

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH



TIỂU LUẬN

MÔN: LUẬT KINH DOANH

**CHỦ ĐỀ: HỢP ĐỒNG TRONG KINH DOANH THƯƠNG MẠI:
“LÍ LUẬN VÀ THỰC TIỄN”**

Giảng viên hướng dẫn : TS. Hồ Xuân Thắng

Lớp học phần : LAW304_2321_11_L07

Nhóm thực hiện : Nhóm 4

Khóa học : K11 – Chất lượng cao

TP. Hồ Chí Minh, tháng 6 năm 2024

LỜI MỞ ĐẦU

Hợp đồng là một khái niệm cơ bản và không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh thương mại. Nó đóng vai trò then chốt trong việc tạo lập, điều chỉnh và bảo vệ các mối quan hệ pháp lý giữa các chủ thể tham gia vào các giao dịch thương mại. Hiểu rõ về hợp đồng, cả lý luận lẫn thực tiễn, là vô cùng quan trọng đối với các doanh nghiệp và các nhà quản lý muốn thành công trong lĩnh vực kinh doanh. Trong tiểu luận này, chúng ta sẽ tiến hành nghiên cứu sâu về các khía cạnh lý luận cũng như thực tiễn của hợp đồng trong kinh doanh thương mại. Trước hết, chúng ta sẽ tìm hiểu về khái niệm, vai trò và nguyên tắc cơ bản của hợp đồng thương mại. Sau đó, chúng ta sẽ phân tích các yếu tố cấu thành của hợp đồng, các loại hợp đồng thường gặp và những điều kiện cần thiết để một hợp đồng có hiệu lực. Cuối cùng, chúng ta sẽ tìm hiểu về những vấn đề thường gặp trong thực tiễn ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại, cũng như các biện pháp pháp lý để giải quyết các tranh chấp hợp đồng. Bằng cách tiếp cận toàn diện vấn đề này, nhóm em hy vọng sẽ có được và mang lại những hiểu biết sâu sắc về vai trò và ứng dụng của hợp đồng trong quản trị kinh doanh thương mại hiện đại.

LỜI CẢM ƠN

Chúng em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến giảng viên TS. Hồ Xuân Thắng đã dành thời gian đọc và xem xét tiểu luận của nhóm em với chủ đề “Hợp đồng trong kinh doanh thương mại: Lý luận và thực tiễn”. Trong quá trình nghiên cứu và viết bài, chúng em đã học hỏi được rất nhiều kiến thức và hiểu biết về các khía cạnh quan trọng của hợp đồng trong kinh doanh thương mại. Tiểu luận này đã giúp khám phá sâu hơn về vai trò và ứng dụng của các thỏa thuận pháp lý. Từ việc tìm hiểu những nguyên tắc cơ bản, các yếu tố cấu thành và các loại hợp đồng thông dụng, đến phân tích những vấn đề tranh chấp và giải quyết hợp đồng thực tế, nó đã giúp chúng em xây dựng một bức tranh tổng thể về tầm quan trọng của hợp đồng đối với các doanh nghiệp. Những lời góp ý và nhận xét của thầy sẽ giúp chúng em có thể hoàn thiện thiếu sót và nâng cao hiểu biết của mình. Cuối cùng, chúng em hy vọng rằng tiểu luận này sẽ đóng góp một phần nhỏ vào việc nâng cao tri thức và tinh thần học tập của tất cả mọi người. Chúng em xin chân thành cảm ơn!

BẢNG ĐÁNH GIÁ CÔNG VIỆC

STT	Họ và tên thành viên	MSSV	Công việc	Mức độ hoàn thành
1	Nguyễn Thị Yến Vy	050611231592	Nội dung Thuyết trình	100%
2	Nguyễn Trần Bảo Thy	050611231277	Nội dung Thuyết trình	100%
3	Nguyễn Thùy Trúc Ngân	050611230742	Nội dung Tiểu luận	100%
4	Thái Thị Anh Thư	050611231234	Nội dung Tiểu Luận	100%
5	Đỗ Dương Hải Anh	050611230036	Nội dung Powerpoint	100%
6	Phạm Minh Thư	050611231231	Nội dung Powerpoint	100%

PHIẾU CHẤM ĐIỂM CỦA GIẢNG VIÊN

Điểm:

Nhận xét của giảng viên:

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU-----	i
LỜI CẢM ƠN-----	ii

BẢNG ĐÁNH GIÁ CÔNG VIỆC-----	iii
PHIẾU CHẤM ĐIỂM CỦA GIẢNG VIÊN-----	iv
I. Mở đầu. -----	1
1. Lý do lựa chọn đề tài "Hợp đồng trong kinh doanh thương mại: Lý luận và thực tiễn".	1
2. Vai trò quan trọng của hợp đồng trong kinh doanh thương mại.	1
II. Nội dung. -----	2
1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại.	2
1.1. Khái niệm của hợp đồng thương mại.	2
1.2. Đặc điểm của hợp đồng thương mại:	3
2. Nguyên tắc cơ bản của hợp đồng thương mại.	6
2.1. Nguyên tắc tự do giao kết hợp đồng.	6
2.2. Nguyên tắc thiện chí hợp tác:	7
2.3. Nguyên tắc bình đẳng giữa các bên:	8
3. Quy trình ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại.	10
3.1. Quy trình đàm phán hợp đồng thương mại:	10
3.2. Ký kết hợp đồng thương mại:	11
3.3. Thực hiện hợp đồng thương mại:	12
3.4. Hình thức giải quyết tranh chấp:	13
4. Phân tích một số loại hình hợp đồng thương mại phổ biến.	14
4.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa:	14
4.2. Hợp đồng vận chuyển hàng hóa.	15
4.3. Hợp đồng bảo hiểm.	16
5. Vai trò của luật pháp trong quản lý hoạt động hợp đồng thương mại.	18
III. Kết luận. -----	19
TÀI LIỆU THAM KHẢO -----	21

I. Mở đầu.

1. Lý do lựa chọn đề tài "Hợp đồng trong kinh doanh thương mại: Lý luận và thực tiễn".

Hợp đồng là công cụ pháp lý quan trọng trong kinh doanh, tuy nhiên việc xây dựng và thực hiện hợp đồng vẫn còn nhiều bất cập trong thực tiễn. Vì vậy, việc nghiên cứu kỹ lưỡng về các vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hợp đồng trong kinh doanh thương mại là cần thiết, nhằm:

- Làm rõ các vấn đề lý luận về hợp đồng, như khái niệm, nguyên tắc, nội dung, hiệu lực,...
- Phân tích thực trạng và những vấn đề còn tồn tại trong việc xây dựng và thực hiện hợp đồng trong thực tiễn kinh doanh.
- Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng hợp đồng trong kinh doanh thương mại.

2. Vai trò quan trọng của hợp đồng trong kinh doanh thương mại.

Hợp đồng thương mại sẽ giúp doanh nghiệp loại bỏ được những đối tác có tư duy "win - lose" khi tham gia vào hoạt động mại, gây thiệt hại cho phía đối tác.

❖ Một số vai trò chính của hợp đồng thương mại:

- Xác lập quyền và nghĩa vụ giữa các bên: hợp đồng là cơ sở pháp lý xác định rõ ràng quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia, giúp các bên hiểu rõ và tuân thủ các cam kết.

Tăng tính ổn định, bảo đảm an toàn giao dịch: hợp đồng mang lại sự chắc chắn và an tâm cho các bên, giúp giao dịch diễn ra suôn sẻ.

- Cung cấp căn cứ pháp lý giải quyết tranh chấp: khi xảy ra tranh chấp, hợp đồng là căn cứ để xác định nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên.
- Thúc đẩy phát triển kinh doanh: hợp đồng tạo điều kiện cho các giao dịch thương mại diễn ra thuận lợi, góp phần vào sự phát triển của doanh nghiệp.

II. Nội dung.

1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại.

1.1. Khái niệm của hợp đồng thương mại.

Theo Khoản 1, 2, 3 Điều 3, Luật Thương mại 2005:

“Hợp đồng thương mại được hiểu là thỏa thuận giữa thương nhân với thương nhân hay thương nhân với các bên có liên quan nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ giữa các bên trong hoạt động thương mại, cụ thể là:

- Hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.

- Hàng hóa bao gồm:

- + Tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai;
- + Những vật gắn liền với đất đai.

- Thói quen trong hoạt động thương mại là quy tắc xử sự có nội dung rõ ràng được hình thành và lặp lại nhiều lần trong một thời gian dài giữa các bên, được các bên mặc nhiên thừa nhận để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng thương mại.

❖ Phân biệt hợp đồng thương mại và hợp đồng dân sự:

- **Giống nhau:** Cả hai loại hợp đồng đều có bản chất là giao dịch dân sự, đều được thiết lập dựa trên sự bình đẳng, thỏa thuận và sự tự nguyện của các bên tham gia giao kết hợp đồng. Điều hướng tới lợi ích chung, hợp pháp của các bên tham gia.

- **Khác nhau:**

Tiêu chí	Hợp đồng dân sự	Hợp đồng thương mại
Chủ thể	Chủ thể là các cá nhân, tổ chức bất kỳ (có thể là thương nhân hoặc không).	Ít nhất một bên chủ thể phải là cá nhân, tổ chức có đăng ký kinh doanh là thương nhân.
Mục đích	Nhằm mục tiêu chủ yếu là sinh hoạt tiêu dùng có thể sinh lời hoặc không.	Nhằm mục đích sinh lời, tìm kiếm sự lợi nhuận.
Hình thức	Có thể là bằng văn bản, lời nói hoặc hành vi cụ thể khác.	Bằng văn bản, các hình thức có giá trị tương đương văn bản bao

	Tuy nhiên cũng có một số giao dịch dân sự yêu cầu bắt buộc phải bằng văn bản và có công chứng như hợp đồng mua bán nhà đất, xe cộ...	gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật.
Cơ quan giải quyết tranh chấp	Toà án.	Có thể lựa chọn tòa án hoặc trung tâm trọng tài thương mại.
Phạm vi	Mức phạt không bị giới hạn tối đa, do các bên tự thỏa thuận về mức phạt.	Bên vi phạm hợp đồng chỉ phải chịu phạt vi phạm nếu các bên có thỏa thuận về phạt vi phạm hợp đồng. (Luật Thương mại 2005 quy định tổng mức phạt vi phạm cho hợp đồng thương mại không được vượt quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm, trừ trường hợp vi phạm hợp đồng dịch vụ giám định).
Pháp luật điều chỉnh	Bộ luật Dân sự	Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật Đầu tư, Luật doanh nghiệp.

1.2. Đặc điểm của hợp đồng thương mại:

• Tính thương mại:

- *Chủ thể*: ít nhất một bên tham gia vào hợp đồng thương mại phải là thương nhân.

- *Mục đích*: hợp đồng thương mại được ký kết nhằm mục đích sinh lợi và với mong muốn thu được lợi nhuận từ việc thực hiện các nghĩa vụ của đôi bên.

- *Nội dung*: mang tính chất chuyên môn hóa cao, thể hiện qua việc quy định chi tiết về các điều khoản liên quan đến hàng hóa, dịch vụ, giá cả, thanh toán, vận chuyển, bảo hiểm,...

• Tính đa dạng:

- *Chủ thể*: các bên tham gia vào hợp đồng thương mại có thể là doanh nghiệp, hộ kinh doanh, cá nhân hoạt động thương mại, tổ chức phi lợi nhuận hoạt động trong

lĩnh vực thương mại. Giữa các thương nhân, giữa thương nhân và cá nhân hoặc giữa các cá nhân.

- *Hình thức*: hợp đồng bằng văn bản, hợp đồng bằng lời nói, hợp đồng bằng hành vi.

- *Nội dung*: hợp đồng thương mại bao gồm nhiều loại hình khác nhau, phản ánh sự đa dạng của các hoạt động thương mại như hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng cung ứng dịch vụ, hợp đồng vận chuyển, hợp đồng bảo hiểm, hợp đồng ủy thác, hợp đồng cho thuê, hợp đồng hợp tác kinh doanh,...

- **Tính quốc tế:**

- *Phạm vi*: các bên tham gia vào hợp đồng có quốc tịch khác nhau hoặc thực hiện hợp đồng tại nhiều quốc gia.

- *Luật áp dụng*: dựa vào một số tiêu chí như ý chí tự do của các bên, luật của quốc gia nơi thực hiện hợp đồng chính, luật của quốc gia có quan hệ chặt chẽ nhất với hợp đồng.

- *Thủ tục tố tụng*: có thể được thực hiện thông qua tòa án, trọng tài thương mại hoặc các hình thức giải quyết tranh chấp khác.

- **Tính ràng buộc pháp lý**: hợp đồng thương mại được kí kết có hiệu lực pháp lý, buộc các bên tham gia phải thực hiện đúng nghĩa vụ của mình.

- **Tính tự nguyện**: đôi bên phải tự nguyện và hoàn toàn được tự do trong việc quyết định ký kết hay không ký kết hợp đồng, cũng như nội dung của hợp đồng.

- **Tính bình đẳng**: các bên tham gia vào hợp đồng thương mại có địa vị pháp lý bình đẳng, được hưởng các quyền và nghĩa vụ như nhau.

- * **Các loại hình hợp đồng thương mại phổ biến tại Việt Nam:**

- **Hợp đồng mua bán hàng hóa:**

- Là loại hợp đồng phổ biến nhất, được sử dụng để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc mua bán hàng hóa.

- Có thể được áp dụng cho nhiều loại hàng hóa khác nhau, từ hàng hóa tiêu dùng thiết yếu đến hàng hóa công nghiệp phức tạp.

- Nội dung hợp đồng thường bao gồm các điều khoản về giá cả, thanh toán, giao hàng, nghiệm thu, bảo hành, trách nhiệm,...

- **Hợp đồng cung ứng dịch vụ:**

- Được sử dụng để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc cung ứng và sử dụng dịch vụ.

- Áp dụng cho nhiều loại dịch vụ khác nhau, từ dịch vụ vận tải, du lịch, đến dịch vụ tư vấn, thiết kế,...

- Nội dung hợp đồng thường bao gồm các điều khoản về loại dịch vụ, giá cả, thanh toán, thời gian cung ứng, chất lượng dịch vụ, trách nhiệm,...

- **Hợp đồng vận chuyển hàng hóa:**

- Được sử dụng để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc vận chuyển hàng hóa từ nơi này đến nơi khác.

- Có thể áp dụng cho nhiều phương thức vận chuyển khác nhau như đường bộ, đường thủy, đường hàng không,...

- Nội dung hợp đồng thường bao gồm các điều khoản về loại hàng hóa, khối lượng, giá cước vận chuyển, thời gian vận chuyển, trách nhiệm của bên vận chuyển,...

- **Hợp đồng bảo hiểm:**

- Được sử dụng để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc bảo hiểm rủi ro cho tài sản, sức khỏe hoặc tính mạng.

- Có nhiều loại hình bảo hiểm khác nhau như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm y tế, bảo hiểm nhân thọ,...

- Nội dung hợp đồng thường bao gồm các điều khoản về loại hình bảo hiểm, phạm vi bảo hiểm, phí bảo hiểm, quyền lợi bảo hiểm, trách nhiệm của bên bảo hiểm,...

- **Hợp đồng ủy thác:**

- Được sử dụng để ủy quyền cho một bên khác thực hiện một số công việc nhất định thay cho mình.

- Có thể áp dụng cho nhiều lĩnh vực khác nhau như mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư,...

- Nội dung hợp đồng thường bao gồm các điều khoản về nội dung công việc ủy thác, phạm vi ủy thác, phí ủy thác, trách nhiệm của bên ủy thác và bên được ủy thác,...

❖ **Ngoài ra, còn có một số loại hình hợp đồng thương mại khác phổ biến**

như:

- Hợp đồng đại lý
- Hợp đồng cho thuê
- Hợp đồng đầu tư
- Hợp đồng nhượng quyền thương mại
- Hợp đồng bảo lãnh

2. Nguyên tắc cơ bản của hợp đồng thương mại.

2.1. Nguyên tắc tự do giao kết hợp đồng.

● **Nội dung cơ bản:**

Theo Khoản 1, 2 Điều 11, Luật Thương mại 2005: Nguyên tắc tự do, tự nguyện thỏa thuận trong hoạt động thương mại.

- Các bên có quyền tự do thỏa thuận không trái với các quy định của pháp luật, thuần phong mỹ tục và đạo đức xã hội để xác lập các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động thương mại. Nhà nước tôn trọng và bảo hộ các quyền đó.

- Trong hoạt động thương mại, các bên hoàn toàn tự nguyện, không bên nào được thực hiện hành vi áp đặt, cưỡng ép, đe dọa, ngăn cản bên nào.

❖ **Các bên có quyền tự do thực hiện và không được thực hiện:**

- Tự do về mặt chủ thể:

- + Các bên tham gia giao kết hợp đồng thương mại phải có năng lực pháp lý đầy đủ theo quy định của pháp luật.
- + Các bên có quyền tự do lựa chọn đối tác giao kết hợp đồng.

- Tự do về mặt nội dung: Các bên tự do thỏa thuận về các nội dung của hợp đồng, bao gồm:

- + Mua bán hàng hóa, dịch vụ,....
- + Giá cả
- + Hình thức thanh toán

- + Thời gian, địa điểm giao hàng hoá, cung cấp dịch vụ,....
- + Điều khoản trách nhiệm
- + Các điều khoản khác

- **Tự do về mặt hình thức:** Hợp đồng thương mại có thể được giao kết dưới các hình thức sau:

- + Hợp đồng bằng văn bản
- + Hợp đồng bằng lời nói
- + Hợp đồng bằng hành vi

- **Hạn chế của nguyên tắc tự do giao kết hợp đồng:** Nguyên tắc tự do giao kết hợp đồng không được thực hiện trái với:

- + Pháp luật
- + Đạo đức xã hội
- + Lợi ích quốc gia

- **Các trường hợp hạn chế tự do giao kết hợp đồng:**

Trong quan hệ hợp đồng, các chủ thể có quyền tự do trong việc tham gia giao kết, đề nghị giao kết và chấp nhận giao kết, việc có tham gia kết hợp đồng hay không là do các chủ thể tự quyết định. Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhất định để đảm bảo trật tự công cộng, lợi ích quốc gia, quyền tự do tham gia giao kết hợp đồng bị hạn chế trong nhiều trường hợp như:

- Đối với người cung cấp dịch vụ công cộng không được từ chối giao kết hợp đồng nếu còn khả năng cung cấp dịch vụ và phải mở ra cho tất cả mọi người đều có cơ hội như nhau trong việc mua hoặc sử dụng dịch vụ; Người giao kết hợp đồng không được từ chối giao kết hợp đồng vì lý do sắc tộc, tôn giáo hay quốc tịch; Thương nhân phải cung cấp hàng hoá hay dịch vụ đã quảng cáo.

- Để giải phóng mặt bằng làm đường, quy hoạch xây dựng các khu đô thị mới, khu công nghiệp, đối với hợp đồng trung mua nhà cửa, theo đó chủ sở hữu nhà mặc dù không muốn giao kết hợp đồng nhưng cũng bị buộc phải bán nhà cho Nhà nước theo quyết định hành chính của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

2.2. Nguyên tắc thiện chí hợp tác:

- **Nội dung cơ bản:**

Nguyên tắc thiện chí hợp tác được Bộ luật Dân sự quy định trên cơ sở tôn trọng quyền con người, quyền công dân đã được nêu rõ trong Hiến pháp 2013.

Theo Điều 15, Hiến pháp 2013:

1. Quyền công dân không tách rời nghĩa vụ công dân.
2. Mọi người có nghĩa vụ tôn trọng quyền của người khác.
3. Công dân có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và xã hội.
4. Việc thực hiện quyền con người, quyền công dân không được xâm phạm lợi ích quốc gia, dân tộc, quyền và lợi ích hợp pháp của người khác.

● **Biểu hiện của nguyên tắc thiện chí hợp tác:**

- Các bên tham gia hợp đồng phải hành động theo thiện chí:
 - + Cần có thái độ tích cực, hợp tác để thực hiện hợp đồng một cách hiệu quả.
 - + Tôn trọng quyền lợi hợp pháp của nhau, không xâm hại lợi ích của nhau.
 - + Hỗ trợ nhau trong việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.
- Cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời:
 - + Cung cấp cho nhau tất cả thông tin cần thiết để thực hiện hợp đồng.
 - + Thông tin cung cấp phải chính xác, trung thực và không gây hiểu lầm.
 - + Cung cấp thông tin kịp thời để bên kia có thể thực hiện nghĩa vụ của mình.
- Hành động hợp lý và khách quan:
 - + Đánh giá và xử lý các vấn đề phát sinh trong hợp đồng một cách hợp lý và khách quan.
 - + Tránh đưa ra những quyết định mang tính chủ quan hoặc thiên vị.
 - + Tìm kiếm giải pháp chung có lợi cho cả hai bên.
- Tôn trọng pháp luật và đạo đức kinh doanh:
 - + Thực hiện hợp đồng theo đúng quy định của pháp luật và đạo đức kinh doanh.
 - + Không thực hiện những hành vi vi phạm pháp luật hoặc trái với đạo đức kinh doanh.
 - + Giải quyết tranh chấp hợp đồng một cách văn minh, lịch sự.

2.3. Nguyên tắc bình đẳng giữa các bên:

- **Nội dung cơ bản:**

Theo Khoản 1 Điều 3, Bộ Luật Dân Sự 2015: Mọi cá nhân, pháp nhân đều bình đẳng, không được lấy bất kỳ lý do nào để phân biệt đối xử; được pháp luật bảo hộ như nhau về các quyền nhân thân và tài sản.

Theo Điều 10, Luật Thương mại 2005: Thương nhân thuộc mọi thành phần kinh tế bình đẳng trước pháp luật trong hoạt động thương mại.

- * **Lưu ý:**

Theo Khoản 1 Điều 6, Luật Thương mại 2005: Thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh.

- **Biểu hiện của nguyên tắc bình đẳng giữa các bên:**

- Các bên tự do tham gia giao kết hợp đồng:

- + Mọi cá nhân, tổ chức có quyền tự do tham gia giao kết hợp đồng, không ai bị cưỡng ép tham gia.
- + Các bên có quyền tự do lựa chọn đối tác giao dịch.
- + Các bên có quyền từ chối tham gia giao kết hợp đồng mà không phải chịu bất kỳ sự trừng phạt nào.

- Các bên bình đẳng về quyền và nghĩa vụ:

- + Các bên có quyền và nghĩa vụ như nhau trong việc thương lượng, thỏa thuận các điều khoản hợp đồng.
- + Các bên có quyền bình đẳng trong việc thực hiện nghĩa vụ và hưởng quyền lợi phát sinh từ hợp đồng.
- + Không bên nào được phép lạm dụng quyền hạn, vị thế của mình để xâm hại quyền lợi hợp pháp của bên kia.

- Các bên bình đẳng trước pháp luật:

- + Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng đều được giải quyết theo quy định của pháp luật, không bên nào được ưu ái hay thiệt thòi.
- + Các bên có quyền khởi kiện hoặc bị khởi kiện để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình.

- + Tòa án, cơ quan giải quyết tranh chấp có nghĩa vụ giải quyết tranh chấp một cách công bằng, khách quan.

*** Ngoài ra, nguyên tắc bình đẳng giữa các bên trong hợp đồng thương**

mại còn được thể hiện qua:

- Các bên có quyền tự do lựa chọn hình thức giao dịch phù hợp với nhu cầu và điều kiện của mình.
- Các bên có quyền tự do lựa chọn ngôn ngữ giao dịch.
- Các bên có quyền tự do lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng.

*** Lưu ý:**

- Nguyên tắc bình đẳng giữa các bên trong hợp đồng thương mại không có nghĩa là các bên phải có vị thế kinh tế, tài chính ngang nhau.
- Trong một số trường hợp, pháp luật có thể có quy định đặc biệt về quyền và nghĩa vụ của các bên để đảm bảo trật tự công cộng, lợi ích quốc gia.

3. Quy trình ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại.

3.1. Quy trình đàm phán hợp đồng thương mại:

Đàm phán hợp đồng thương mại là một bước hết sức quan trọng đối với doanh nghiệp trước khi đi vào ký kết hợp đồng.

3.1.1. Giai đoạn chuẩn bị đàm phán:

- Chuẩn bị tốt các yếu tố về ngôn ngữ, thông tin về thị trường, thông tin về hàng hóa, trình độ, kỹ năng của người đại diện đàm phán, thời gian và địa điểm diễn ra cuộc đàm phán.
- Xác định những mục tiêu có thể đạt được và giới hạn thỏa thuận trong cuộc đàm phán.
- Nhận định rõ về điểm mạnh và điểm yếu của bên mình.
- Đặt ra những giải pháp tối ưu trong trường hợp không đạt được thỏa thuận.
- Tìm hiểu kỹ về yêu sách của đối tác.
- Trao đổi, nắm bắt những thông tin liên quan đến đối tác trước khi tiến hành đàm phán.
- Dự kiến trước các ý kiến, thỏa thuận mà đối tác có thể sử dụng, từ đó đề xuất những biện pháp đối phó thích hợp.

- Xác định những yếu tố có thể gây ảnh hưởng đến kết quả của cuộc đàm phán.
- Tiến hành xây dựng các chiến lược đàm phán hiệu quả và thử tiến hành đàm phán.

3.1.2. Quá trình đàm phán:

- **Mở đầu quá trình đàm phán:** giai đoạn này giúp tìm hiểu đối tác một cách trực tiếp.
 - Có thể bắt đầu những vấn đề không liên quan đến cuộc đàm phán để tạo không khí thoải mái.
 - Trước khi đàm phán cần chú ý quan sát hành vi, lời nói, cử chỉ của đối phương từ đó đánh giá mức độ tin cậy của phía đối tác.
 - Trong trường hợp nhận được những thông tin mới chưa được tìm hiểu trong giai đoạn chuẩn bị thì có thể điều chỉnh, thay đổi kế hoạch đàm phán nếu cần.
- **Thương lượng nội dung đàm phán:** giai đoạn này ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích của doanh nghiệp.
 - Đưa ra đề nghị và lắng nghe đối tác: trình bày mạch lạc, rõ ràng các yêu cầu một cách hợp lý dựa trên các căn cứ khoa học và lợi ích đàm phán, bên cạnh đó lắng nghe ý kiến của đối tác.
 - Nhượng bộ nếu cần: nếu lập trường của hai bên đối lập nhau thì trước hết cần phải đồng tình với quan điểm của phía đối phương sau đó dẫn dắt để xoay chuyển ý kiến của đối tác.
 - Phá vỡ sự bế tắc: với trường hợp hai bên đều không thể nhượng bộ đối phương thì có thể nhờ sự giúp đỡ của bên thứ ba như trung gian hòa giải.
 - Tiến tới thỏa thuận: cố gắng sử dụng những kỹ năng thích hợp để tiến tới thỏa thuận một cách tốt nhất.
- **Kết thúc đàm phán:** sau khi kết thúc đàm phán, các bên sẽ tiến hành ký kết hợp đồng.

3.2. Ký kết hợp đồng thương mại:

3.2.1. Đề nghị ký kết hợp đồng:

Đề nghị ký kết hợp đồng thương mại là việc thể hiện rõ ý định ký kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị ký kết với bên đã được xác định.

- **Thời điểm đề nghị ký kết hợp đồng có hiệu lực được xác định như sau:**

- Thời điểm do bên đề nghị ký kết ấn định
- Trường hợp bên đề nghị ký kết không ấn định thì thời điểm đề nghị ký kết hợp đồng có hiệu lực kể từ khi bên được đề nghị ký kết hợp đồng nhận được đề nghị đó.

3.2.2. Chấp nhận đề nghị ký kết hợp đồng thương mại:

- **Thời hạn chấp nhận đề nghị ký kết hợp đồng có hiệu lực như sau:**

- Trường hợp bên đề nghị ký kết ấn định thời hạn trả lời thì việc bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị ký kết hợp đồng chỉ có hiệu lực trong thời hạn đó.
- Đối với trường hợp bên đề nghị không ấn định thời hạn trả lời thì việc bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị ký kết hợp đồng có hiệu lực trong thời hạn hợp lý.

3.2.3. Ký kết hợp đồng:

Việc thực hiện ký kết hợp đồng thương mại được thực hiện vào thời điểm bên đề nghị ký kết nhận được chấp nhận ký kết của bên được đề nghị ký kết.

3.3. Thực hiện hợp đồng thương mại:

3.3.1. Nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng thương mại:

- **Nghĩa vụ của bên bán/cung cấp:**

- Giao hàng/cung cấp dịch vụ đúng thời hạn, địa điểm, chất lượng theo thỏa thuận.
- Bảo hành, sửa chữa, thay thế hàng hóa nếu có khiếm khuyết.
- Cung cấp tài liệu, hướng dẫn sử dụng, bảo trì sản phẩm.

- **Nghĩa vụ của bên mua/đối tượng nhận dịch vụ:**

- Thanh toán đầy đủ, đúng hạn theo thỏa thuận.
- Nhận và kiểm tra hàng hóa/dịch vụ khi giao nhận.
- Sử dụng, bảo quản hàng hóa/dịch vụ đúng mục đích.

3.3.2. Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng:

- Đặt cọc/ký quỹ: Một bên phải đặt cọc hoặc ký quỹ một khoản tiền nhất định để bảo đảm việc thực hiện hợp đồng.
- Bảo lãnh ngân hàng: Một bên yêu cầu bên kia cung cấp bảo lãnh của ngân hàng để đảm bảo nghĩa vụ.

- Bảo hiểm hợp đồng: Mua bảo hiểm để đảm bảo rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng.

- Phạt vi phạm hợp đồng: Quy định mức phạt khi một bên vi phạm các nghĩa vụ.

- Chấm dứt hợp đồng: Cho phép một bên được chấm dứt hợp đồng khi bên kia vi phạm nghiêm trọng.

3.4. Hình thức giải quyết tranh chấp:

Theo Điều 317, Luật Thương mại 2005: có 4 hình thức giải quyết tranh chấp thương mại được quy định như sau:

3.4.1. Thương lượng giữa các bên:

Giải quyết tranh chấp thông qua việc các bên tự nguyện bàn bạc, thỏa thuận, tự dàn xếp, tháo gỡ những bất đồng phát sinh để loại bỏ tranh chấp mà không cần có sự trợ giúp hay phán quyết của bất kỳ bên thứ ba nào.

3.4.2. Hoà giải:

Hình thức hòa giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hoà giải.

• Nguyên tắc hòa giải:

Căn cứ Điều 4, Nghị định 22/2017/NĐ-CP quy định việc hòa giải phải dựa trên các nguyên tắc sau:

- Các bên tranh chấp tham gia hòa giải hoàn toàn tự nguyện và bình đẳng về quyền và nghĩa vụ.

- Các thông tin liên quan đến vụ việc hòa giải phải được giữ bí mật, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận bằng văn bản hoặc pháp luật có quy định khác.

- Nội dung thỏa thuận hòa giải không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội, không nhằm trốn tránh nghĩa vụ, không xâm phạm quyền của bên thứ ba.

3.4.3. Giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại.

• Nguyên tắc:

Căn cứ Điều 4, Luật Trọng tài thương mại 2010 quy định: Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài bao gồm:

- Trọng tài viên phải tôn trọng thỏa thuận của các bên nếu thỏa thuận đó không vi phạm điều cấm và trái đạo đức xã hội.

- Trọng tài viên phải độc lập, khách quan, vô tư và tuân theo quy định của pháp luật.

- Các bên tranh chấp đều bình đẳng về quyền và nghĩa vụ. Hội đồng trọng tài có trách nhiệm tạo điều kiện để họ thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình.

- Giải quyết tranh chấp bằng Trọng tài được tiến hành không công khai, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

- Phán quyết trọng tài là chung thẩm.

3.4.4. Giải quyết tranh chấp bằng Tòa án.

• Nguyên tắc giải quyết tranh chấp:

Căn cứ theo Chương II, Bộ luật Tố tụng dân sự 2015: Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng Tòa án bao gồm:

- Tuân thủ pháp luật trong tố tụng dân sự.
- Quyền yêu cầu Tòa án bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp.
- Quyền quyết định và tự định đoạt của đương sự.
- Bình đẳng về quyền và nghĩa vụ trong tố tụng dân sự.
- Bảo đảm quyền bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của đương sự.
- Thẩm phán, Hội thẩm nhân dân xét xử vụ án dân sự, Thẩm phán giải quyết việc dân sự độc lập và chỉ tuân theo pháp luật.
- Tòa án xét xử kịp thời, công bằng, công khai.
- Bảo đảm sự vô tư, khách quan trong tố tụng dân sự.
- Bảo đảm chế độ xét xử sơ thẩm, phúc thẩm.
- Bảo đảm hiệu lực của bản án, quyết định của Tòa án.
- Bảo đảm tranh tụng trong xét xử.

4. Phân tích một số loại hình hợp đồng thương mại phổ biến.

4.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa:

• Nội dung chính của hợp đồng mua bán hàng hóa

- Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa là các điều khoản do các bên thỏa thuận, thể hiện quyền và nghĩa vụ của bên bán và bên mua trong quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa.

- + Hợp đồng bắt buộc phải bao gồm những nội dung chủ yếu nào là tùy thuộc vào quy định của pháp luật từng quốc gia. Việc pháp luật quy định

nội dung của hợp đồng mua bán có ý nghĩa hướng các bên tập trung vào thỏa thuận các nội dung quan trọng của hợp đồng, tạo điều kiện thuận lợi để thực hiện và phòng ngừa các tranh chấp có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng. luật thương mại Việt Nam không quy định hợp đồng mua bán hàng hóa phải bao gồm nội dung bắt buộc nào. Tuy nhiên, ta có thể thấy rằng, một hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường chưa đựng sự thỏa thuận về đối tượng, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, thời hạn và địa điểm giao nhận hàng.

- **Một số vấn đề cần lưu ý khi ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa:**

- Giá cả và điều khoản thanh toán đã ghi rõ giá bán cho từng mặt hàng, điều khoản, hình thức và thời hạn thanh toán.
- Thời gian và địa điểm giao hàng: hòa thuận về thời gian, địa điểm giao nhận hàng hóa.
- Điều khoản về chậm trả, phạt vi phạm: Xác định các trường hợp chậm trả, mức phạt và cách tính toán.
- Thời hạn hợp đồng và điều khoản chấm dứt: Thỏa thuận về thời hạn hợp đồng và các điều kiện chấm dứt hợp đồng.

4.2. Hợp đồng vận chuyển hàng hóa.

- **Nội dung chính của hợp đồng vận chuyển hàng hóa**

- Hợp đồng vận chuyển hàng hóa là sự thỏa thuận giữa các bên, trong đó một bên (bên vận chuyển) có nghĩa vụ vận chuyển hàng hóa tới địa điểm đã định theo thỏa thuận và giao hàng hóa đó cho người có quyền nhận ; còn bên kia (bên thuê vận chuyển) có nghĩa vụ trả cước phí vận chuyển và các khoản phụ phí khác cho bên vận chuyển.

- Nội dung của hợp đồng vận chuyển hàng hóa là:

- + Những thỏa thuận của các bên theo đó bên vận chuyển có nghĩa vụ chuyển tài sản đến địa điểm đã định theo thỏa thuận và giao tài sản đó cho người có quyền nhận.
- + Bên thuê vận chuyển có nghĩa vụ trả cước phí vận chuyển.

- Cụ thể đó là những nội dung về: thời gian, địa điểm giao hàng, số lượng, chất lượng hàng hóa, quyền và nghĩa vụ của các bên trong một số trường hợp có thể xảy ra.

“Hợp đồng vận chuyển tài sản được giao kết bằng văn bản, bằng lời nói hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.”

- **Một số vấn đề cần lưu ý khi ký kết hợp đồng vận chuyển hàng hóa**

- Về hình thức: hợp đồng có thể giao kết bằng văn bản hoặc lời nói.
- Về tên gọi: tuy pháp luật chưa có quy định cụ thể về tên gọi nhưng tên gọi hợp đồng vận chuyển hàng hoá cần đảm bảo ngắn gọn, rõ ràng, thể hiện được loại hàng hoá cần vận chuyển.
- Về chủ thể: chủ thể hợp đồng là cá nhân hoặc tổ chức đại diện của bên vận chuyển và bên có nhu cầu vận chuyển.
- Về nội dung: Hợp đồng cần đảm bảo các nội dung cơ bản như đối tượng hàng hoá, chi phí vận chuyển, thời gian, địa điểm nhận hàng,...
- Hiệu lực của hợp đồng.

4.3. Hợp đồng bảo hiểm.

- **Nội dung chính của hợp đồng bảo hiểm:**

Theo Khoản 1 Điều 17, Luật Kinh doanh bảo hiểm: Nội dung của hợp đồng bảo hiểm thương mại phải có đầy đủ các điều khoản sau:

- Bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm, người thụ hưởng (nếu có), doanh nghiệp bảo hiểm hoặc chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài;
- Đối tượng bảo hiểm;
- Số tiền bảo hiểm hoặc giá trị tài sản được bảo hiểm hoặc giới hạn trách nhiệm bảo hiểm;
- Phạm vi hoặc quyền lợi bảo hiểm; quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo hiểm;
- Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài và bên mua bảo hiểm;
- Thời hạn bảo hiểm, thời điểm có hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm;
- Mức phí bảo hiểm, phương thức đóng phí bảo hiểm;
- Phương thức bồi thường, trả tiền bảo hiểm;
- Phương thức giải quyết tranh chấp.

- **Một số vấn đề cần lưu ý khi ký kết hợp đồng bảo hiểm:**

- *Thông tin về tên, địa chỉ của doanh nghiệp bảo hiểm:*

- + Nắm rõ được thông tin trên, sau này khi gặp vướng mắc, có thể dễ dàng tìm kiếm số tổng đài hoặc đến trụ sở của công ty bảo hiểm để được giải quyết vấn đề.

- *Thông tin người được bảo hiểm, người thụ hưởng (nếu có):*

- + Xem xem người được bảo hiểm, người thụ hưởng có đúng như mình chỉ định không. Đây là những người được nhận tiền bảo hiểm theo thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm nhân thọ khi người được bảo hiểm xảy ra rủi ro về tính mạng.

- *Đối tượng bảo hiểm:*

- + Theo Khoản 1 Điều 33, Luật Kinh doanh bảo hiểm xã hội: Đối tượng bảo hiểm của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ là tuổi thọ, tính mạng con người.
- + Người tham gia bảo hiểm chú ý, người được bảo hiểm phải nằm trong nhóm tuổi được bảo hiểm, điều kiện sức khỏe cũng phải đảm bảo đáp ứng các tiêu chuẩn của gói bảo hiểm đăng ký mua.

- *Số tiền bảo hiểm hoặc giới hạn trách nhiệm bảo hiểm:*

- + Xem kỹ xem số tiền được doanh nghiệp bảo hiểm chấp nhận bảo hiểm là bao nhiêu. Số tiền này được ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm, trang hợp đồng, hoặc (các) xác nhận thay đổi hợp đồng (nếu có).

- *Phạm vi bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm, điều khoản bảo hiểm:*

- + Người mua bảo hiểm nhân thọ phải xem kỹ điều khoản chi trả quyền lợi mà mình được hưởng, bao gồm phạm vi quyền lợi, điều kiện và mức hưởng quyền lợi tương ứng. Xem xem sự kiện nào xảy ra thì công ty bảo hiểm thanh toán bảo hiểm và mức thanh toán cụ thể là bao nhiêu. Tránh trường hợp lời tư vấn của nhân viên bán bảo hiểm một đằng mà điều khoản trong hợp đồng một nẻo.

- *Điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm:*

- + Đọc kỹ nội dung này để biết trường hợp nào không được bồi thường tiền bảo hiểm dù thực tế có xảy ra sự kiện tử vong. Không phải trường hợp nào tử vong cũng được bồi thường tiền bảo hiểm. Để tránh việc trục lợi

từ bảo hiểm, nhiều công ty đã thiết kế điều khoản này rất chặt chẽ, người dân tham gia bảo hiểm nhân thọ cần đặc biệt lưu ý.

- *Thời hạn bảo hiểm:*

- + Thời hạn bảo hiểm nhân thọ này thường diễn ra khá dài, thường là 10 - 20 năm, thậm chí có trường hợp lên đến 50 - 70 năm. Người được bảo hiểm xảy ra rủi ro về tính mạng trong thời hạn bảo hiểm sẽ được công ty bảo hiểm chi trả tiền bồi thường như đã thỏa thuận.

- *Thời hạn, phương thức trả tiền bảo hiểm hoặc bồi thường:*

- + Xem kỹ để biết bao lâu thì doanh nghiệp bảo hiểm sẽ trả tiền bảo hiểm, bồi thường tiền bảo hiểm. Nắm rõ quy trình trả tiền khi đáo hạn hoặc bồi thường bảo hiểm khi xảy ra rủi ro về tính mạng để sau này còn chuẩn bị hồ sơ giấy tờ và thực hiện thủ tục.

5. Vai trò của luật pháp trong quản lý hoạt động hợp đồng thương mại.

- Luật pháp đóng vai trò thiết yếu trong việc định hướng, điều chỉnh và quản lý các hoạt động hợp đồng thương mại, góp phần tạo ra môi trường kinh doanh minh bạch, công bằng và ổn định. Dưới đây là một số vai trò chính của luật pháp:

- + Cung cấp khung pháp lý cho các giao dịch thương mại: Quy định các nguyên tắc, điều khoản và yêu cầu pháp lý để các bên trong hợp đồng thương mại được thực hiện một cách hợp pháp và công bằng.
- + Bảo vệ quyền và lợi ích của các bên tham gia hợp đồng: Đảm bảo rằng các bên trong hợp đồng được bảo vệ khỏi những hành vi vi phạm hoặc lạm dụng của bên kia, đồng thời có cơ chế giải quyết tranh chấp công bằng.
- + Tạo ra sự ổn định và niềm tin trong giao dịch thương mại: Khung pháp lý rõ ràng và được thực thi hiệu quả sẽ giúp các bên tham gia hợp đồng có sự tin tưởng và an tâm trong quá trình giao dịch.
- + Điều chỉnh các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng: Cung cấp các quy định về sửa đổi, chấm dứt, gia hạn hợp đồng, xử lý vi phạm hợp đồng, v.v. để giải quyết các vấn đề có thể xảy ra.
- + Hỗ trợ thi hành các cam kết và nghĩa vụ trong hợp đồng: Khi một bên không thực hiện đúng các nghĩa vụ của mình, luật pháp cung cấp các

biện pháp cưỡng chế như khởi kiện, phạt tiền, yêu cầu bồi thường thiệt hại, v.v.

III. Kết luận.

Hợp đồng thương mại là công cụ quan trọng để doanh nghiệp nâng cao sức cạnh tranh của mình trong hoạt động kinh doanh. Hợp đồng thương mại sẽ giúp doanh nghiệp loại bỏ được những đối tác có tư duy “*ăn thật làm giả*” khi tham gia vào hoạt động mại, gây thiệt hại cho phía đối tác. Vì vậy, thông qua hợp đồng, các doanh nghiệp chân chính sẽ được pháp luật bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng, từ đó tránh được những nguy cơ bị lường gạt.

Doanh nghiệp cần nâng cao ý thức chấp hành pháp luật về hợp đồng thương mại, áp dụng đúng các nguyên tắc, quy định của pháp luật trong mọi hoạt động kinh doanh. Việc tuân thủ pháp luật không chỉ giúp bảo vệ quyền lợi của bản thân doanh nghiệp mà còn góp phần xây dựng môi trường kinh doanh lành mạnh, minh bạch, thúc đẩy thương mại phát triển.

Doanh nghiệp ngày càng quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động hợp đồng thương mại để giảm thiểu rủi ro, tối ưu hóa lợi ích và gia tăng hiệu quả hoạt động. Dưới đây là một số giải pháp thiết thực:

- + *Một là*, xây dựng quy trình quản lý hợp đồng rõ ràng và đồng bộ bằng cách: thiết lập các bước cụ thể trong quá trình ký kết, thực hiện và giám sát hợp đồng; phân công trách nhiệm rõ ràng cho từng bộ phận và cá nhân liên quan; tăng cường sự phối hợp giữa các bộ phận như pháp lý, tài chính, kinh doanh,.....
- + *Hai là*, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý hợp đồng bằng cách: xây dựng hệ thống quản lý hợp đồng tập trung, tích hợp các thông tin liên quan; tự động hóa các quy trình như theo dõi tiến độ, cảnh báo, báo cáo; tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM,... để trao đổi dữ liệu.
- + *Ba là*, tăng cường kiểm soát rủi ro bằng cách: xác định và đánh giá các rủi ro tiềm ẩn liên quan đến hợp đồng thương mại; lập biện pháp phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro phù hợp; theo dõi và giám sát chặt chẽ việc thực hiện hợp đồng để kịp thời phát hiện và xử lý các vấn đề phát sinh.

- + *Bốn là*, nâng cao năng lực của đội ngũ quản lý hợp đồng bằng cách: đào tạo nghiệp vụ quản lý hợp đồng cho cán bộ, nhân viên liên quan, bao gồm kiến thức pháp luật, kỹ năng đàm phán, kỹ năng quản lý dự án,...; nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của việc quản lý hợp đồng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; khuyến khích cán bộ, nhân viên chia sẻ kinh nghiệm và học hỏi lẫn nhau.
- + *Năm là*, xây dựng mối quan hệ hợp tác tốt với các bên liên quan bằng cách: duy trì giao tiếp thường xuyên, minh bạch với khách hàng và nhà cung cấp; giải quyết các tranh chấp, bất đồng một cách hiệu quả; tìm kiếm các cơ hội hợp tác chiến lược để cùng phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thư Viện Pháp Luật (2023), Hợp đồng thương mại là gì? Các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động thương mại. Truy cập từ: <https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/ho-tro-phap-luat/tu-va-n-phap-luat/45957/hop-dong-thuong-mai-la-gi-cac-nguyen-tac-co-ban-trong-ho-at-dong-thuong-mai>
2. Thư Viện Pháp Luật (2023), Thế nào là hợp đồng dân sự và hợp đồng thương mại? Phân biệt hợp đồng dân sự và hợp đồng thương mại?. Truy cập từ: <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat/ho-tro-phap-luat/the-nao-la-hop-dong-dan-su-va-hop-dong-thuong-mai-phan-biet-hop-dong-dan-su-va-hop-dong-thuong-mai-532124-104356.html>
3. LuậtVietnam (2024), Luật Thương mại 2005, số 36/2005/QH11 mới nhất. Truy cập tại: <https://luatvietnam.vn/chinh-sach/luat-thuong-mai-2005-17473-d1.html>
4. A. Group (2023), Công ty Luật ACC | Top công ty luật hàng đầu Việt Nam. Truy cập tại: <https://accgroup.vn>
5. Luật Dương Gia (2024), Quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng trong thương mại. Truy cập tại: <https://luatduonggia.vn/dam-phan-hop-dong-trong-thuong-mai/>
6. Công Ty LuậtPhước & Các Cộng Sự (2020), Tầm quan trọng của hợp đồng thương mại trong kinh doanh. Truy cập tại: <https://phuoc-associates.com/vi/tam-quan-trong-cua-hop-dong-thuong-mai-trong-g-kinh-doanh/>
7. Luật Minh Khuê (2021), Hợp đồng vận chuyển hàng hóa là gì ? Tìm hiểu hợp đồng vận chuyển hàng hóa. Truy cập tại: <https://luatminhkhue.vn/hop-dong-van-chuyen-hang-hoa-la-gi---.aspx>
8. Thư Viện Pháp Luật (2023), Hướng dẫn soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa năm 2023. Truy cập tại: <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/bai-viet/huong-dan-soan-thao-hop-dong-mua-ban-hang-hoa-nam-2023-6284.html>
9. Luật Minh Anh (2019), Một số điểm cần lưu ý khi ký hợp đồng mua bán hàng hóa. Truy cập tại:

<https://luatminhanh.vn/mot-so-diem-can-luu-y-khi-ky-hop-dong-mua-ban-hang-hoa.html>