

CHƯƠNG TRÌNH TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH ĐÀO TẠO: LUẬT KINH TẾ

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Luật thương mại 2

- Mã học phần:

2. Khoa phụ trách: Luật kinh tế

3. Họ tên các giảng viên giảng dạy

Họ và tên:

- Chức danh, học hàm, học vị:

- Địa chỉ liên hệ:

- ĐT: ; email:

- Các hướng nghiên cứu chính:

4. Số tín chỉ: 3

5. Phân bổ thời gian (tiết)

- Lên lớp: 45 tiết

- Tự học: 15 tiết

6. Học phần tiên quyết: Luật thương mại 1

7. Mục tiêu của học phần:

Môn học trang bị cho người học kiến thức về quy chế pháp lý của các hoạt động thương mại cụ thể, phổ biến như mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, trung gian thương mại và xúc tiến thương mại. Môn học giúp người học hiểu rõ đặc điểm pháp lý của từng loại hoạt động thương mại, để người học có thể tự mình hoặc tư vấn cho các tổ chức, cá nhân về các hoạt động thương mại có hiệu quả kinh tế nhất và vẫn tuân thủ pháp luật.

8. Chuẩn đầu ra học phần

Kiến thức

- Giúp người học có hiểu biết một cách đầy đủ về các hoạt động thương mại và phân biệt được từng loại hoạt động thương mại.

- Hiểu tính chất luật định phát sinh từ hoạt động thương mại như: mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ thương mại, xúc tiến thương mại, trung gian thương mại và các hoạt động thương mại khác.

- Biết được các hình thức và nguyên tắc áp dụng chế tài thương mại trong hoạt động thương mại.

Kỹ năng

- Trang bị cho sinh viên kỹ năng phân tích luật viết (kỹ năng so sánh, phân tích, bình luận), đánh giá luật thực định, sinh viên có được kỹ năng viết bài báo cáo.
- Vận dụng kiến thức pháp luật về hoạt động thương mại để tư vấn đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong thương mại, về giải quyết tranh chấp thương mại.
- Sinh viên có được kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình trước đám đông, phát triển kỹ năng tư duy phản biện. Trau dồi, phát triển năng lực đánh giá và tự đánh giá.

Thái độ

- Hình thành nhận thức và thái độ đúng đắn và nghiêm túc khi nghiên cứu pháp luật thương mại.
- Hình thành thái độ khách quan khi vận dụng các quy định của pháp luật vào thực tiễn để giải quyết vấn đề một cách khoa học.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Phát triển kỹ năng làm việc theo nhóm.
- Phát triển kỹ năng tư duy sáng tạo, tự nghiên cứu.
- Rèn luyện kỹ năng bình luận, thuyết trình trước tập thể.
- Rèn kỹ năng nói và kỹ thuật đàm phán để giải quyết các vấn đề có liên quan.
- Phát huy khả năng tích cực, chủ động trong học tập, nghiên cứu.

9. Nội dung học phần

9.1. Tóm tắt nội dung học phần

Phần 1: Pháp luật về hoạt động thương mại

- Khái quát về hoạt động thương mại.
- Mua bán hàng hóa trong thương mại.
- Cung ứng dịch vụ thương mại.
- Hoạt động xúc tiến thương mại.
- Hoạt động trung gian thương mại.
- Một số hoạt động thương mại khác.
- Chế tài trong thương mại.

Phần 2: Tổ tụng thương mại

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức tổng quát về tranh chấp kinh doanh thương mại theo quy định của pháp luật hiện hành, từ đó sinh viên sẽ phân biệt được tranh chấp kinh doanh thương mại với các loại tranh chấp

khác (dân sự, lao động...) tiếp theo sau đó học phần giới thiệu đến sinh viên những phương thức cơ bản có thể được sử dụng để giải quyết tranh chấp giữa các chủ thể kinh doanh như phương thức thương lượng, hòa giải (trong và ngoài tố tụng), tòa án và trọng tài thương mại. Trọng tâm của học phần được xác định là trang bị cho sinh viên kiến thức cũng như kỹ năng cần thiết khi giải quyết tranh chấp bằng con đường Tòa án và trọng tài thông qua kiến thức lý thuyết khi phân tích các cơ sở pháp lý, vận dụng luật nội dung đã học ở những học phần trước có liên quan (pháp luật về thương nhân, pháp luật về hoạt động thương mại). Để giải quyết một số tranh chấp cụ thể và một số kỹ năng cứng và kỹ năng mềm sẽ được tích lũy thông qua hoạt động làm việc nhóm cũng như khi tham dự thực tế một số phiên tòa xét xử án kinh doanh thương mại tại tòa án Quận/Huyện và Tỉnh/Thành phố.

9.2. Nội dung học phần

----PHẦN 1----		
	Nội dung	Số tiết
Chương 1	Khái quát chung về tranh chấp kinh doanh thương mại và giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại	3
1.1	Tranh chấp kinh doanh thương mại 1.1.1 Khái niệm 1.1.2 Đặc điểm 1.1.3 Nguyên nhân dẫn đến tranh chấp 1.1.4 Sơ lược quá trình phát triển của pháp luật về giải quyết tranh chấp ở Việt Nam qua các giai đoạn	
1.2	Khái quát về các phương thức giải quyết tranh chấp 1.2.1 Khái niệm 1.2.2 Các phương thức giải quyết tranh chấp cơ bản	
Chương 2	Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại bằng hình thức thương lượng và hòa giải	4
2.1	Thương lượng 2.1.1 Khái niệm 2.1.2 Đặc điểm 2.1.3 Kết quả thương lượng	
2.2	Hòa giải 2.2.1 Khái niệm 2.2.2 Phân loại 2.2.3 Đặc điểm 2.2.4 Kết quả hòa giải	
Chương 3	Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại bằng	5

	hình thức tòa án	
3.1	Khái quát chung về tòa án 3.1.1 Khái niệm và đặc điểm 3.1.2 Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng tòa án	
3.2	Điều kiện để tranh chấp được giải quyết bằng tòa án	
3.3	Thẩm quyền của tòa án 3.3.1 Thẩm quyền theo vụ việc 3.3.2 Thẩm quyền theo lãnh thổ 3.3.3 Thẩm quyền về cấp xét xử 3.3.4 Thẩm quyền theo sự lựa chọn của nguyên đơn	
3.4	Trình tự thủ tục sơ thẩm 3.4.1 Nộp đơn và thụ lý đơn 3.4.2 Hòa giải và chuẩn bị xét xử 3.4.3 Phiên tòa sơ thẩm	
3.5	Trình tự, thủ tục phúc thẩm 3.5.1 Khái niệm 3.5.2 Chủ thể có quyền kháng cáo, kháng nghị 3.5.3 Trình tự thực hiện quyền kháng cáo kháng nghị 3.5.4 Phiên tòa phúc thẩm 3.5.5 Thẩm quyền của Tòa án cấp phúc thẩm	
3.6	Thủ tục xem xét lại bản án quyết định của tòa án đã có hiệu lực 3.6.1 Thủ tục giám đốc thẩm 3.6.2 Thủ tục tái thẩm	
Chương 4	Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại bằng hình thức trọng tài thương mại	8
4.1	Khái quát chung về trọng tài thương mại 4.1.1 Khái niệm trọng tài thương mại 4.1.2 Ưu điểm của hình thức trọng tài thương mại 4.1.3 Quá trình phát triển pháp luật về trọng tài thương mại ở Việt Nam	
4.2	Điều kiện để tranh chấp được giải quyết bằng trọng tài thương mại	
4.3	Trình tự thủ tục khi giải quyết tranh chấp bằng hình thức trọng tài 4.3.1 Nguyên tắc giải quyết tranh chấp của trọng tài 4.3.2 khởi kiện và bắt đầu tố tụng 4.3.3 Thành lập hội đồng trọng tài 4.3.4 Chuẩn bị giải quyết tranh chấp 4.3.5 Tổ chức phiên họp và giải quyết tranh chấp	

4.4	Phán quyết trọng tài 4.4.1 Đăng ký phán quyết 4.4.2 Hủy phán quyết 4.4.3 Thi hành phán quyết	
4.5	Sự hỗ trợ của tòa án đối với hoạt động của trọng tài	
----PHẦN 2----		
	Nội dung	Số tiết
Chương 1	Tổng quan pháp luật về hoạt động thương mại	2
1.1.	Khái niệm hoạt động thương mại	
1.2.	Phân loại các hoạt động thương mại	
1.3.	Đặc điểm hoạt động thương mại	
1.4.	Các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động thương mại 1.4.1. Nguyên tắc bình đẳng trước pháp luật 1.4.2. Nguyên tắc tự do, tự nguyện thỏa thuận 1.4.3. Nguyên tắc áp dụng thói quen thương mại 1.4.4. Nguyên tắc áp dụng tập quán thương mại 1.4.5. Nguyên tắc bảo vệ lợi ích chính đáng của người tiêu dùng 1.4.6. Nguyên tắc thừa nhận giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu	
1.5.	Nguồn luật điều chỉnh đối với hoạt động thương mại	
Chương 2	Hoạt động mua bán hàng hóa	4
2.1.	Hoạt động mua bán hàng hóa 2.1.1. Khái niệm 2.1.2. Đặc điểm 2.1.3. Phân loại	
2.2.	Hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.1. Khái niệm và đặc điểm 2.2.2. Giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.3. Điều kiện hợp đồng mua bán hàng hóa có hiệu lực 2.2.4. Nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.5. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.5.1. Quyền và nghĩa vụ của bên bán 2.2.5.2. Quyền và nghĩa vụ của bên mua	
2.3.	Mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa 2.3.1. Khái quát về hoạt động mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa 2.3.2. Khái quát về sổ giao dịch hàng hóa 2.3.3. Hoạt động mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa	

Chương 3	Hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại	4
3.1.	Khái quát về hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại 3.1.1. Khái niệm và đặc điểm của dịch vụ 3.1.2. Khái niệm hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại 3.1.2. Đặc điểm hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại	
3.2.	Hợp đồng dịch vụ thương mại 3.2.1. Khái niệm Hợp đồng dịch vụ 3.2.2. Đặc điểm Hợp đồng dịch vụ 3.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong Hợp đồng dịch vụ thương mại	
3.3.	Các hoạt động dịch vụ thương mại vụ thể 3.3.1. Dịch vụ Logistic 3.3.2. Dịch vụ quá cảnh hàng hóa 3.3.3. Dịch vụ giám định thương mại	
Chương 4	Hoạt động xúc tiến thương mại	7
4.1.	Lý luận chung về hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.1. Khái niệm hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.2. Đặc điểm hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.3. Vai trò hoạt động xúc tiến thương mại	
4.2.	Các hoạt động xúc tiến thương mại 4.2.1. Khuyến mại 4.2.2. Quảng cáo thương mại 4.2.3. Trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ 4.2.4. Hội chợ, triển lãm thương mại	
Chương 5	Hoạt động trung gian thương mại	5
5.1.	Lý luận chung về hoạt động trung gian thương mại 5.1.1. Khái niệm hoạt động trung gian thương mại 5.1.2. Đặc điểm hoạt động trung gian thương mại 5.1.3. Vai trò hoạt động trung gian thương mại	
5.2	Các hoạt động trung gian thương mại 5.2.1. Đại diện cho thương nhân 5.2.2. Ủy thác mua bán hàng hóa 5.2.3. Môi giới thương mại 5.2.4. Đại lý thương mại	
Chương 6	Một số hoạt động thương mại khác	3
6.1	Đấu giá hàng hóa 6.1.1. Khái niệm và đặc điểm 6.1.2. Các hình thức đấu giá hàng hóa 6.1.3. Chủ thể tham gia quan hệ đấu giá hàng hóa	

	6.1.4. Nguyên tắc cơ bản trong đấu giá hàng hóa 6.1.5. Thủ tục và trình tự đấu giá hàng hóa	
6.2	Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ 6.2.1. Khái niệm và đặc điểm 6.2.2. Phân loại đấu thầu hàng hóa, dịch vụ 6.2.3. Nguyên tắc cơ bản trong đấu thầu hàng hóa, dịch vụ 6.2.4. Thủ tục và trình tự đấu thầu hàng hóa, dịch vụ	
6.3	Gia công hàng hóa 6.3.1. Khái niệm và đặc điểm 6.3.2. Hàng hóa gia công 6.3.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động gia công	
6.4	Cho thuê hàng hóa 6.4.1. Khái niệm và đặc điểm 6.4.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động cho thuê hàng hóa 6.4.3. Vấn đề chuyển rủi ro đối với hàng hóa cho thuê 6.4.4. Lợi ích phát sinh và chuyển quyền sở hữu tài sản cho thuê	
6.5	Nhượng quyền thương mại 6.5.1. Khái niệm và đặc điểm 6.5.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động 6.5.3. Đăng ký việc nhượng quyền	
Chương 7	Chế tài trong thương mại	5
7.1	Khái quát về chế tài trong hoạt động thương mại	
	7.1.1. Khái niệm chế tài thương mại 7.1.2. Căn cứ áp dụng chế tài thương mại	
7.2	Các loại chế tài trong thương mại 7.2.1. Buộc thực hiện đúng hợp đồng 7.2.2. Phạt vi phạm 7.2.3. Buộc bồi thường thiệt hại 7.2.4. Tạm ngưng thực hiện hợp đồng 7.2.5. Đình chỉ thực hiện hợp đồng 7.2.6. Hủy bỏ hợp đồng 7.2.7. Các biện pháp khác do các bên thỏa thuận	
7.3	Miễn trách nhiệm – các trường hợp miễn áp dụng các hình thức chế tài	

10. Yêu cầu và kỳ vọng của học phần

- Nắm vững nội dung quy định pháp luật và vận dụng được trong từng tình huống

cụ thể.

- Người học phải đọc tài liệu trước khi lên lớp, phải hoàn thành các bài tập do người dạy đề ra.

11. Phương pháp đánh giá học phần

Những nội dung cần đánh giá	Số lần đánh giá	Trọng số (%)
Dự lớp	Thường xuyên	10
Thảo luận	0	0
Bản thu hoạch	0	0
Thuyết trình	0	0
Bài tập	1	15
Thi giữa học kỳ	2	15
Thi cuối học kỳ	1	60
		Tổng: 100%

12. Học liệu

12.1. Tài liệu chính

- Giáo trình Luật Thương mại Tập II, Nguyễn Viết Tý (Chủ biên), NXB. Công an nhân dân, 2007.

12.2 Tài liệu tham khảo

- Giáo trình Luật Thương mại, Bùi Ngọc Cường (Chủ biên), NXB Giáo dục Việt Nam, 2010.
- Pháp luật Việt Nam về trọng tài thương mại, Đỗ Văn Đại-Trần Hoàng Hải, NXB Chính trị quốc gia, 2011.
- giáo trình Luật thương mại, Nguyễn Văn Tý chủ biên, Công an nhân dân. 2007, Tập 1.
- Tập bài giảng Luật thương mại phần 3, Ts. Cao Nhất Linh, Khoa Luật, ĐHCT

12.3. Tư liệu trực tuyến

- <https://luatvietnam.vn/>
- <https://thuvienphapluat.vn/>
- <https://thegioiluat.vn/>

13. Tổ chức giảng dạy và học tập

Thực hiện theo Quy chế học vụ theo học chế tín chỉ ban hành kèm quyết định hiện hành của Hiệu trưởng Trường Đại học Phan Thiết.

14. Kế hoạch giảng dạy

Buổi 1 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 1 - Chương 1. Khái quát chung về tranh chấp kinh doanh thương mại và giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại
- **Phương pháp:** Thảo luận
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 2 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 1 - Chương 2. Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại bằng hình thức thương lượng và hòa giải
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 3 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 1 – Chương 3. Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại bằng hình thức tòa án
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 4 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 1 – Chương 4. Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại bằng hình thức trọng tài thương mại
- **Phương pháp:** Thảo luận
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 5 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 2 – Chương 1. Tổng quan pháp luật về hoạt động thương mại

- **Phương pháp:** Thảo luận
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 6 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 2 – Chương 2. Hoạt động mua bán hàng hóa
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 7 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 2 – Chương 3. Hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 8 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 2 – Chương 4. Hoạt động xúc tiến thương mại
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 9 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 2 – Chương 5. Hoạt động trung gian thương mại
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 10 (4 tiết)

- **Nội dung:** Phần 2 – Chương 6. Một số hoạt động thương mại khác
- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

Buổi 11 (5 tiết)

- **Nội dung:** Phần 1 – Chương 7. Chế tài trong thương mại

- **Phương pháp:** Thảo luận thuyết trình
- **Tài liệu:** Như mục 12.
- **Kết quả mong muốn:** Như mục 8.

15. Thi kết thúc học phần

- Thời gian: Theo lịch thi chung của trường
- Hình thức thi: Tự luận

Bình Thuận, ngày 24 tháng 6 năm 2018

BAN GIÁM HIỆU

PHÓ TRƯỞNG KHOA