

NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ VỀ ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH TM & XNK QUỐC KHÁNH

● VŨ HUY HÙNG

TÓM TẮT:

Bài nghiên cứu phân tích tình hình đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu (HĐNK) tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh, chỉ ra những tồn tại yếu kém và nguyên nhân. Trên cơ sở đó, đề xuất giải pháp tăng cường đàm phán có hiệu quả để ký kết HĐNK tại Công ty, trong đó nhấn mạnh giải pháp tăng cường sự tuân thủ những vấn đề pháp lý, các quy định của pháp luật về nguyên tắc ký kết HĐNK, nguyên tắc và hình thức đàm phán HĐNK.

Từ khóa: pháp lý, đàm phán, ký kết hợp đồng, nhập khẩu, Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh.

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế, mỗi quốc gia không thể tồn tại độc lập mà phải tham gia vào mạng lưới kinh tế thế giới thông qua đầu tư, dịch vụ và thương mại quốc tế. Kinh doanh quốc tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu, dựa trên sự khác biệt về điều kiện tự nhiên, phát triển và chuyên môn hóa sản xuất.

Sự khác biệt này tạo ra cơ hội trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia, đặt nền móng cho thương mại quốc tế. Mỗi quốc gia tập trung sản xuất những sản phẩm có lợi thế, nhưng đối mặt với đa dạng nhu cầu của người tiêu dùng, điều này thúc đẩy luồng hàng hóa di chuyển thông qua HĐNK.

Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ, đặc biệt là trong lĩnh vực thông tin và vận tải, tăng cường sự chuyên môn hóa sản xuất và nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng. Thương mại quốc tế trở thành một yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh tế đối ngoại, đặt nặng vai trò của HĐNK trong đàm phán và ký kết với các công ty XNK.

Mặc dù quá trình đàm phán và ký kết rất quan trọng, nhưng các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam chưa đặt chú ý vào quá trình này, do đó làm ảnh hưởng đến vị thế của họ trong hoạt động nhập khẩu. Trước thực trạng này, tác giả đã chọn vấn đề "Những vấn đề pháp lý về đàm phán và ký kết HĐNK tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh" để nghiên cứu.

2. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng các phương pháp nghiên cứu như phân tích, tổng hợp, hệ thống hóa và phương pháp so sánh luật học. Các phương pháp này được sử dụng trong bài nghiên cứu như sau:

Tác giả sử dụng phương pháp phân tích, phương pháp thống kê và phương pháp so sánh luật học để chỉ ra những điểm mới, những tiến bộ trong các quy định của pháp luật về đàm phán và ký kết HĐNK; đồng thời phân tích thực trạng đàm phán và ký kết HĐNK tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh nhằm làm rõ các vấn đề tồn tại trong việc đàm phán và ký kết HĐNK tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh.

Với các phương pháp tổng hợp, phân tích, hệ thống hóa nhằm luận giải cho việc xác định phương hướng phát triển của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh và đề xuất các giải pháp thúc đẩy hiệu quả của việc đàm phán về ký kết HĐNK tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh trong thời gian tới.

3. Thực trạng đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh

3.1. Thực trạng đàm phán hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh

Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh tập trung đặt hàng với khách hàng thường xuyên hoặc đã ký hợp đồng dài hạn. Nội dung đặt hàng chỉ đề cập đến điều kiện đặc biệt cho lần giao dịch đó, trong khi những điều kiện khác được áp dụng theo hợp đồng trước đó.

Khi có nhu cầu đàm phán với đối tác về nhập khẩu hàng hóa quy mô lớn, như bộ nguồn và chip có giá từ 18 đến 300 USD, Công ty thực hiện các bước chuẩn bị, tiến hành đàm phán và kết thúc đàm phán. Sau đàm phán, Công ty kiểm tra và đánh giá, đồng thời rút ra kinh nghiệm. Bộ phận kinh doanh nhập khẩu đảm nhiệm trách nhiệm này. Chuẩn bị thông tin cẩn thận cho các đàm phán, đặc biệt là với linh kiện máy tính, đòi hỏi kỹ thuật và chất lượng cao. Nghiên cứu cơ sở đối tác, xem xét dây chuyền sản xuất và thị trường cung cấp là phần của quá trình này. Công ty cũng nghiên cứu nhu cầu và thị trường sử dụng sản phẩm của nhà cung cấp, đặt ra mục tiêu cụ thể. Nội dung đàm phán được chuẩn bị, tập trung vào giá cả, chiết khấu, điều kiện thanh toán và điều kiện giao hàng. Đối với đối tác mới, nghiên cứu kỹ lưỡng nội dung đơn chào là bước quan trọng.

Sau khi đồng thuận về nội dung hợp đồng, Công ty và đối tác Trung Quốc tiến hành ký kết, sử dụng hợp đồng khung đã được điều chỉnh trong quá trình đàm phán, qua đó tổng kết kết quả và rút ra kinh nghiệm. Công ty thường ưa chuộng hình thức đàm phán trực tiếp để thảo luận và đồng thuận về các vấn đề liên quan.

3.2. Thực trạng ký kết hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh

Sau các bước chuẩn bị như nghiên cứu thị trường, lập phương án kinh doanh, và đàm phán với

đối tác, Công ty thường cử cán bộ kinh doanh XNK đến gặp trực tiếp khách hàng. Cán bộ này sẽ tiếp thị và chào hàng để hiểu rõ yêu cầu của khách hàng về chủng loại, chất lượng, giá cả, cơ sở giao hàng, thời hạn giao hàng, bảo hiểm, và các điều kiện ưu đãi khác. Công ty có trách nhiệm cung cấp thông tin kỹ thuật và các Catalogue để khách hàng nghiên cứu. Sau khi đồng thuận về các điểm quan trọng, hai bên tiến hành ký kết hợp đồng, có thể là hợp đồng ủy thác nhập khẩu hoặc HĐNK trực tiếp của Công ty.

Chế tài phạt vi phạm hợp đồng của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh như sau: đối với các thỏa thuận về điều khoản phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại cần phải chỉnh sửa cho phù hợp với quy định chung và thực tiễn pháp lý. Là HĐNK chọn luật áp dụng là Luật Việt Nam thì phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam. Thiệt hại tối thiểu, bồi thường tối thiểu; phạt vi phạm cũng theo quy định của LTM 2005 không vượt quá 8% tổng giá trị phần hợp đồng bị vi phạm. Tuy nhiên, trong thực tế, HĐNK không bị quy định tiền phạt.

3.3. Đánh giá tình hình đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh

3.3.1. Những kết quả đạt được

Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh đã tuân thủ quy định pháp luật về hiệu lực, hình thức và nội dung hợp đồng, không vi phạm luật. Đặc biệt theo quy định tại khoản 2 điều 27 LTM 2005, mặc dù Công ty tuân thủ tương đối đầy đủ quy định pháp luật trong quá trình đàm phán và ký kết HĐNK, nhưng vẫn xuất hiện một số lỗi phát sinh từ thói quen và lối mòn tư duy kinh doanh.

Hầu hết các hợp đồng từ Trung Quốc đều được thực hiện và đạt mục tiêu của đàm phán, nhờ việc xác định tầm quan trọng của các vấn đề, ký kết dựa trên điều kiện hoạt động của Công ty và chiến lược đàm phán hợp lý với đối tác.

Trong quá trình đàm phán, Công ty thực hiện các thao tác nhanh chóng và hiệu quả, sử dụng ngôn ngữ và kỹ năng thuyết phục để đạt được thỏa thuận. Khi kết thúc đàm phán, Công ty tổng hợp nội dung thỏa thuận và tiến hành ký kết hợp đồng nếu có thể. Sau đó, họ thực hiện kiểm tra và rút kinh nghiệm để cải thiện trong các lần đàm phán tương lai.

3.3.2. Những hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được nêu trên, việc đàm phán và ký kết HĐNK của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh còn các hạn chế sau đây:

Hạn chế thứ nhất là: “hạn chế về trình độ ngoại ngữ”. Trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay, việc thành thạo tiếng Anh rất quan trọng, đặc biệt là trong quá trình đàm phán hợp đồng. Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh cần nắm vững tiếng Anh để tỏ ra tự tin, chủ động và độc lập trong đàm phán. Sử dụng tiếng Anh thành thạo không chỉ giúp tiết kiệm chi phí, mà còn bảo vệ bí mật nghề nghiệp, tạo ấn tượng tích cực và tránh được các lỗi khi đối mặt với các điều khoản bất lợi.

Hạn chế thứ hai là: “không am hiểu luật pháp của bên nước đối tác”. Trong điều kiện phát triển nền kinh tế thị trường, chủ động mở cửa và hội nhập như ở Việt Nam hiện nay thì nhu cầu tham khảo kinh nghiệm lập pháp của nước ngoài rất lớn. Đây cũng là một hạn chế không chỉ Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh mà còn rất nhiều công ty tư nhân khác nên quan tâm tới điều này.

Hạn chế thứ ba là: “Sự hội nhập thương mại quốc tế của Việt Nam”. Trong công cuộc phát triển đất nước, Việt Nam đẩy mạnh quá trình toàn cầu hóa, hội nhập sâu rộng với khu vực và thế giới. Hiện nay, tiến trình hội nhập thương mại quốc tế của Việt Nam đang được triển khai tích cực trong bối cảnh mới của thế giới có nhiều biến động, do đó Công ty cần đẩy mạnh các hoạt động hội nhập theo xu thế chung hiện nay.

3.3.3. Các nguyên nhân

Những hạn chế nêu trên xuất phát từ các nguyên nhân sau:

Thứ nhất, “hạn chế về ngôn ngữ”. Việc ký kết HĐNK của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh đòi hỏi phải sử dụng nhiều ngôn ngữ khác nhau như tiếng Anh, tiếng Trung, tiếng Nhật,... tùy theo đối tác ký kết hợp đồng sử dụng loại ngôn ngữ nào. Chính vì thế, để có một hợp đồng soạn thảo được các điều khoản có lợi cho mình thì Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh phải có các cán bộ giỏi ngoại ngữ khi đàm phán và ký kết HĐNK.

Thứ hai, “không am hiểu luật pháp của bên nước đối tác”. Để tiết kiệm thời gian, việc nghiên cứu trước pháp luật nước ngoài, đặc biệt là pháp luật

của bên nước đối tác cũng như phong tục tập quán là hết sức cần thiết. Sự hiểu biết này sẽ giảm thiểu được sự bất đồng ý kiến và tiết kiệm thời gian khi đàm phán. Tuy nhiên, việc am hiểu của nước đối tác còn khá yếu kém đối với Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh.

Thứ ba, “Sự hòa nhập thương mại quốc tế của Việt Nam”. Sự hòa nhập thương mại quốc tế của Việt Nam tạo ra cơ hội nhưng cũng đe dọa cho Công ty. Điều này tạo ra sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hoạt động tìm kiếm đầu ra (khách hàng) và đầu vào (nguồn hàng, nguồn vốn). Sự cạnh tranh mạnh mẽ cả thị trường trong và ngoài nước do luôn có khả năng xuất hiện nhiều đối thủ mới và đối thủ tiềm ẩn trong tương lai.

4. Một số giải pháp đẩy mạnh đàm phán ký kết hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh trong thời gian tới

4.1. Tuân thủ các quy định của pháp luật về nguyên tắc và hình thức đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu

4.1.1. Tuân thủ nguyên tắc đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu

Từ kinh nghiệm thực tiễn trong đàm phán và ký kết nhiều HĐNK của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh. Thông thường, rủi ro lớn nhất phát sinh trong quá trình ký kết hợp đồng là việc các bên vi phạm các quy định liên quan đến hợp đồng dẫn đến tình trạng hợp đồng vô hiệu và không có giá trị thực hiện.

Do đó, Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh cần tuân thủ các quy định của pháp luật về điều kiện có hiệu lực của hợp đồng theo quy định tại Điều 117 Bộ luật Dân sự 2015 như: điều kiện về chủ thể, mục đích, nội dung hợp đồng và hình thức của hợp đồng. Một dạng rủi ro khác phát sinh trong quá trình này là rủi ro về nội dung, điều khoản của hợp đồng.

Những nội dung cơ bản của một hợp đồng quy định cụ thể tại Điều 398 Bộ luật Dân sự 2015, do đó cần soạn thảo đầy đủ, chặt chẽ các nội dung để khi tranh chấp xảy ra sẽ dễ dàng chứng minh được và xác định trách nhiệm và bồi thường thiệt hại cho các bên.

Ngoài ra, các bên trong hợp đồng cần chú trọng đến các điều khoản về bất khả kháng, về phạt vi

phạm, phương thức giải quyết tranh chấp để đảm bảo tối đa quyền lợi của mình khi có vi phạm nghĩa vụ và các tranh chấp xảy ra.

Hoạt động kinh doanh luôn đi kèm với những rủi ro nhất định. Vì vậy, Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh cũng như các công ty khác trong và ngoài nước cần chú trọng nâng cao chất lượng chuyên môn, nghiệp vụ, ngoại ngữ, kiến thức pháp luật của nguồn nhân lực để phát triển thị trường của Công ty mình.

4.1.2. Tuân thủ quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu

Tuân thủ quy trình đàm phán HĐNK là một bước hết sức quan trọng đối với Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh trước khi đi vào ký kết hợp đồng.

Thường xuyên theo dõi sát tiến độ thực hiện HĐNK đã ký kết để kịp thời phát hiện những biểu hiện, hành động không đúng với nội dung hợp đồng còn đơn đốc, nhắc nhở, kể cả răn đe. Cần tìm hiểu kỹ các điều khoản trong hợp đồng đã ký để có thể tư vấn, tham mưu cho lãnh đạo của Công ty có thể ký các phụ lục hợp đồng bổ sung đối với những vấn đề phát sinh trong thực tế khi triển khai thực hiện hợp đồng, đảm bảo hợp đồng được thực hiện một cách đầy đủ và đúng quy định của pháp luật.

4.2. Nhóm giải pháp về sửa đổi, bổ sung nhằm hoàn thiện các quy định pháp luật về đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu

Thứ nhất, quy định rõ mối quan hệ giữa chế tài vi phạm với các chế tài tạm đình chỉ hoặc đình chỉ hoặc hủy bỏ hợp đồng theo hướng khi hợp đồng bị tạm đình chỉ hoặc đình chỉ hoặc hủy bỏ, nếu hợp đồng có quy định việc áp dụng chế tài phạt vi phạm thì vẫn áp dụng kết hợp các chế tài này.

Đối với quyền yêu cầu đòi tiền lãi trên số tiền chậm thanh toán sửa đổi theo hướng các bên có quyền thỏa thuận nhưng không vượt quá mức lãi suất được quy định trong BLDS 2015.

Thứ hai, giải pháp tiếp thu Công ước Vienna 1980 (CISG) mà Việt Nam đã tham gia để điều chỉnh việc bồi thường thiệt hại khi hợp đồng bị hủy với hai khả năng là bên bị vi phạm đã hoặc chưa ký hợp đồng thay thế.

Thứ ba, giải pháp cần bổ sung thêm một số loại

thiệt hại có thể bồi thường được như: các loại thiệt hại vô hình như mất uy tín kinh doanh, giá trị thương hiệu, ảnh hưởng thị phần,... Vì trên thực tế, trong nhiều tranh chấp liên quan, nhiều chủ thể đưa ra yêu cầu bồi thường loại thiệt hại này, nhưng không được cơ quan tòa án chấp nhận vì không có văn bản pháp luật nào quy định.

Thứ tư, bổ sung quy định của LTM 2005 hướng dẫn cụ thể về cách thức xác định chất lượng hàng hóa khi các bên không có thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa. LTM 2005 cần được sửa đổi theo hướng quy định cụ thể hơn về cách thức xác định chất lượng hàng hóa trong trường hợp các bên không có thỏa thuận về chất lượng hàng hóa trong hợp đồng, không quy định về cách thức xác định chất lượng hàng hóa trong trường hợp các bên không có thỏa thuận trong hợp đồng mà mặc nhiên áp dụng quy định của BLDS 2015.

Thứ năm, các quy định của pháp luật về nhập khẩu phải có tính khả thi cao, có tính dự báo tốt, minh bạch, cụ thể, để áp dụng và phù hợp với thực tiễn hoạt động thương mại trong nước cũng như quốc tế.

5. Một số kiến nghị

5.1. Kiến nghị đối với Công ty

Đàm phán và ký kết hợp đồng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh. Để nâng cao hiệu quả của quá trình này tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh, tác giả đề xuất các giải pháp như sau:

Thứ nhất, chuẩn bị thông tin đối tác kỹ lưỡng, từ khả năng tài chính đến uy tín trên thị trường. Đối với đối tác mới, tiến hành nghiên cứu cẩn thận và thực hiện đánh giá văn hóa đàm phán để điều chỉnh ứng xử phù hợp; Yêu cầu đối tác cung cấp thông tin kinh doanh và xác thực thông tin qua các nguồn độc lập.

Thứ hai, nâng cao trình độ, kỹ năng của nguồn nhân lực; Tăng cường đội ngũ chuyên gia thương mại, kỹ thuật, pháp lý và phiên dịch viên; Đào tạo đội ngũ tham gia đàm phán với chương trình dạy mới cho nhân viên mới và đi theo mỗi cuộc đàm phán để tích lũy kinh nghiệm; Liên tục cập nhật kiến thức và thay đổi để thích ứng với môi trường kinh doanh toàn cầu.

Thứ ba, hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý của Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh; Tổ chức bộ máy quản lý hợp lý, linh hoạt và hiệu quả; Hợp tác chặt chẽ giữa các phòng ban và cán bộ để giảm chi phí không cần thiết và làm việc nhịp nhàng; Đảm bảo sự tương tác và hợp tác tích cực trong các hoạt động kinh doanh của Công ty.

Các giải pháp này nhằm mục đích giúp Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh cải thiện quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng, tối ưu hóa hiệu suất kinh doanh và duy trì uy tín trong ngành.

5.2. Kiến nghị đối với Nhà nước

Thứ nhất, cần có biện pháp hỗ trợ nhập khẩu. Chính sách tín dụng: Nhà nước cần phải cải thiện lại chính tài trợ nhập khẩu hoặc có ngân hàng hỗ trợ nhập khẩu riêng; Hoàn thiện chính sách thuế, tránh tình trạng thuế chồng chất và giảm thiểu thuế VAT không hợp lý; Hoàn thiện pháp lý để tạo hành lang pháp lý khuyến khích nhập khẩu.

Thứ hai, cần có giải pháp quyết liệt để gỡ bỏ thuế quan “vô hình”. Đó là những khoản ngân sách bị thất thoát, lãng phí, hoặc sử dụng ngân sách kém hiệu quả. Đó là loại thuế không tên, cũng không có thuế suất, nhưng hiện hữu khắp nơi và luôn ẩn chứa những bất hợp lý với mọi Công ty, đặc biệt là đối với Công ty XNK.

Thứ ba, Nhà nước cần ngăn chặn kịp thời, có hiệu quả các hiện tượng buôn lậu, trốn thuế. Buôn lậu và trốn thuế là biểu hiện hoạt động kinh tế không lành mạnh, tác động trực tiếp ngay đến lợi ích của Công ty. Bởi vì những mặt hàng nào đó mà trốn được thuế thì khi bán ra thị trường sẽ có giá trị thấp hơn so với giá cả của mặt hàng ấy do Công ty sản xuất bán trên thị trường. Như vậy ảnh hưởng đến quá trình tiêu thụ hàng hóa của Công ty, cũng như các công ty khác, gây tổn động hàng hóa và

làm cho hiệu quả kinh doanh của Công ty giảm sút, đồng thời còn ảnh hưởng đến nền kinh tế quốc dân nói chung.

6. Kết luận

Trong bối cảnh tiến trình hội nhập kinh tế ngày càng mạnh mẽ, xuất hiện nhiều vấn đề xã hội mới ảnh hưởng đến phát triển toàn diện của đất nước. Sự biến động không ngừng của thị trường đòi hỏi mỗi quốc gia phải có chính sách điều tiết cụ thể. Trong ngữ cảnh này, các vấn đề pháp lý liên quan đến đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu tại Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh thường không chỉ dựa trên lý thuyết, mà còn phản ánh những thực tế để đáp ứng nhu cầu cụ thể của Công ty.

Nghiên cứu này đã tổng hợp các vấn đề chung về đàm phán và ký kết HĐNK, phân tích khái niệm, đặc điểm, điều kiện và trình tự của quá trình này. Các nguyên tắc, hậu quả pháp lý của việc vi phạm HĐNK đã được trình bày, đồng thời nhấn mạnh trách nhiệm pháp lý của các bên tham gia. Bằng cách sử dụng quan điểm tích cực và phương pháp biện chứng, tác giả đưa ra một số kỹ năng đàm phán và ký kết HĐNK nhằm giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp.

Mặc dù những giải pháp này chưa chắc là những cách tiếp cận hoàn hảo, tuy nhiên, tác giả hy vọng rằng những nghiên cứu và đề xuất trên sẽ đóng góp thiết thực, tạo ra cơ sở cho việc xây dựng chiến lược lâu dài cho Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh. Tác giả chấp nhận sự góp ý và bổ sung từ cộng đồng để nghiên cứu được hoàn thiện hơn, đồng thời nhận thức rằng vấn đề này đòi hỏi sự tác động từ nhiều khía cạnh của cuộc sống và có nhiều khía cạnh lý luận, thực tế cần được xem xét kỹ lưỡng hơn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Tư pháp (2017). 9 biện pháp bảo đảm nghĩa vụ hợp đồng (quy định thực tế và thiết kế giao dịch theo Bộ luật Dân sự 2015. Nhà Xuất bản Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
2. Công ty TNHH TM & XNK Quốc Khánh (2021). Hợp đồng nhập khẩu. Quảng Ninh.
3. VICC (2016). Ebook: Cẩm nang văn bản pháp luật dành cho doanh nghiệp - phiên bản 3.0.
4. FC law firm (2021). Hợp đồng xuất nhập khẩu cần lưu ý gì về đàm phán và ký kết hợp đồng. Truy cập tại <https://luatphuccau.com/2021/05/26/hop-dong-xuat-nhap-khau-can-luu-y-nhung-gi/>

5. Luật Dương Gia (2021). 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. Luật Dương Gia (2021). Một số lưu ý để phòng tránh rủi ro pháp lý trong quá trình đàm phán và soạn thảo hợp đồng thương mại. Truy cập tại <https://luatduonggia.vn/mot-so-luu-y-de-phong-tranh-rui-ro-phap-ly-trong-qua-trinh-dam-phan-va-soan-thao-hop-dong-thuong-mai/>
7. Hoàng Lê Khánh Linh (2023). Pháp luật Đàm phán và ký kết hợp đồng chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu bằng tàu chuyển. Truy cập tại <https://luatminhkhue.vn/dam-phan-va-ky-ket-hop-dong-chuyen-cho-hang-hoa-xuat-nhap-khau-bang-tau-chuyen.aspx>

Ngày nhận bài: 11/12/2023

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 26/12/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/1/2024

Thông tin tác giả:

Vũ Huy Hùng

Trường Đại học Hạ Long

LEGAL ISSUES ABOUT CONTRACT NEGOTIATION AND SIGNING IMPORT CONTRACTS AT QUOC KHANH TRADING & IMPORT EXPORT CO., LTD.

● VU HUY HUNG

Ha Long University

ABSTRACT:

This study analyzed the situation of negotiating and signing import contracts at Quoc Khanh Trading & Import Export Co., Ltd., pointing out weaknesses and causes. Based on the study's findings, some solutions were proposed to help the company improve its import contract negotiation, including enhancing compliance with contract regulations, contract principles, and forms of import contract negotiation.

Keywords: legal, negotiation, contract signing, import, Quoc Khanh Trading & Import-Export Co., Ltd.