

CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG NHÌN TỪ GÓC ĐỘ LUẬT HỌC SO SÁNH

● MAI THỊ MAI HƯƠNG - HOÀNG THỊ THANH NGUYỆT

TÓM TẮT:

Thông qua giao dịch các bên trao đổi tiếp nhận thông tin với mục đích thiết lập hợp đồng. Đề nghị và chấp nhận đề nghị trong quá trình giao kết hợp đồng có thể phát sinh những tình huống suy luận căn cứ pháp lý Việt Nam chưa đồng nhất với pháp luật quốc tế. Tác giả không chủ ý phân tích toàn bộ khía cạnh liên quan, mục tiêu bài viết làm sáng tỏ điểm khuyết ẩn chứa trong các quy định pháp luật về giao kết hợp đồng so với thực tiễn thông qua đối chiếu phân tích với thông lệ một số quốc gia và khu vực trên thế giới.

Từ khóa: Đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, pháp luật.

1. Đặt vấn đề

Cho đến nay, các quy định pháp luật Việt Nam điều chỉnh giao kết hợp đồng có thể kể đến Pháp luật Hợp đồng kinh tế 1989, Bộ luật Dân sự 1995 và Luật Thương mại 1997 (trước năm 2006). Bộ luật Dân sự 2005 và Luật Thương mại 2005 (trước năm 2016), Bộ luật Dân sự 2015 (hiện hành), các văn bản pháp luật liên quan. Trước năm 2006, cả 3 văn bản pháp luật quy định không đồng nhất, sau đó được điều chỉnh, ghi nhận thống nhất cách hiểu trong Bộ luật Dân sự 2005 và bổ sung các trường hợp khiếm khuyết tại Bộ luật Dân sự 2015

Giao kết hợp đồng là việc các bên tiến hành thỏa thuận xác lập quyền và nghĩa vụ trước khi thực hiện hợp đồng. Bộ luật Dân sự 2015 quy

định cụ thể 2 bước giao kết hợp đồng: đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng - đây là cơ sở pháp lý chung cho việc tiến hành sự thỏa thuận giữa các bên trong dân sự cũng như thương mại. Tuy nhiên cho đến nay, hợp đồng của các bên được ký kết theo thói quen thương mại nhiều hơn dựa trên các quy định pháp luật, hoặc các bên nhận thức được hậu quả do không giao kết hợp đồng đúng pháp luật nhưng giải quyết theo hướng đơn phương gánh chịu rủi ro, bởi nhiều điểm bất hợp lý phát sinh trong chính các quy định pháp luật về giao kết hợp đồng. Một nguyên nhân khác có thể thấy rõ giao kết hợp đồng được các bên quen gọi tên "đàm phán" chỉ là bước thực hiện trước khi tiến hành ký kết và thực hiện hợp đồng, do vậy trách nhiệm

pháp lý kèm theo cũng mờ nhạt, hầu như căn cứ pháp lý giao kết hợp đồng không được quan tâm.

2. Đánh giá các quy định pháp luật Việt Nam hiện hành về giao kết hợp đồng dưới góc độ Luật học so sánh

2.1. Thuật ngữ chỉ khái niệm “Đề nghị giao kết hợp đồng”

Khoản 1 Điều 390 Bộ luật Dân sự 2005 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 cụ thể”. So với quy định này, Khoản 1 Điều 386 Bộ luật Dân sự 2015 đã lược bỏ cụm từ “cụ thể”: “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”. Trong quá trình thể hiện lời đề nghị bằng bất cứ phương thức nào đến bên được đề nghị, bên đề nghị đã chỉ rõ hoặc ngầm hướng đến bên tiếp nhận cụ thể là đối tượng nào. Đồng thời, Bộ luật Dân sự 2015 ghi nhận sự tỏ rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu ràng buộc bởi đề nghị này của bên đề nghị đối với “công chúng”, đề nghị giao kết hợp đồng đến gần hơn với nghĩa là một thông báo, một quảng cáo được gửi đi cho đối tượng không được xác định là cá nhân, tổ chức cụ thể nào. Đây là điểm mới thể hiện quan điểm các quy định tại Bộ luật Dân sự 2015 là căn cứ pháp lý chung cho các loại hợp đồng, không chỉ riêng hợp đồng dân sự.

Vấn đề cần xem xét, trong các loại hợp đồng dân sự không thể không kể đến hợp đồng thương mại chiếm số lượng lớn, phát sinh hàng ngày. Hợp đồng thương mại là hình thức thể hiện sự thỏa thuận nhằm làm phát sinh, thay đổi, chấm dứt quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong quan hệ thương mại. Chủ thể kinh doanh thương mại trên thực tế không giao tiếp với nhau bằng chính xác thuật ngữ “Đề nghị giao kết hợp đồng” thay vào đó là cụm từ “chào bán/chào mua” trong mua bán hàng hóa, “chào cung ứng dịch vụ/chào thuê dịch vụ” trong cung ứng dịch vụ... Mở rộng hơn, quá trình giao kết hợp đồng thương mại quốc tế

được lý giải theo khái niệm “Đề nghị giao kết hợp đồng” như Bộ luật Dân sự 2015 quy định chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Pháp luật hợp đồng các nước Nhật Bản, Thái Lan, Anh, Hoa Kỳ, Công ước viên 1980, Bộ nguyên tắc của châu Âu về Luật Hợp đồng sử dụng thuật ngữ “chào hàng” (offer) thay cho đề nghị, “người chào hàng” (offeror) thay cho người đề nghị. Thuật ngữ “chào hàng” thể hiện bản chất giao kết hợp đồng trong thương mại vốn dĩ là chỉ định các điều khoản cụ thể, bên được đề nghị đã xác định, ý tứ của bên đề nghị (lời hứa).

2.2. Thay đổi hoặc rút lại đề nghị giao kết hợp đồng

Bên đề nghị gửi đề nghị giao kết hợp đồng muốn thay đổi hoặc rút lại đề nghị thì phải gửi tiếp thông báo thay đổi hoặc thông báo rút lại đề nghị giao kết hợp đồng, thông báo này có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được thông báo thay đổi, thông báo rút lại trước hoặc cùng thời điểm với đề nghị ban đầu (Điểm a Khoản 1 Điều 392 Bộ luật Dân sự 2005 được giữ lại nội dung tại Điểm a Khoản 1 Điều 389 Bộ luật Dân sự 2015), ngoại trừ trường hợp xảy ra các điều kiện thay đổi, rút lại như đã nêu trước trong đề nghị giao kết hợp đồng (Điểm b Khoản 1 Điều 389 Bộ luật dân sự 2015). Phân tích tình huống bên bán gửi đề nghị bán hàng cho bên mua theo địa chỉ email có sẵn, sau đó muốn thay đổi về giá cả hay phương thức giao hàng thì bên bán buộc phải gửi thông báo chứa điều khoản thay đổi làm sao cho bên được đề nghị nhận được thông báo thay đổi cùng lúc hoặc trước khi nhận được lời chào bán ban đầu, vậy chỉ có thể lựa chọn phương thức điện tử nhanh nhất là telephone. Trường hợp bên được đề nghị trả lời đã nhận được lời chào bán cùng các điều kiện ràng buộc bên đề nghị trước thì thông báo thay đổi không có hiệu lực, hầu hết các trường hợp thực tế bên đề nghị đều không thể gửi thông báo thay đổi bởi chúng không có hiệu lực ngay từ đầu do ý chí của bên được đề nghị thể hiện rõ là không cho phép bên đề nghị thay đổi gây bất lợi cho bên được đề nghị. Bộ luật Dân sự chỉ đề cập đến các trường hợp xác định bên được đề nghị đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng;

"a) Đề nghị được chuyển đến nơi cư trú, nếu bên được đề nghị là cá nhân; được chuyển đến trụ sở, nếu bên được đề nghị là pháp nhân;

b) Đề nghị được đưa vào hệ thống thông tin chính thức của bên được đề nghị;

c) Khi bên được đề nghị biết được đề nghị giao kết hợp đồng thông qua các phương thức khác." (Khoản 2 Điều 388 Bộ luật Dân sự 2015).

Liệu rằng chúng ta xác định thời điểm bên được đề nghị nhận được thông báo thay đổi hay thông báo rút lại khi nào? Dựa trên đơn vị ngày gửi hay điểm đánh dấu đưa vào hệ thống thông tin chính thức thì thông báo thay đổi, rút lại luôn đến sau đề nghị giao kết hợp đồng ban đầu; thậm chí dựa trên câu trả lời của bên được đề nghị càng thấy rõ một điều "nó" đã đến sau không thể phát sinh hiệu lực. Quy định này làm hạn chế quyền tự do rút lại, thay đổi đề nghị giao kết hợp đồng của bên đề nghị.

Thế theo các quy định của Bộ luật Dân sự 2015, quảng cáo hay chào hàng đều coi là đề nghị giao kết hợp đồng, chẳng hạn các nhà doanh nghiệp đưa ra các thông tin về sản phẩm, dịch vụ cùng những lời cam kết hấp dẫn trên phần mềm bán hàng website, facebook... Người mua liên hệ giá tiếp bằng tin nhắn, điện thoại để được mua hàng, sử dụng dịch vụ với mức giá đã đề ra sẵn và doanh nghiệp đồng ý bán hàng, người mua lại tiếp tục gửi lời chào mua với giá thấp hơn, doanh nghiệp chấp nhận nhằm mở rộng thị phần. Quan hệ mua bán trong thương mại điện tử với tốc độ nhanh, đẩy việc thay đổi giá cả này vẫn diễn ra cho dù pháp luật có quy định hay không và cũng chưa có sự ràng buộc nào.

Luật pháp Hoa Kỳ tiếp cận theo hướng bên đề nghị có thể chủ động thay đổi hay rút lại đề nghị giao kết hợp đồng ban đầu bất cứ khi nào nếu bên được đề nghị chưa trả lời chấp nhận, bên đề nghị không chịu bất cứ ràng buộc nào. Dù đề nghị giao kết hợp đồng đưa ra thời hạn trả lời cuối cùng của bên được đề nghị thì cho đến hết khoảng thời gian này thông báo thay đổi, rút lại đề nghị vẫn có hiệu lực. Bên đề nghị tỏ rõ ý chí không muốn giao kết hợp đồng, bên kia chấp thuận thì 2 bên không

được xem là đã giao kết hợp đồng, nên không phát sinh trách nhiệm pháp lý đối với bên đề nghị như pháp luật Việt Nam. Nguồn của pháp luật Hoa Kỳ chủ yếu là các án lệ dựa trên những luận lý hiện thực hơn là giả định thực tại, quyền tự do thay đổi, rút lại đề nghị giao kết hợp đồng được bảo đảm, ý chí cân bằng cho cả 2 bên. Điều 42 Tuyển tập về Luật hợp đồng Hoa Kỳ quy định: Quyền chấp nhận của bên được đề nghị chấm dứt khi bên này yêu cầu từ bên chào hàng một biểu hiện của ý định không tham gia vào hợp đồng đề xuất.

Quyền rút lại hoặc thay đổi đề nghị của bên cung cấp không thể ghi nhận tự do trong mọi tình huống, có tồn tại điểm hạn chế? Pháp luật Việt Nam quy định một cách chung chung, không tách bạch trường hợp đề nghị nêu rõ thời hạn chấp nhận với trường hợp không quy định thời hạn chấp nhận, quyền rút lại hoặc thay đổi đề nghị khác biệt như thế nào trong hai trường hợp. Trong thời hạn chờ bên được đề nghị trả lời nếu bên đề nghị giao kết hợp đồng với bên thứ ba, gây thiệt hại cho bên được đề nghị có trách nhiệm bồi thường nếu đề nghị nêu rõ thời hạn trả lời (Khoản 2 Điều 386 Bộ luật Dân sự 2015). Chúng ta suy luận trường hợp thời hạn chấp nhận đã ấn định, bên được đề nghị vẫn có thể thay đổi, rút lại kể cả hủy bỏ chào hàng: còn trường hợp thời hạn chấp nhận không xuất hiện trong đề nghị, không có căn cứ pháp lý nào cho sự hành động cả 2 bên. Ngược lại, Bộ luật Dân sự và Thương mại Thái Lan (TCCC, 354) cùng với Công ước Viên 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG, 16.2) lưu ý bên cung cấp có thể thu hồi chào hàng trước khi bên nhận trả lời, trừ trường hợp ấn định thời hạn chấp nhận chào hàng không thể hủy ngang hoặc người nhận coi chào hàng không thể hủy ngang và đã hành động theo nội dung lời đề nghị.

2.3. Điều kiện có hiệu lực của chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng được hiểu là sự trả lời chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị. Điều 394 Bộ luật Dân sự 2015 quy định, trong trường hợp ấn định thời hạn đưa ra chấp nhận đề nghị, bên đề nghị nhân được chấp nhận) đề nghị giao kết hợp đồng trong thời hạn này, câu trả lời

của bên được đề nghị phát huy tác dụng. So với Bộ luật Dân sự 2005, Bộ luật Dân sự 2015 bổ sung khoảng trống không nêu rõ thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận chỉ có hiệu lực nếu được thực hiện trong thời hạn hợp lý. Bên được đề nghị thích thú các thông tin của chương trình khuyến mãi sau khi nghe doanh nghiệp chào cung ứng dịch vụ trên email, một tháng sau ngỡ ý ký kết hợp đồng sử dụng dịch vụ thì bị từ chối với lý do đã bán hết. Thời hạn hợp lý được tính như thế nào để đảm bảo chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng không bị chấm dứt hiệu lực trong hoàn cảnh đề nghị không thể hiện rõ thời hạn trả lời, Bộ luật Dân sự 2015 đến đây vẫn bỏ ngõ. Phải chăng, thời hạn hợp lý này được xác định tùy từng tình huống cụ thể và do các bên tự định đoạt? Bộ nguyên tắc của châu Âu về Luật Hợp đồng không giải thích thế nào là thời gian hợp lý mà biện giải tiêu chuẩn hợp lý: Các bên luôn phải hành động hợp lý theo quan điểm về tính chất đặc biệt của giao dịch của họ và các trường hợp liên quan, đặc biệt là lợi ích kinh tế và kỳ vọng của các bên (PECL, I.2.1). Luật pháp Hoa Kỳ đưa ra lý giải cụ thể hơn tại Điều 41 Tuyến tập về Luật Hợp đồng Hoa Kỳ: Thời gian hợp lý là một câu hỏi thực tế dựa trên hoàn cảnh tồn tại khi đề nghị và chấp nhận đề nghị được thực hiện. Bộ luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ (UCC, §2-205) đưa ra khuyến nghị người chào hàng tính mốc thời gian hợp lý là 3 tháng như nêu trên.

2.4. Hình thức của chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

Thời điểm giao kết hợp đồng hoàn thành khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận toàn bộ nội dung đề nghị. Pháp luật Việt Nam không quy định hình thức của chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Đối với hợp đồng song vụ, hình thức của chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng thể hiện bằng văn bản, hoặc lời nói căn cứ vào Điều 400 Bộ luật Dân sự 2015 về thời điểm giao kết hợp đồng. Đối với hợp đồng đơn vụ, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng thể hiện bằng hành vi, chẳng hạn như bên được hứa thưởng chỉ cần thực hiện hành động theo yêu cầu của bên hứa thưởng coi như chấp nhận giao kết hợp đồng mà không cần đưa ra câu trả lời chấp nhận bằng ngôn ngữ.

Giao dịch thực hiện trên phương tiện điện tử, lời chấp nhận số hóa có giá trị pháp lý tương đương. Trường hợp đặc biệt, các bên có thỏa thuận về “sự im lặng” như một thói quen thương mại hoặc dựa trên mối quan hệ lâu bền cũng được xem là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng cho đến hết thời hạn thỏa thuận (qui tacet consentire videtur).

“Sự im lặng” mang nghĩa không đưa ra tuyên bố từ chối lời đề nghị hay không hành động (bất tác vi) của bên được đề nghị trong thời hạn được nêu - bản thân chúng không nên được xem là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng theo Bộ nguyên tắc của châu Âu về Luật Hợp đồng (PECL, 2:204), Bộ nguyên tắc của Unidroit về Hợp đồng thương mại quốc tế 2010 (PICC, 2.1.6), Công ước Viên 1980 (CISG, 18), pháp luật Việt Nam tương đồng ở điểm này, duy nhất không thể hiện rõ trong câu từ “sự im lặng” về mặt ngôn ngữ hay hành động, chẳng hạn bên mua thực hiện thanh toán không cần thông báo chấp nhận đề nghị.

Hợp đồng mua bán hàng hóa hết hạn, bên mua gửi thông báo cho bên bán về việc gia hạn hợp đồng, bên bán trả lời các điều kiện gia hạn bán hàng và nhấn gửi đơn bên mua trả lời cho hết ngày 15/11. Bên mua im lặng vì không chấp nhận một số điều khoản, hợp đồng cũ hết hạn. Ngày 15/11 bên mua gửi đơn hàng mới nhưng bên bán không trả lời, cũng không giao hàng vào thời gian yêu cầu. Vụ việc tranh chấp thương mại đòi hỏi “sự im lặng” ở đây phải được các bên thỏa thuận trước bằng lời nói, vẫn bán theo Khoản 2 Điều 400 Bộ luật Dân sự 2015, hợp đồng mới không hình thành bên bán không vi phạm. Bộ nguyên tắc của Unidroit về Hợp đồng thương mại quốc tế 2010 (PICC 2.1.6) chỉ ra rằng, nếu bên đề nghị - bên bán chủ động đưa ra đề nghị ký kết hợp đồng tiếp theo, không cần thông điệp chấp nhận của bên mua - bên mua im lặng, hai bên đã giao kết hợp đồng tiếp theo, trong tình huống trên, bên bán vi phạm hợp đồng. Đáp ứng sự ràng buộc về mặt ý chí, có chứng cứ chứng minh thỏa thuận “im lặng” của các bên, hay không cần xét đến chứng cứ, trong giao dịch các bên ngầm ngụ ý về sự im lặng là đồng ý giao dịch đã rõ 2 hướng giải quyết khác nhau cho 1 sự kiện pháp lý, mặc dù

pháp luật Việt Nam cũng như các quốc gia khác quy định là như nhau. Tòa án thương mại Pháp xử lý vụ việc *Sté Calzados Magnanni v. SARRL Shoes General International* ngày 21/10/1999 viện dẫn Điều 18A3 Công ước Viên 1980 nhận định, người bán biết ý định người mua tham gia giao kết, mối quan hệ thực tiễn trước đó giữa 2 bên dẫn đến kết luận bên mua im lặng là chấp thuận, bên bán chịu trách nhiệm bồi thường.

3. Một số khuyến nghị hoàn thiện pháp luật

Trên cơ sở các nội dung đã phân tích so sánh, tác giả xin đưa ra một số khuyến nghị sửa đổi các quy định pháp luật hiện hành về giao kết hợp đồng, đặc biệt những quy định của Bộ luật Dân sự 2015 nhằm nâng cao hiệu lực pháp luật:

Thứ nhất, đối với thuật ngữ “Đề nghị giao kết hợp đồng” hay “Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng” chỉ nên được nêu trong Bộ luật Dân sự như căn cứ pháp lý chung, các luật chuyên ngành như Luật Thương mại cần bổ sung thuật ngữ “chào hàng” trong quy phạm pháp luật định nghĩa để phù hợp với thực tiễn giao dịch thương mại. Thuật ngữ “chào hàng” tương thích với Điều 14 - Điều 24 Công ước Viên 1980 (CISG) về giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Thứ hai, quan hệ các bên trong giao kết hợp đồng suy cho cùng diễn ra trước khi phát sinh quyền và nghĩa vụ thực thụ, quyền tư do rút lại, thay đổi của bên đề nghị nên được ghi nhận trong pháp luật Việt Nam, đặc biệt thương mại diễn từ mở rộng càng thể hiện sâu sát luận điểm này: Bên đề nghị có thể thay đổi hoặc rút lại đề nghị giao kết hợp đồng bất cứ thời điểm nào trước khi nhận được trả lời chấp nhận và bên được đề nghị đồng ý hoặc không gây ra thiệt hại cho bên được đề nghị. Trường hợp đề nghị giao kết hợp đồng quy định thời hạn chấp nhận thì bên đề nghị

không được thay đổi hoặc rút lại đề nghị cho đến hết thời gian này. Nếu có chứng cứ về việc bên được đề nghị thực hiện những hành động theo yêu cầu của đề nghị, bên đề nghị buộc phải giao kết hợp đồng.

Thứ ba, để giao dịch đạt thành công nhanh chóng, khi gửi đề nghị giao kết hợp đồng, bên đề nghị nên đưa ra thời hạn chấp nhận, bỏ qua khoản mục này chỉ xem là lời mời chào hàng chứ chưa phải là chào hàng. Lúc này, bên được đề nghị trả lời trong thời hạn hợp lý, thời hạn hợp lý xác định căn cứ vào sản phẩm, thời gian khuyến mãi, số lượng hàng, mục đích đề nghị, tính chất giao dịch, lợi ích các bên... Đối với những đề nghị gửi đi tỏ rõ ý định bên đề nghị chịu ràng buộc gắn kết với đề nghị đó như điều khoản không hủy ngang, thời gian hợp lý này xác định có thể ứng dụng mức 3 tháng đối với hàng hóa, 1 tháng đối với dịch vụ, trường hợp khác dưới 1 tháng.

Thứ tư, tình huống thực tiễn về “sự im lặng” là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng gợi ý việc sửa đổi các quy định pháp luật liên quan như sau: “im lặng” hay “không hành động” không được xem là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng, trừ trường hợp hoàn cảnh đặc biệt của các bên chỉ ra sự im lặng là chấp nhận đề nghị.

4. Kết luận

Hội nhập kinh tế quốc tế cùng môi trường công nghệ số thúc đẩy nhu cầu thông thương mạnh mẽ, qua đó các bên trong hợp đồng tiến hành giao kết cũng cần cơ sở pháp lý chặt chẽ, gắn như thống nhất với quy định điều ước quốc tế song phương, đa phương mà Việt Nam là thành viên. Quy định pháp luật Việt Nam về giao kết hợp đồng kiểm chứng qua những vụ việc nên được rà soát, sửa đổi, bổ sung nâng cao tính hiệu quả và phổ rộng mạng lưới pháp luật ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ luật Dân sự năm 2005.
2. Bộ luật Dân sự năm 2015.

3. Luật Thương mại 2005
4. Đỗ Văn Đại, Luật hợp đồng Việt Nam - Bản án và bình luận bản án, Nxb. Chính trị quốc gia, 2013.
5. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980
6. The principles of European Contract Law 2002.
7. Umdroit Principles of International Commercial Contracts 2004.
8. The American law Institute, 1981, the restatement (second) of contract
9. The American law Institute - UCC 2007 Edition.
10. The Thailand Civil and Commercial Code.

Ngày nhận bài: 13/9/2019

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 23/9/2019

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/10/2019

Thông tin tác giả:

ThS. MAI THỊ MAI HƯƠNG

ThS. HOÀNG THỊ THANH NGUYỆT

Trường Cao đẳng Thương mại Đà Nẵng

REGULATIONS ON MAKING CONTRACTS FROM THE VIEW OF COMPARATIVE LAW

● Master. MAI THI MAI HUONG

● Master. HOANG THI THANH NGUYET

Da Nang Commerce College

ABSTRACT:

Through transactions, parties exchange information for the purpose of making a contract. The offer and acceptance during the progress of making a contract may result in situations of inferring law basis in Vietnam which is not consistent with international law. This article is to present unpractical regulations on making contracts through analyzing and comparing common practices of some countries in the world.

Keywords: Offer, acceptance, law.