Cases* (Cengage Learning, 2015).

<sup>4</sup> *Essco Geometric v. Harvard Industries*, 46 F.3d 718

Năm 1989, Chủ tịch của Harvard Industries, Ed Kruske, ban hành hai văn bản nội bộ và chỉ gửi cho Gray với nội dung: (1) tất cả các đơn đặt mua hàng phải được gửi cho Kruske trước khi gửi cho bên bán và (2) tất cả các đơn hàng có giá trị lớn hơn 50 đô la Mỹ sẽ phải có sự chấp thuận của cả Giám đốc bộ phận mua hàng và Kruske.

Năm 1990, Gray và Safron ký một thoả thuận, trong đó Diversified độc quyền bán hàng cho Harvard Industries trong thời hạn hai năm. Đây là một thoả thuận độc quyền và không huỷ ngang. Tuy nhiên, Kruske đã từ chối thực hiện thoả thuận này và Diversified đã khởi kiện ra toà Minnesota để đòi bồi thường vì cho rằng Harvard Industries đã vi phạm thoả thuận.

Một trong những vấn đề mấu chốt để xác định Harvard Industries có vi phạm thoả thuận hay không là việc xác định Gray có đủ quyền đại diện cho Harvard Industries để ký thoả thuận với Diversified hay không? Trong trường hợp Gray có quyền đại diện thì Harvard Industries sẽ bị ràng buộc bởi thoả thuận đã ký giữa Gray và Safron. Khi đã bị ràng buộc, việc Kruske từ chối thực hiện thoả thuận sẽ bị coi là vi phạm nghĩa vụ theo thoả thuận và sẽ phải bồi thường cho Diversified. Ngược lại, nếu Gray không có đủ quyền đại diện thì Harvard Industries sẽ không chịu sự ràng buộc của thoả thuận.

Trong vụ án này, Toà cho rằng: Trong khoảng thời gian hơn 20 năm, Harvard Industries đã cho phép Frank Best, giám đốc bộ phận mua hàng, được phép lựa chọn bên bán cho Harvard

Industries và xác lập giao dịch mua bán với tư cách đại diện cho Harvard Industries. Khi Gray thay thế cho Best, không có ai thông báo cho Diversified biết rằng Harvard Industries đã ban hành các quy định mới về quy trình mua hàng cũng như việc Giám đốc bộ phận mua hàng của Harvard đã bị hạn chế thẩm quyền trong việc thay mặt công ty xác lập giao dịch mua hàng. Bởi vậy, đối chiếu với hai điều kiện của đại diện bề ngoài, quan hệ giữa Gray và Harvard Industries đã cấu thành quan hệ đại diện bề ngoài trong giao dịch với Diversified và Gray hoàn toàn có đủ thẩm quyền để xác lập thoả thuận với Diversified. Thoả thuận này có giá trị ràng buộc Harvard Industries. Và khi Kruske từ chối thực hiện thoả thuận có nghĩa là Harvard Industries đã vi phạm thoả thuận đó.

Từ vụ án trên, có thể thấy rằng việc xem xét một quan hệ có cấu thành quan hệ đại diện bề ngoài hay không là một câu chuyện phức tạp, đòi hỏi các Thẩm phán phải nhìn nhận, đánh giá một cách cụ thể và phải dựa vào bản chất của quan hệ trên cơ sở đối chiếu với hai điều kiện về đại diện bề ngoài như đã nêu trên.

Hiện nay, pháp luật Việt Nam có lẽ mới chính thức thừa nhận đại diện rõ ràng thông qua việc quy định 2 hình thức đại diện là đại diện theo pháp luật và đại diện theo uỷ quyền. Đối với đại diện ngầm định, đại diện bề ngoài, pháp luật Việt Nam chưa chính thức thừa nhận. Thiết nghĩ, các nhà làm luật Việt Nam nên cân nhắc để có thể thiết lập các quy định nhằm hoàn thiện các quy định về đại diện trong hệ thống pháp luật Việt Nam./.