

# MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ ĐIỀU KIỆN GIAO DỊCH CHUNG

● NGUYỄN THỊ HUYỀN

## TÓM TẮT:

Trong nền kinh tế hiện đại ngày nay, việc áp dụng điều kiện giao dịch chung (ĐKGDC) đã trở thành hiện tượng hết sức phổ biến. Áp dụng ĐKGDC trong các giao dịch sản xuất - kinh doanh hàng hóa và dịch vụ là một tất yếu, khách quan, trong nhiều lĩnh vực. Bài viết trình bày tổng quan về khái niệm, đặc điểm, vai trò, hạn chế của ĐKGDC và nhu cầu kiểm soát điều kiện giao dịch chung.

**Từ khóa:** điều kiện giao dịch chung, kiểm soát điều kiện giao dịch chung.

## 1. Khái niệm điều kiện giao dịch chung

Điều kiện giao dịch chung (ĐKGDC) xuất hiện và sử dụng phổ biến trên thế giới từ khoảng giữa thế kỷ XIX. Với sự phát triển của nền sản xuất hàng loạt ngày càng được tiêu chuẩn hóa, các doanh nghiệp có xu hướng sử dụng nhiều hợp đồng mẫu, hoặc các điều kiện giao dịch chung để áp dụng cho tất cả các giao dịch với các đối tác đơn lẻ. Điều này giúp giảm chi phí đàm phán, giảm rủi ro (rủi ro pháp lý: các điều khoản sau khi đã phát sinh tranh chấp được hoàn thiện và áp dụng rộng rãi), từ đó giảm chi phí cho xã hội<sup>1</sup>.

Bản chất của ĐKGDC được soạn sẵn bởi một bên, bên còn lại muốn giao kết hợp đồng thì phải chấp nhận những điều khoản mẫu do bên soạn thảo đặt ra, chỉ có thể lựa chọn ký kết hợp đồng để sử dụng hàng hóa/dịch vụ, hoặc không ký kết và không sử dụng hàng hóa/dịch vụ. Với các điều khoản mẫu này, yếu tố quyết định không phải là hình thức trong đó các điều khoản được trình bày, mà là việc thực tế các điều khoản này đã được soạn sẵn để sử dụng chung, nhiều lần lặp đi lặp lại và phải được một bên thực sự sử dụng. Điều kiện cuối

cùng liên quan đến các điều khoản mẫu là bên kia phải chấp nhận toàn bộ điều khoản đó, mặc dù các điều khoản khác của hợp đồng có thể được thỏa thuận giữa các bên<sup>2</sup>. Các điều khoản soạn sẵn này được các nhà lập pháp của Liên minh châu Âu gọi là “not individually negotiated terms and condition”<sup>3</sup>. Theo đó, “một điều khoản được coi là ĐKGDC khi nó được soạn thảo từ trước và người tiêu dùng vì thế không thể sửa đổi hay điều chỉnh điều khoản đó, đặc biệt là trong trường hợp của hợp đồng mẫu được soạn trước”.

Như vậy, ĐKGDC được hiểu là những điều kiện, quy tắc được soạn thảo sẵn bởi một bên trong quan hệ hợp đồng, thể hiện bằng nhiều hình thức khác nhau và được sử dụng khi ký kết hợp đồng với nhiều khách hàng khác nhau. ĐKGDC không chỉ là những điều khoản trong hợp đồng, mà còn bao gồm các điều kiện, các quy tắc giao kết hợp đồng. Nếu bên được đề nghị giao kết hợp đồng không chấp nhận những điều kiện đó, thì hợp đồng không được giao kết. ĐKGDC được sử dụng nhiều lần cho nhiều khách hàng khác nhau trong quan hệ giao dịch. Chúng không giới hạn

trong một điều khoản cụ thể nào trong hợp đồng, có thể là toàn bộ hợp đồng hoặc cũng có thể là một số điều khoản điển hình, như điều khoản miễn trách nhiệm, điều khoản trọng tài...<sup>4</sup>

Việc sử dụng ĐKGDC được áp dụng chung cho mọi khách hàng, trước tiên vì mục tiêu hợp lý hóa việc bán hàng hóa, hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường. Qua đó, bên bán và bên mua đều có thể “tiết kiệm” được thời gian, sức lực trong đàm phán và thỏa thuận. Xa hơn nữa và thực tiễn đã thừa nhận là, thông qua việc thiết lập các quy tắc bán hàng thống nhất, các nhà cung cấp cùng với các hiệp hội nghề nghiệp của mình đã phát triển nhiều loại hợp đồng cụ thể mà nhà làm luật chưa hề biết tới<sup>5</sup>.

## 2. Đặc điểm của điều kiện giao dịch chung

*Thứ nhất*, ĐKGDC do một bên soạn thảo sẵn để áp dụng cho các hợp đồng sẽ được ký kết mà không được đàm phán, thương lượng sửa đổi các điều kiện đó. Đây là một trong những đặc điểm quan trọng thể hiện rõ nhất bản chất của ĐKGDC. ĐKGDC là những điều khoản được soạn thảo sẵn bởi một bên trong quan hệ hợp đồng hoặc do một số chủ thể cùng nhau xây dựng, nhằm đảm bảo tính thống nhất khi ký kết các hợp đồng, thể hiện ý chí chủ quan của bên soạn thảo ra chúng. Thông qua các ĐKGDC ổn định đã được soạn sẵn, bên soạn thảo ĐKGDC áp dụng cho hàng loạt các khách hàng cho các giao dịch cùng loại, không phải trực tiếp đàm phán từng điều khoản với từng khách hàng, thúc đẩy quá trình giao kết hợp đồng được tiến hành nhanh chóng. Đây sẽ là công cụ hữu hiệu để các bên tiết kiệm được thời gian trong quá trình giao kết hợp đồng, đem lại nhiều lợi ích thiết thực cho các bên trong giao kết hợp đồng.

*Thứ hai*, ĐKGDC có tính ổn định, được áp dụng hàng loạt cho một nhóm khách hàng cùng loại. Với mục đích sử dụng ĐKGDC để sử dụng cho hàng loạt các giao dịch cùng loại, với hàng loạt khách hàng khác nhau, nhằm tiết kiệm thời gian soạn thảo, đàm phán, đòi hỏi ĐKGDC phải có tính ổn định, khách hàng không được đàm phán mà ở thế “take it or leave it”, không có sự lựa chọn khác, hoặc rất ít sự lựa chọn, nên cũng ít quan tâm đến các ĐKGDC đó. Vì thế, việc tìm hiểu và đọc hết

toàn bộ các ĐKGDC của hợp đồng cũng không cần thiết. Hơn nữa, trong một giao dịch cùng loại với nhiều khách hàng khác nhau, việc soạn thảo trước các ĐKGDC mang tính ổn định sẽ giúp doanh nghiệp không phải soạn thảo đi soạn thảo lại các điều khoản giống nhau. Những điều kiện không thay đổi qua các hợp đồng giao kết, khi đã chấp nhận một lần sẽ là cơ sở để các hợp đồng sau không mất nhiều thời gian tìm hiểu lại những điều kiện ấy nữa. Đây cũng là một đặc điểm quan trọng của ĐKGDC, nếu một hợp đồng được soạn thảo với các điều kiện chỉ để áp dụng cho một khách hàng thì sẽ không thể hiện đúng bản chất của ĐKGDC và các điều khoản của hợp đồng cũng không thể trở thành ĐKGDC nếu chúng được các bên đàm phán đến từng chi tiết.

*Thứ ba*, ĐKGDC được soạn thảo theo hướng có lợi cho người soạn thảo hoặc người sử dụng chúng do được hình thành không dựa trên cơ sở lý thuyết của hợp đồng truyền thống, một bên trong quan hệ hợp đồng không được thỏa thuận về các điều khoản mà mình sẽ chấp nhận ký kết. Đôi khi đối tác của doanh nghiệp phải chịu thiệt thòi khi phải chấp nhận tất cả các ĐKGDC nếu muốn giao kết hợp đồng với bên soạn thảo. Mục tiêu lớn nhất của doanh nghiệp là lợi nhuận và để có được lợi nhuận, các doanh nghiệp tìm mọi cách để giành lợi thế trên thị trường, nhưng thị trường thì luôn biến động, nên khó có doanh nghiệp nào có thể dự đoán được hết những rủi ro có thể xảy ra. Chính vì vậy, giảm thiểu tối đa các rủi ro là điều mà mọi người, mọi doanh nghiệp quan tâm hàng đầu trước khi giao kết hợp đồng và biện pháp ngăn chặn rủi ro đơn giản nhất lại nằm ở chính trong các điều khoản của hợp đồng.

Khi doanh nghiệp đưa ra ĐKGDC cho phía đối tác là đã hàm chứa những điều khoản nhằm giảm thiểu tối đa rủi ro cho doanh nghiệp mình và lẽ tất nhiên, khi bên này tạo ra cho mình những lợi thế thì bên kia sẽ ở tình thế bất lợi hơn. Do đó, việc soạn thảo trước các ĐKGDC là việc mà các doanh nghiệp đều hướng tới để tối đa hóa lợi nhuận của mình. Chính vì vậy, các điều khoản trong hợp đồng thường được tiêu chuẩn hóa về mặt hình thức và thường không công bằng nếu xét về mặt nội dung.

### **3. Vai trò của điều kiện giao dịch chung**

#### ***3.1. Là một giải pháp tối ưu cho doanh nghiệp, rút ngắn thời gian đàm phán, tiết kiệm chi phí giao dịch, thuận tiện trong việc giao kết hợp đồng***

Thông qua những ĐKGDC đã được soạn sẵn, các bên giao kết hợp đồng chỉ việc thương lượng, đàm phán những điều khoản khác mang tính cá biệt cho từng giao dịch cụ thể như đối tượng hợp đồng, số lượng, giá cả, thời gian, địa điểm,... còn những điều khoản có tính nguyên tắc, ổn định xác định quyền và nghĩa vụ của các bên thông qua ĐKGDC sẽ không thay đổi. Việc soạn thảo sẵn các ĐKGDC giúp các bên đơn giản hóa quy trình đàm phán ký kết hợp đồng. Nếu không có các ĐKGDC, doanh nghiệp sẽ phải đàm phán từng điều khoản với từng giao dịch. Điều này gần như không thể với các doanh nghiệp quy mô lớn, phát sinh hàng ngàn giao dịch. Vì vậy, việc “tiêu chuẩn hóa” các điều kiện bán hàng thống nhất cho số lượng khách hàng lớn là “phương pháp tối ưu nhất” để doanh nghiệp tiết kiệm chi phí và tiến hành các giao dịch trong sự nhanh chóng, thuận lợi.

#### ***3.2. Cụ thể hóa pháp luật hợp đồng trong các giao dịch***

Bằng việc ban hành các quy tắc, điều kiện bán hàng thống nhất, các nhà sản xuất, kinh doanh dịch vụ cùng với các hiệp hội nghề nghiệp đã phát triển nhiều chủng loại hợp đồng cụ thể mà nhà làm luật không đề cập tới. Điều này có ý nghĩa ở nhiều phương diện: Một là, thông qua các ĐKGDC, các nhà cung cấp hình thành được những “luật chơi riêng” của mình. Đây cũng là yếu tố thể hiện bản sắc và uy tín của doanh nghiệp, là điều kiện và yếu tố hình thành khả năng, cơ hội, cũng như thủ thuật cạnh tranh của doanh nghiệp. Hai là, thông qua những ĐKGDC, pháp luật hợp đồng sẽ được cụ thể hóa trong những chủng loại giao dịch cụ thể. Theo nghĩa đó, ĐKGDC có tính điều chỉnh hành vi và được coi là sự phát triển tiếp tục những tư tưởng của nhà làm luật<sup>6</sup>. Bởi vậy, ĐKGDC có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp, đảm bảo cho các doanh nghiệp có thể tiến hành các hoạt động kinh doanh một cách chủ động, sáng tạo và hiệu quả.

#### ***3.3. Dự đoán và ngăn ngừa các rủi ro có khả năng xảy ra***

Với tư cách là bên soạn thảo ĐKGDC, bằng kinh nghiệm và sự hiểu biết sâu sắc về lĩnh vực, có khả năng dự đoán được khả năng các rủi ro xảy ra dẫn đến tranh chấp, bên soạn thảo ĐKGDC có khả năng phân chia các rủi ro pháp lý giữa các bên đảm bảo công bằng, lợi ích cho các bên tham gia giao dịch thông qua những điều khoản nguyên tắc, bất khả kháng, phạt vi phạm, khiếu nại, giải quyết tranh chấp, miễn trách nhiệm... từ đó, điều chỉnh hành vi của khách hàng nhằm chủ động bảo vệ lợi ích của bên soạn thảo ĐKGDC, cũng như hạn chế rủi ro có thể xảy ra cho các bên. Khi doanh nghiệp có điều kiện tự chủ về thông tin, chủ động trong việc đàm phán hợp đồng, quản lý tốt các rủi ro về pháp lý trong quan hệ với khách hàng, có điều kiện điều tiết lợi ích, phân chia các rủi ro pháp lý giữa các bên thông qua việc trình bày khéo léo từng điều khoản của hợp đồng sẽ có thể giảm bớt trách nhiệm và giảm bớt các rủi ro có thể xảy ra trong tương lai cho doanh nghiệp.<sup>7</sup>

#### ***3.4. Tạo bản sắc, uy tín cho doanh nghiệp soạn thảo ĐKGDC, tạo niềm tin vững chắc cho bên giao kết hợp đồng***

Trong hoạt động kinh doanh, các sản phẩm dịch vụ rất phong phú, đa dạng, để có thể nâng cao sức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác, các doanh nghiệp sử dụng ĐKGDC như một công cụ pháp lý để nâng cao uy tín của mình, thu hút sự chú ý của khách hàng. Thông qua các ĐKGDC, nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ hình thành nên “luật chơi riêng” của mình, xây dựng hình ảnh một doanh nghiệp chuyên nghiệp, uy tín, có sức cạnh tranh trên thị trường. Do vậy, ĐKGDC góp phần thể hiện “cái tôi”, tạo nên bản sắc, uy tín của doanh nghiệp, qua đó, khách hàng có thể lựa chọn những nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ có uy tín trên thị trường, tạo niềm tin vững chắc cho khách hàng, xây dựng mối quan hệ lâu dài với doanh nghiệp đó.

### **4. Hạn chế của điều kiện giao dịch chung**

#### ***4.1. Hạn chế quyền tự do hợp đồng***

Trong thực tế, các thương nhân khi xây dựng các ĐKGDC thường có xu hướng lạm dụng sức mạnh thị trường của mình để áp đặt những điều kiện gây

bất lợi cho khách hàng, dẫn đến tình trạng quyền tự do thỏa thuận nội dung hợp đồng của khách hàng bị xâm phạm. Hậu quả của sự hạn chế quyền tự do hợp đồng có thể dẫn đến một số nguy cơ:

*Thứ nhất*, ĐKGDC có những quy định nhằm hạn chế, loại bỏ quyền của khách hàng, dồn họ vào tình thế khó lựa chọn, như: “Hàng mua đã mua rồi miễn trả lại”, bất kể đó là hàng hóa có khuyết tật, hư hỏng gì. Nếu muốn ký kết hợp đồng thì tức là chấp nhận hoàn toàn ĐKGDC đã được soạn thảo sẵn, nếu không chấp nhận được xem như là từ chối tham gia giao dịch.

*Thứ hai*, ĐKGDC có quy định nhằm buộc khách hàng phải gánh chịu những rủi ro bất hợp lý, đồng thời loại trừ hoặc hạn chế trách nhiệm của bên soạn thảo ĐKGDC. Các điều kiện đặt ra thường được đưa ra trên cơ sở “chấp nhận toàn bộ” hoặc “từ chối giao dịch”, do đó bên còn lại thường ký hợp đồng trong điều kiện không có cơ hội để đàm phán/xem xét hợp đồng. Đặc biệt trong nhiều lĩnh vực như bảo hiểm, bán lẻ, ngân hàng, các ĐKGDC do các doanh nghiệp đưa ra thường không khác nhau. Các doanh nghiệp có thể cạnh tranh về giá cả và chất lượng hàng hóa/dịch vụ, nhưng ít khi tồn tại sự cạnh tranh về điều khoản giao dịch. Do vậy, khách hàng thường không có cơ hội lựa chọn.

#### **4.2. Bất cân xứng về vị thế và thông tin**

Thông tin bất cân xứng có thể xảy ra trước lúc tiến hành ký kết hợp đồng khi các bên tham gia giao dịch cố gắng che giấu thông tin nhằm hạ thấp vị thế của bên kia, nâng cao quyền lợi của mình khi ký kết. ĐKGDC đôi khi bị lợi dụng để thực hiện mục đích che giấu thông tin nhằm đạt vị thế trên thị trường của bên soạn thảo. Bên đưa ra các ĐKGDC bao giờ cũng là bên đã tìm hiểu kỹ lưỡng đối với lĩnh vực mà mình kinh doanh bao gồm cả những quy định có liên quan đến pháp luật. Việc lựa chọn điều khoản nào để đưa vào ĐKGDC được tính toán dựa trên sự lường trước những biến động của thị trường có thể ảnh hưởng tới các khâu của thương vụ. Bên phải chấp nhận các ĐKGDC vì vậy sẽ rơi vào thế bị động, ít thông tin hơn do không trực tiếp khảo sát thị trường và soạn thảo các điều khoản. Hậu quả là họ dễ gặp tổn thất lớn hơn nếu rủi ro xảy ra<sup>8</sup>.

Ngày nay, thông tin bất cân xứng ngày càng trở thành một lĩnh vực cần được quan tâm, đặc biệt trong những hợp đồng giữa thương nhân và người tiêu dùng. Điều này đòi hỏi pháp luật hợp đồng phải quy định nghĩa vụ của các thương nhân, nhằm tránh việc lạm dụng thông tin bất cân xứng, bảo đảm sự công bằng về lợi ích của các bên trong hợp đồng, chống lại việc các thương nhân lạm dụng sự không hiểu biết, thiếu thông tin của bạn hàng để giành lợi ích kinh tế<sup>9</sup>. Để kiểm soát được sự bất bình đẳng về thông tin cũng như vị thế giữa các bên, các nhà làm luật ở các nước có xu thế xây dựng các điều khoản bất công bằng nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của người tiêu dùng là một giải pháp rất phù hợp<sup>10</sup>.

#### **4.3. Lạm dụng các ĐKGDC để tránh khỏi trách nhiệm, đẩy rủi ro cho bên còn lại**

Với lợi thế soạn thảo sẵn các ĐKGDC, bên soạn thảo các ĐKGDC thường có xu hướng lạm dụng sức mạnh thị trường của mình đặt ra những điều khoản:

- Gây bất lợi cho khách hàng, đưa ra những điều khoản hạn chế tính tùy nghi, chèn ép khách hàng, dồn họ vào tình thế khó lựa chọn, khách hàng chỉ có thể một là chấp nhận toàn bộ các điều khoản ấy nếu muốn ký kết hợp đồng, hai là nếu không thì sẽ không ký hợp đồng nữa. Thậm chí, không ít các trường hợp, doanh nghiệp cố tình dùng các thủ thuật pháp lý để phân chia rủi ro và lợi ích một cách không công bằng, gây bất lợi cho khách hàng. Điều này sẽ càng khó khăn hơn nếu như bên soạn thảo ĐKGDC là những tập đoàn, kinh tế lớn, có sức mạnh và vị thế trên thị trường, có độc quyền cung ứng, sản xuất kinh doanh dịch vụ. Trước những đối tác như vậy, khách hàng không có sự lựa chọn nào khác, buộc phải chấp nhận ĐKGDC đã được soạn thảo sẵn và như vậy bất lợi luôn thuộc về phía khách hàng.

- Đặt ở những vị trí không thuận tiện cho khách hàng, khó nhận thấy, cỡ chữ và cách thức trình bày rất khó đọc. Có những doanh nghiệp ban hành ĐKGDC dài tới cả chục trang, nên khách hàng nhìn thấy dài có tâm lý “ngại đọc” hoặc có đọc nhưng không đủ “kiên nhẫn” để đọc hết các điều kiện này, do đó, khách hàng có nguy cơ chịu rủi ro rất lớn nếu có tranh chấp phát sinh.

#### **4.4. Có xu hướng lạc hậu hơn so với thực tiễn kinh doanh**

Một trong những đặc điểm của ĐKGDC là những điều khoản được doanh nghiệp soạn sẵn áp dụng đồng loạt cho các khách hàng cùng giao dịch, có tính ổn định cao, được sử dụng trong một thời gian khá dài, trong khi thực tiễn kinh doanh luôn thay đổi cho phù hợp với thị trường. Nếu như các doanh nghiệp không thường xuyên rà soát, cập nhật để ĐKGDC cho phù hợp với tình hình thực tế thì ĐKGDC dễ trở nên lạc hậu, gây bất lợi cho các bên tham gia giao dịch, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **5. Quyền tự do hợp đồng và nhu cầu kiểm soát tính công bằng của điều kiện giao dịch chung**

Hợp đồng phải là kết quả của sự tự nguyện thỏa thuận, là sự thể hiện ý chí đích thực của các bên, được tự do thỏa thuận các điều khoản của hợp đồng. Sự thỏa thuận của các bên cần được tôn trọng và bảo đảm thực hiện bởi pháp luật để bảo đảm các bên hành xử một cách hợp lý, tự do hợp đồng sẽ dẫn đến công bằng trong nội dung hợp đồng. Đây là nguyên lý cơ bản trong pháp luật hợp đồng để giải quyết các vấn đề phát sinh từ việc tạo lập hợp đồng, thực hiện hợp đồng, cũng như bồi thường thiệt hại phát sinh từ hợp đồng.

Song, đối với hợp đồng chứa đựng các ĐKGDC, sự tự do ý chí ấy chỉ đúng với bên soạn thảo ra ĐKGDC. Đối với bên không soạn thảo ra ĐKGDC thì tự do ý chí được thể hiện ở chỗ họ có sự lựa chọn chấp nhận hay không chấp nhận giao kết hợp đồng, chứ không phải là sự tự do thương lượng, đàm phán các điều khoản của hợp đồng. Bên ở vào vị trí yếu

thế hơn không có cơ hội lựa chọn nào hơn là phải ký kết hợp đồng dẫn đến nguy cơ bị áp dụng cả các điều khoản bất công bằng. Với tư cách là cơ quan công quyền, Nhà nước cần phải có những biện pháp kiểm soát đối với các hành vi lạm dụng quyền tự do hợp đồng, kiểm soát các điều khoản bất công bằng giữa các bên. Sự can thiệp này không phải để phủ nhận vai trò ý chí của các bên, mà là tránh tuyệt đối hóa quyền tự do ý chí đó, bảo đảm sự bình đẳng, công bằng giữa các bên trong quan hệ hợp đồng, bảo đảm quyền tự do hợp đồng của các chủ thể khác và lợi ích chung của toàn xã hội. Ngày nay, pháp luật hợp đồng hiện đại đã có sự phát triển từ chỗ đề cao tự do ý chí cá nhân, tự do hợp đồng một cách tuyệt đối đã chuyển sang đề cao nguyên tắc “công bằng” trong giao kết hợp đồng. Từ quan điểm đề cao lợi ích cá nhân sang bảo vệ lợi ích chung của xã hội và trật tự công cộng<sup>11</sup>.

#### **6. Kết luận**

Áp dụng ĐKGDC trong các giao dịch sản xuất - kinh doanh hàng hóa và dịch vụ là một tất yếu, khách quan, ngày càng trở nên phổ biến trong nhiều lĩnh vực. Sự chuẩn hóa các điều khoản của hợp đồng là một trong những giải pháp tối ưu, nhằm giảm chi phí đàm phán cho các bên tham gia giao dịch, đẩy nhanh tốc độ giao dịch, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu, các giao dịch kinh doanh dịch vụ, thương mại ngày càng đa dạng, thì việc ban hành và áp dụng ĐKGDC để bảo đảm cho việc giao kết và thực hiện hợp đồng một cách nhanh chóng, hiệu quả luôn được các doanh nghiệp chú trọng ■

#### **TÀI LIỆU TRÍCH DẪN VÀ THAM KHẢO:**

<sup>1</sup>Friedrich Kessler. (1943). Contracts of Adhesion - Some thoughts about freedom of contract. *Columbia Law Review*, 43, 631.

<sup>2</sup>Nguyễn Minh Hằng (2005). *Bộ nguyên tắc Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế 2004 (sách dịch)*, NXB. Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.

<sup>3</sup>European Communities. (1993). Council Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on unfair terms in consumer contracts.

<sup>4</sup>Tăng Văn Nghĩa (2009). Bàn về điều kiện giao dịch chung của doanh nghiệp. *Tạp chí Dân chủ và Pháp luật*, 3(204), 21-29.

<sup>5,6</sup>Nguyễn Như Phát (2003). Điều kiện thương mại chung và nguyên tắc tự do khế ước. *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, 182, 42-46.

<sup>7</sup>Lê Minh Hùng (2013). Hợp đồng theo mẫu và điều kiện giao dịch chung - Nhìn từ góc độ bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Kỷ yếu Hội thảo khoa học cấp khoa, Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 6/2013. TP. Hồ Chí Minh.

<sup>8</sup>Nguyễn Thị Hồng Hạnh (2009). Nhu cầu kiểm soát điều kiện thương mại chung. *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, 10, 36-39.

<sup>9</sup>Phan Thảo Nguyên (2005). Về hợp đồng mẫu trong cung ứng thương mại dịch vụ. *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, 4, 54-56.

<sup>10</sup>Phạm Duy Nghĩa (2003). Điều chỉnh thông tin bất cân xứng và quản lý rủi ro trong pháp luật hợp đồng Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, 5, 38-46.

<sup>11</sup>Phạm Hoàng Giang (2006). Sự phát triển của pháp luật hợp đồng: từ nguyên tắc tự do hợp đồng đến nguyên tắc công bằng. *Tạp chí Nhà nước và pháp luật*, 10 (222), 28-31.

**Ngày nhận bài: 5/7/2022**

**Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 26/7/2022**

**Ngày chấp nhận đăng bài: 20/8/2022**

*Thông tin tác giả:*

**ThS. NGUYỄN THỊ HUYỀN**

**Trường Đại học Ngoại thương**

## SOME THEORETICAL ISSUES ABOUT MUTUAL TRADING CONDITIONS

● Master. **NGUYEN THI HUYEN**  
Foreign Trade University

### **ABSTRACT:**

In the current modern economy, the application of mutual trading conditions has become a very common phenomenon. The implementation of mutual trading conditions in transactions of goods and services is an inevitable and objective trend in many fields. This paper presents an overview of the concept, characteristics, roles, and limitations of mutual trading conditions, and the need to manage mutual trading conditions.

**Keywords:** mutual trading conditions, management of mutual trading conditions.