

**The Saigon International
University**



Khóa luận
tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh - 2021

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Thương mại quốc tế

Đề tài

Những vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại tại Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC.

Giảng viên hướng dẫn

TS Nguyễn Trọng Hưng

Sinh viên

Bùi Thiện Hoàng

MSSV: 84011901828



**The Saigon
International
University**

Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đề tài: “Các vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng Thương mại tại Công ty Cổ phần Hệ thống công nghệ ETC” là bài viết của cá nhân em dưới sự hướng dẫn của giảng viên hướng dẫn: TS Nguyễn Trọng Hưng.

Em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính trung thực của các nội dung trong đề tài của mình

TP.HCM, ngày 30 tháng 6 năm 2023

Sinh viên thực hiện

Bùi Thiện Hoàng

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến toàn thể Ban giám hiệu nhà trường cùng toàn thể giảng viên trường Đại học quốc tế Sài Gòn, đặc biệt là các thầy cô khoa Quản trị kinh doanh – Thương mại quốc tế đã dìu dắt và tận tình chỉ bảo, truyền đạt những kiến thức cũng như kinh nghiệm trang bị cho em những điều cần thiết trong suốt quá trình học tập. Để hoàn thành khóa luận với đề tài **“Các vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng Thương mại tại Công ty Cổ phần Hệ thống công nghệ ETC”**, bên cạnh những nỗ lực của bản thân, còn có sự hướng dẫn nhiệt tình và giúp đỡ em rất nhiều từ giảng viên hướng dẫn TS Nguyễn Trọng Hưng trong quá trình làm khóa luận tốt nghiệp. Thầy đã bỏ nhiều thời gian và công sức để trao đổi, giải đáp mọi thắc mắc của em để em có thể thực hiện bài luận văn của mình một cách tốt nhất.

Tiếp theo, em xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến Ban Lãnh đạo, các anh chị trong công ty đã bỏ nhiều thời gian quý báu để hỗ trợ và tạo điều kiện tốt nhất cho em được thực hành những gì đã được học ở trường để em tìm hiểu và nắm rõ các vấn đề liên quan đến quá trình làm khóa luận tại công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC.

Bài khóa luận này của em đương nhiên sẽ không thể nào tránh được những hạn chế và thiếu sót. Vì vậy, em rất mong sẽ nhận được những lời nhận xét và góp ý từ thầy cô cũng như các bạn học cùng lớp để giúp khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin kính chúc sức khỏe và thành công đến quý nhà trường cùng toàn thể các anh chị trong công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC. kính chúc nhà trường ngày

một phát triển và đào tạo thêm nhiều nhân tài, và em cũng kính chúc công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC ngày càng phát triển lớn mạnh và đạt được nhiều thành tựu, góp phần vào việc phát triển đất nước.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI	10
1.1. Tổng quan về hợp đồng thương mại:	10
1.1.1 Khái niệm về hợp đồng thương mại:.....	10
1.1.2 Nội dung của hợp đồng thương mại:.....	10
1.1.3 Đặc điểm pháp lý của hợp đồng thương mại:.....	11
1.1.4 Quy định chung về hợp đồng trong lĩnh vực thương mại:	12
1.1.5 Các loại hợp đồng thương mại.....	14
1.2. Ký kết, nội dung hợp đồng và các biện pháp bảo đảm hợp đồng:.....	16
1.2.1. Ký kết hợp đồng:	16
1.2.2. Nội dung hợp đồng.....	18
1.3. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng:	24
CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HỆ THỐNG CÔNG NGHỆ ETC.....	25
2.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần HTC N ETC:	25
2.1.1. Lịch sử hình thành Công ty:	25
2.1.2. Quy mô của Công ty ETC:.....	25
2.1.3. Doanh thu của Công ty ETC trong 4 năm qua (2019-2022):	33
2.2. Phân tích thực trạng các vấn đề liên quan tới hợp đồng thương mại tại Công ty ETC:	37
2.2.1. Phản ánh tình hình thực tế:.....	37

2.2.2.	Phân tích, đánh giá tình hình thực tế:.....	38
2.2.3.	Chính sách cạnh tranh:	41
CHƯƠNG III. GIẢI PHÁP XÂY DỰNG VÀ TỔ CHỨC HOÀN THIỆN HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HTCN ETC		42
3.1.	Các định hướng phát triển của Công ty Cổ phần HTCT ETC:	42
3.2.	Dự báo:	47
3.3.	Các giải pháp đề xuất liên quan đến vấn đề nghiên cứu:	48
3.4.	Các kiến nghị đến các Bộ, Ban, Ngành:	49
KẾT LUẬN		51
TÀI LIỆU THAM KHẢO		53

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1.1.4: Bộ máy tổ chức của Công ty Cổ phần HTCN ETC

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1.1.1: Logo chính thức Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC

Hình 2.1.1.2: Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giữa Công thông tin điện tử Chính phủ và Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC.

Hình 2.1.3.1: Hệ thống xác thực CCCD gắn chip thông qua Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư do Công ty ETC đảm nhận và phát triển.

Hình 2.1.3.2: Các tiện ích của ứng dụng định danh điện tử Quốc gia do Công ty ETC và EPAY đảm nhận phát triển.

Hình 2.1.4.1: Thứ trưởng Bộ KH&CN kiêm Trưởng ban quản lý khu Công nghệ cao Hòa Lạc trao quyết định đầu tư cho công ty ETC.

Hình 2.1.4.2: Hình ảnh mô phỏng trung tâm nghiên cứu và phát triển phần mềm ITERA.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

HTCN	Hệ thống công nghệ
DT	Doanh thu
BH	Bán hàng
CCDV	Cung cấp dịch vụ
LN	Lợi nhuận
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
LTM	Luật thương mại
BLDS	Bộ luật dân sự

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết nghiên cứu của đề tài khóa luận:

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường mở rộng nhanh chóng trên mọi lĩnh vực kinh doanh. Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì phải luôn tự khẳng định mình một cách có hiệu quả. Nhiệm vụ thường xuyên liên tục của mỗi doanh nghiệp là phải biết khả năng của mình, của đối thủ cạnh tranh cũng như phải biết nhu cầu của xã hội để có giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh hợp lý. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ giúp cho doanh nghiệp tăng lợi nhuận và khẳng định vai trò của doanh nghiệp trên thị trường. Việc này mang ý nghĩa quan trọng, giúp công ty tồn tại và phát triển bền vững. Và không thể phủ nhận việc đứng trước cuộc cách mạng Công nghiệp 4.0 và đại dịch Covid-19, hiệu quả kinh doanh chính là yếu tố cấp thiết mà doanh nghiệp cần phải cải thiện.

Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC được thành lập và chính thức đi vào hoạt động năm 2004, là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ liên quan đến Công nghệ, cung cấp các sản phẩm, phần mềm cho doanh nghiệp và các Cơ quan trong cả nước. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã từng bước vươn lên để khẳng định mình, tạo chữ tín đối với khách hàng cả nước nhờ cung cấp các sản phẩm chất lượng, đảm bảo an toàn. Tuy nhiên qua điều tra từ các số liệu thống kê của công ty cho thấy một số hoạt động khi xây dựng hợp đồng thương mại của Công ty chưa thực sự phù hợp.

Đây cũng là nguyên nhân gây ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty, chậm trễ xây dựng hợp đồng thương mại gây chi phí nhập hàng vận chuyển tăng cao, rủi ro khi giá sản phẩm biến động và cạnh tranh từ các đối thủ. Nguyên nhân chủ yếu do hai bên chưa thương lượng và đàm phán thành công khiến chậm trễ trong xây dựng hợp đồng, ngoài ra còn tác động của dịch Covid khiến giá tăng cao, nhiều lý do khiến khách hàng cảm thấy dịch vụ công ty cung cấp chưa phù hợp, điều này khiến doanh thu của công ty đem lại hiệu quả kinh doanh không cao. Vậy nên một doanh nghiệp muốn tạo ra năng suất trong kinh doanh thì cần phát huy những điểm mạnh, tận dụng mọi cơ hội, vượt qua thách thức để đưa Công ty phát triển bền vững.

Xuất phát từ vấn đề trên, việc nghiên cứu và tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong việc xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại của Công ty là vô cùng cấp thiết. Do đó, em đã chọn đề tài: “Các vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại tại Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC.” làm đề tài khóa luận.

2. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài:

Việc nghiên cứu và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh và đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh là một việc rất quan trọng đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào. Vì lý do đó mà đề tài “Các vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại tại Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC.” đã được em lựa chọn làm đề tài khóa luận tốt nghiệp. Để nghiên cứu vấn đề này, em đã tham khảo một số đề tài khóa luận:

Lê Văn Bằng (2017), Quyền tự do hợp đồng trong thương mại của Công ty Cổ phần NetNam, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Đề tài nghiên cứu các vấn đề về hiệu quả kinh doanh và cụ thể tập trung đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả khi lập hợp đồng thương mại của công ty Cổ phần NetNam. Khóa luận đã phân tích được tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động đó. Tuy nhiên chỉ tập trung vào các giải pháp nên chưa phát huy tối đa các kiến nghị đối với Nhà nước, Bộ, Ban và Ngành.

Nguyễn Thị Nhật (2017), Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Dịch vụ Thương mại Kim Long, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế, trường Đại học Thương mại. Về lý thuyết, đề tài đã xây dựng được những lý thuyết cơ bản, hệ thống được các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của Công ty, làm rõ được các vấn đề lý luận liên quan cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của chính Công ty như môi trường văn hóa - xã hội, môi trường khoa học - công nghệ. Về thực tiễn, bài khóa luận đã đánh giá được tình hình hoạt động kinh doanh, thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty giai đoạn từ năm 2013 - 2016, phân tích thông qua các bảng số liệu và đánh giá được những thành công, hạn chế. Từ đó rút ra được những tồn tại và đưa các giải pháp, kiến nghị liên quan.

Lại Phương Hoa (2017), Các trường hợp vô hiệu của hợp đồng thương mại của Công ty Cổ phần Thương mại Bia Sài Gòn Bắc Trung Bộ, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế, trường Đại học Thương mại. Khóa luận đã hệ thống được cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh, đã nghiên cứu, tìm hiểu phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh và đánh giá sự hiệu quả của Công ty Cổ phần thương mại bia Sài Gòn Bắc Trung Bộ. Từ

đó, nêu lên những thành công, hạn chế trong hoạt động kinh doanh có hiệu quả của Công ty, đề xuất các giải pháp khắc phục những khó khăn, hạn chế trong việc hiệu quả kinh doanh của công ty. Tuy nhiên khóa luận vẫn còn một số hạn chế chưa được chỉ ra chi tiết như việc vô hiệu trong trường hợp bất khả kháng.

Trần Thị Hân (2017), Giải quyết tranh chấp thương mại bằng thương lượng, hòa giải của Công ty Cổ phần May xuất khẩu Vĩnh Thịnh, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế, trường Đại học Thương mại. Đề tài nghiên cứu các lý thuyết, thực trạng về hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần may xuất khẩu Vĩnh Thịnh giai đoạn từ năm 2013 - 2016. Tác giả đã chỉ ra được các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh từ nhóm chỉ tiêu kết quả đầu ra, nhóm chỉ tiêu tổng hợp,... để cho thấy Công ty đã hoạt động hiệu quả trong việc kinh doanh. Cũng như làm rõ được các nguyên nhân thành công, hạn chế của Công ty gặp phải từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị với nhà nước và các tổ chức chuyên ngành.

Hoàng Thị Thu Hằng (2016), Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Ô tô Trường Hải Vĩnh Phúc, Khóa luận tốt nghiệp, Khoa Kinh tế, trường Đại học Thương mại. Tác giả đã làm rõ các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp và chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận để đánh giá tình hình hiệu quả kinh doanh tại Công ty. Từ đó đánh giá khái quát tình hình của Công ty về các mặt doanh thu, chi phí, tỷ suất lợi nhuận và đưa ra những thành công và hạn chế của Công ty. Một mặt khóa luận đã chỉ rõ ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh để tăng doanh thu mở rộng thị phần. Mặt khác khóa luận đi sâu vào phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh tìm ra giải pháp phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đề tài chưa

làm rõ được đầy đủ các chỉ tiêu hiệu quả bộ phận ảnh hưởng như thế nào đến hiệu quả kinh doanh.

Nhìn chung, các bài nghiên cứu trên đã nêu lên được cơ sở luận, thực trạng khi nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các đề tài trên vẫn chưa nêu được giải pháp, đề xuất triệt để và mang tính thực tế trong giai đoạn hiện nay. Trên cơ sở kế thừa những lý luận của các bài trên, khóa luận đi sâu phân tích về sự hiệu quả khi xây dựng hợp đồng thương mại tại Công ty Cổ phần HTCN ETC. Đề tài phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty thông qua hai nhóm chỉ tiêu đánh giá là hiệu quả kinh doanh tổng hợp và hiệu quả bộ phận, đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong giai đoạn 2023-2025, là giai đoạn hy vọng sẽ vượt qua đại dịch Covid 19 và tiến tới hội nhập. Chính vì vậy, khóa luận đảm bảo tính mới, tính thời sự và không trùng lặp với các đề tài nghiên cứu trước đây.

3. Xác lập và tuyên bố nghiên cứu

Bằng những kiến thức em đã được học cùng với quá trình thu thập dữ liệu tại Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC, em quyết định chọn đề tài nghiên cứu “ Các vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại”. Đề tài tập trung trả lời câu hỏi sau:

- Hiệu quả hợp đồng thương mại là gì? Tại sao phải nâng cao hiệu quả khi xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại?
- Những chỉ tiêu nào phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp?

- Thực trạng kinh doanh của Công ty Cổ phần Hệ thống Công nghệ ETC trong thời gian vừa qua như thế nào và những yếu tố nào tác động đến kinh doanh đó?
- Công ty đã đạt được những thành công và còn tồn tại những hạn chế gì trong hiệu quả kinh doanh?
- Nguyên nhân dẫn đến việc xây dựng hợp đồng thương mại của Công ty chưa đạt hiệu quả cao là gì?
- Đề xuất nào có thể giúp Công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới?

4. Đối tượng, mục tiêu và phạm vi nghiên cứu của đề tài

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là Các vấn đề cần lưu ý trong xây dựng và tổ chức hợp đồng Thương mại tại Công ty Cổ phần Hệ thống công nghệ ETC.

4.2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu chung: đề xuất ra những giải pháp phù hợp nhằm khắc phục và nâng cao hiệu quả xây dựng hợp đồng thương mại tại Công ty ETC trong thời gian tới.

Mục tiêu cụ thể:

Mục tiêu về lý luận: Hệ thống lại những kiến thức cơ bản liên quan đến hiệu quả trong việc xây dựng hợp đồng thương mại. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, lấy đó làm cơ sở cho việc nghiên cứu thực tiễn.

Mục tiêu về mặt thực tiễn:

+ Nắm rõ tình hình hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần HTCEN ETC.

+ Đánh giá những thành công và hạn chế trong việc nâng cao hiệu quả khi xây dựng hợp đồng thương mại của Công ty, xác định được nguyên nhân của những hạn chế đó là gì.

+ Đưa ra những đề xuất, giải pháp để giải quyết các vấn đề còn tồn tại trên, giúp Công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới.

4.3. Phạm vi và phương pháp nghiên cứu

a. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi về thời gian: đề tài nghiên cứu sử dụng số liệu giai đoạn 2019-2022 và đề xuất ra những giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong giai đoạn 2023-2025.

Phạm vi không gian: đề tài tập trung nghiên cứu về hiệu quả trong xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại của Công ty Cổ phần HTCEN ETC.

Phạm vi nội dung nghiên cứu: đề tài nghiên cứu hiệu quả kinh doanh thông qua hiệu quả xây dựng hợp đồng thương mại của Công ty Cổ phần HTCEN ETC.

b. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập dữ liệu: Thu thập dữ liệu là công việc quan trọng cần thiết cho bất kỳ công trình nghiên cứu khoa học nào. Những thông tin được lượng hóa, các con số cụ thể sẽ giúp chúng ta đánh giá chính xác hơn hiệu quả của các hoạt động kinh doanh của Công ty. Dữ liệu gồm hai loại dữ liệu sơ cấp và dữ liệu thứ cấp. Trong đề tài

em chỉ sử dụng đến dữ liệu thứ cấp. Dữ liệu thứ cấp là những dữ liệu đã qua xử lý nhằm phục vụ cho mục đích nghiên cứu. Để nghiên cứu đề tài, em đã tiến hành thu thập dữ liệu từ dữ liệu của Công ty, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần HTCEN ETC và tham khảo một số luận văn có liên quan đến đề tài, tiếp cận các thông tin liên quan đến sản phẩm trên báo chí, website, em đã chọn lọc và tiến hành nghiên cứu vấn đề hiệu quả kinh doanh của Công ty trên một cách kỹ lưỡng để đảm bảo tính xác thực trong bài khóa luận của mình.

Phương pháp xử lý dữ liệu: Sau khi đã thu thập được các dữ liệu cần thiết cho đề tài nghiên cứu thì phương pháp xử lý dữ liệu được sử dụng để chọn lọc và xử lý những thông tin đó. Trong đề tài, em sử dụng phương pháp phân tích tổng hợp:

Phương pháp phân tích tổng hợp: Tổng hợp và phân tích tất cả các dữ liệu thu thập được nhằm có cái nhìn tổng quát nhất về tình hình kinh doanh của Công ty. Dựa trên các dữ liệu đó tiến hành phân tích sự ảnh hưởng của các yếu tố tới hiệu quả kinh doanh, những vấn đề còn tồn tại trong xây dựng và tổ chức hợp đồng thương mại tại Công ty Cổ phần HTCEN ETC.

5. Kết cấu khóa luận tốt nghiệp

Ngoài lời mở đầu, tóm lược, lời cảm ơn, mục lục, danh mục bảng biểu, danh mục từ viết tắt, danh mục hình ảnh, tài liệu tham khảo thì kết cấu khóa luận gồm có 3 chương:

+ Chương 1: Cơ sở lý luận về hợp đồng thương mại.

+ Chương 2: Thực trạng về hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần HTCEN ETC.

+ Chương 3: Giải pháp xây dựng và tổ chức hoàn thiện hợp đồng thương mại tại Công ty Cổ phần HTCN ETC.

CHƯƠNG I. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hợp đồng thương mại:

1.1.1 Khái niệm về hợp đồng thương mại:

Hợp đồng thương mại là thoả thuận giữa doanh nghiệp với các bên liên quan đến giao dịch nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ giữa các bên trong hoạt động mua bán hàng hoá, nhằm đem lại phương án tốt nhất và đạt hiệu quả cao trong hoạt động thương mại.

1.1.2 Nội dung của hợp đồng thương mại:

Nội dung cơ bản nhất đối với mỗi loại hợp đồng thương mại sẽ là những điều khoản do 2 bên đã thống nhất. Mỗi loại hợp đồng thương mại sẽ có các điều khoản riêng biệt tương ứng với tính chất của từng hợp đồng về thương mại. Trong hợp đồng có thể nhắc đến những điều khoản sau: nội dung của hợp đồng về nghĩa vụ và trách nhiệm của mỗi bên như xử phạt vi phạm, lãi suất, phương thức và thời gian thanh toán, phương thức xử lý khiếu nại, ... Các điều khoản này phải được thực hiện căn cứ trên qui định của luật pháp. Hình thức của hợp đồng thương mại: Theo điều 119, Bộ Luật Dân sự 2015 có quy định các hình thức giao dịch dân sự như sau:

"1. Giao dịch dân sự được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành động tương ứng.

Giao dịch dân sự qua phương tiện điện tử dưới hình thức thông điệp dữ liệu theo quy định của luật về giao dịch dân sự được gọi là giao dịch bằng văn bản. Trường hợp