

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ  
KHOA LUẬT**



**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN  
LUẬT THƯƠNG MẠI 2  
(LƯU HÀNH NỘI BỘ)**

# CẦN THƠ – 2018

## BẢNG TỪ VIẾT TẮT

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Diễn giải</b>
BT	Bài tập
CAND	Công an nhân dân
CTQG	Chính trị quốc gia
LT	Lý thuyết
LVN	Làm việc nhóm
MT	Mục tiêu

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ**  
**KHOA LUẬT**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT MÔN HỌC**  
**LUẬT THƯƠNG MẠI 2**

**1. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC.**

- Tên môn học: Luật thương mại 2
- Đối tượng áp dụng: + Ngành Luật kinh tế.
  - + Bachelor: Đại học
  - + Hệ Chính quy
- Số tín chỉ: 03; Số tiết: 45 tiết lý thuyết
- Giảng viên phụ trách: Bộ môn Luật Kinh tế
- Địa chỉ Khoa Luật: Phòng C1-01, Khu Hiệu Bộ - Số 168 – Nguyễn Văn Cừ (Nối dài) – Ninh Kiều – Cần Thơ.

**2. MỤC TIÊU CHUNG CỦA MÔN HỌC.**

Sau khi học xong môn học Luật thương mại 2 sinh viên đạt được các kết quả sau đây:

**2.1. Về kiến thức.**

- Nêu và phân tích được các đặc trưng pháp lý của các hoạt động mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thương mại, trung gian thương mại, xúc tiến thương mại, đấu thầu, đấu giá, dịch vụ logistics và một số hoạt động thương mại khác;
- Xác định được quy định về quyền và nghĩa cơ bản của thương nhân khi tiến hành các hoạt động thương mại nói trên;
- Xác định được quy định cơ bản về hình thức và nguyên tắc áp dụng chế tài trong thương mại;
- Xác định được tranh chấp thương mại và các phương thức giải quyết tranh chấp thương mại trong nền kinh tế thị trường;

**2.2. Về kỹ năng.**

Hình thành và phát triển năng lực thu thập thông tin, kỹ năng tổng hợp, hệ thống hoá các vấn đề trong mối quan hệ tổng thể; kỹ năng so sánh, phân tích, bình luận, đánh giá các vấn đề của luật thương mại.

- Thành thạo một số kỹ năng tìm, tra cứu và sử dụng các quy định của pháp luật để giải quyết các tình huống nảy sinh trong thực tiễn kinh doanh;
- Vận dụng kiến thức về hoạt động thương mại của thương nhân và chế tài thương mại để tư vấn đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong thương mại;
- Vận dụng kiến thức về hoạt động thương mại của thương nhân và chế tài thương mại để tư vấn giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại;
- Có kỹ năng bình luận, đánh giá các quy định của pháp luật thực định nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả áp dụng.
- Hình thành kỹ năng tự nghiên cứu, tự cập nhật kiến thức để nâng cao trình độ;

**2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm.**

- Có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm cũng như chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm;
- Tự định hướng và đưa ra các kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ quan điểm cá nhân;

- Trau dồi, phát triển năng lực đánh giá và tự đánh giá; và phát triển kĩ năng lập luận, hùng biện của người học;

- Có kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, quản lý, điều khiển, theo dõi kiểm tra hoạt động, làm việc nhóm, lập mục tiêu, phân tích chương trình.

#### 2.4. Về thái độ.

- Rèn luyện sinh viên có các phẩm chất chính trị, đạo đức như sau: Trung thành với tổ quốc; có ý thức tôn trọng và chấp hành pháp luật; có ý thức về trách nhiệm công dân; chăm chỉ, nhiệt tình, sáng tạo; có tinh thần làm việc nghiêm túc, khoa học; có đạo đức nghề nghiệp, chuyên nghiệp và chủ động trong công việc.

- Hình thành nhận thức và thái độ đúng đắn về quyền tự do hợp đồng, quyền tự do hoạt động thương mại của tổ chức, cá nhân;

- Hình thành thái độ khách quan đối với lợi ích cần được bảo vệ của các chủ thể có liên quan đến hoạt động kinh doanh, bao gồm lợi ích của thương nhân, chủ nợ của thương nhân, của người lao động và của Nhà nước.

- Hình thành tính cách tự tin, chủ động trong nghiên cứu khoa học.

- Nhận thức được giá trị khoa học và giá trị thực tiễn của môn học.

- Có ý thức tuân thủ pháp luật;

### 3. MỤC TIÊU NHẬN THỨC CHI TIẾT

VD \ MT	Bậc 1	Bậc 2	Bậc 3
1. Pháp luật về mua bán hàng hoá	<p><b>1A1.</b> Nêu được khái niệm và đặc điểm của mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1A2.</b> Nêu được nguồn luật cơ bản điều chỉnh quan hệ mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1A3.</b> Nêu được khái niệm và 4 đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1A4.</b> Nêu được những nội dung của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1A5.</b> Nêu được 3 vấn đề pháp lý cơ bản của việc giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1A6.</b> Nêu được 5 điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1A7.</b> Nêu được 3 nguyên tắc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá; Nêu được quyền và nghĩa vụ cơ bản của bên bán và bên mua.</p> <p><b>1A8.</b> Nêu được khái niệm mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch.</p>	<p><b>1B1.</b> Phân biệt được mua bán hàng hoá với hàng đổi hàng, tặng cho hàng hoá, cho thuê hàng hoá;</p> <p>Phân biệt được mua bán hàng hoá với thương mại hàng hoá.</p> <p><b>1B2.</b> Phân tích được điều kiện áp dụng các nguồn luật điều chỉnh quan hệ mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1B3.</b> Phân tích được 4 đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1B4.</b> Phân tích được nội dung chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1B5.</b> Phân tích được vấn đề giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá như: Đề nghị giao kết hợp đồng; chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng và thời điểm giao kết, hiệu lực của hợp đồng.</p> <p><b>1B6.</b> Phân tích được các điều</p>	<p><b>1C1.</b> Bình luận được về việc Luật thương mại năm 2005 bỏ quy định về những nội dung chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p>

		<p>kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá.</p> <p><b>1B7.</b> Phân tích được cụ thể các nghĩa vụ của bên bán và bên mua.</p>	
<p><b>2.</b> Những vấn đề chung về cung ứng dịch vụ thương mại</p>	<p><b>2A1.</b> Nêu được khái niệm, đặc điểm của dịch vụ.</p> <p><b>2A2.</b> Nêu được khái niệm, đặc điểm của cung ứng dịch vụ thương mại.</p> <p><b>2A3.</b> Kể tên được những dịch vụ thương mại cụ thể được điều chỉnh bởi Luật thương mại năm 2005.</p> <p><b>2A4.</b> Nêu được quyền và nghĩa vụ của bên cung ứng và bên sử dụng dịch vụ trong hợp đồng cung ứng dịch vụ thương mại.</p>	<p><b>2B1.</b> Phân tích được khái niệm, đặc điểm của cung ứng dịch vụ thương mại.</p> <p><b>2B2.</b> Phân biệt được dịch vụ và hàng hoá.</p> <p><b>2B3.</b> Phân biệt được cung ứng dịch vụ với mua bán hàng hoá thông thường.</p> <p><b>2B4.</b> Phân tích được quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng cung ứng dịch vụ.</p>	<p><b>2C1.</b> Bình luận được các quy định của pháp luật Việt Nam về cung ứng dịch vụ thương mại so với pháp luật của một số nước trên thế giới.</p>
<p><b>3.</b> Pháp luật về đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại</p>	<p><b>3A1.</b> Nêu được khái niệm và đặc điểm của hoạt động đại diện cho thương nhân và hoạt động môi giới thương mại.</p> <p><b>3A2.</b> Nêu được nguyên tắc xác định quyền và nghĩa vụ cơ bản của các bên trong quan hệ đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại.</p> <p><b>3A3.</b> Nêu được 4 vấn đề pháp lý liên quan đến thời hạn đại diện cho thương nhân.</p>	<p><b>3B1.</b> Phân tích được đặc điểm của hoạt động đại diện cho thương nhân và hoạt động môi giới thương mại.</p> <p><b>3B2.</b> So sánh được đại diện cho thương nhân với đại diện theo uỷ quyền theo quy định của Bộ luật dân sự năm 2005.</p> <p><b>3B3.</b> So sánh được đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại.</p> <p><b>3B4.</b> Vận dụng được các quy định của pháp luật để giải quyết các tình huống pháp lý cụ thể liên quan đến quyền và nghĩa vụ của bên đại diện, bên giao đại diện đối với nhau và đối với bên thứ ba; quyền và nghĩa vụ của bên môi giới và bên được môi giới với nhau.</p>	<p><b>3C1.</b> Bình luận được những điểm đặc thù của hoạt động đại diện cho thương nhân với tư cách là hoạt động thương mại trong mối quan hệ với đại diện theo uỷ quyền.</p> <p><b>3C2.</b> Nhận xét được các quy định của pháp luật hiện hành về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại.</p> <p><b>3C3.</b> Đưa ra được ý kiến cá nhân về quy định thời hạn đại diện cho thương nhân theo Luật thương mại năm 2005.</p>
<p><b>4.</b> Pháp luật về uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lý</p>	<p><b>4A1.</b> Nêu được khái niệm và đặc điểm của hoạt động uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lý thương mại.</p> <p><b>4A2.</b> Nêu được nguyên tắc xác định quyền và nghĩa vụ cơ bản của các bên trong quan hệ đại lý thương mại.</p>	<p><b>4B1.</b> Phân tích được đặc điểm của hoạt động uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lý thương mại.</p> <p><b>4B2.</b> So sánh được đại lý thương mại với đại diện cho thương nhân và uỷ thác mua</p>	<p><b>4C1.</b> Nhận xét được quy định của pháp luật hiện hành (trong Luật thương mại năm 2005, Luật kinh doanh bảo hiểm, Luật du lịch...) về khái niệm đại lý thương mại và đại lý trong</p>

thương mại	<p>bản của các bên trong quan hệ uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lí thương mại.</p> <p><b>4A3.</b> Nêu được 4 hình thức đại lí.</p> <p><b>4A4.</b> Nêu được 3 vấn đề pháp lí liên quan đến thời hạn đại lí.</p>	<p>bán hàng hoá.</p> <p><b>4B3.</b> Vận dụng được các quy định của pháp luật để giải quyết các tình huống pháp lí cụ thể liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lí thương mại.</p> <p><b>4B4.</b> Phân tích được đặc điểm của 4 hình thức đại lí.</p>	<p>các lĩnh vực cụ thể như đại lí bảo hiểm, đại lí du lịch lữ hành...</p> <p><b>4C2.</b> Nhận xét được quy định của pháp luật về đại lí thương mại và uỷ thác mua bán hàng hoá.</p> <p><b>4C3.</b> Bình luận được cách quy định của pháp luật hiện hành về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại, đại lí thương mại, uỷ thác mua bán hàng hoá và đưa ra được ý kiến cá nhân về vấn đề này.</p> <p><b>4C4.</b> Đưa ra được ý kiến cá nhân về những điểm chung của các hoạt động: Đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lí thương mại.</p>
<p><b>5.</b> Pháp luật về khuyến mại và quảng cáo thương mại</p>	<p><b>5A1.</b> Nêu được đặc điểm của khuyến mại và quảng cáo thương mại.</p> <p><b>5A2.</b> Trình bày được 8 hình thức khuyến mại.</p> <p><b>5A3.</b> Nêu được hạn mức giá trị khuyến mại và thời gian khuyến mại.</p> <p><b>5A4.</b> Nêu được các văn bản pháp luật và nội dung quy định của pháp luật hiện hành về sản phẩm quảng cáo và cách thức phát hành sản phẩm quảng cáo ra công chúng.</p> <p><b>5A5.</b> Trình bày được chủ thể khuyến mại và chủ thể quảng cáo.</p> <p><b>5A6.</b> Trình bày được quy định của pháp luật về thủ tục khuyến mại, quảng cáo.</p> <p><b>5A7.</b> Nêu được 10 hoạt động khuyến mại, quảng cáo bị cấm.</p>	<p><b>5B1.</b> Phân biệt được khuyến mại và quảng cáo thương mại; phân biệt được khuyến mại, quảng cáo với các hình thức xúc tiến thương mại khác.</p> <p><b>5B2.</b> Phân biệt được một số hình thức khuyến mại gần giống nhau.</p> <p><b>5B3.</b> Hiểu và so sánh được với một số quy định tương tự trong Luật cạnh tranh.</p> <p><b>5B4.</b> Phân tích được mối liên hệ giữa quảng cáo thương mại với các hình thức thông tin khác.</p> <p><b>5B5.</b> Phân biệt được thương nhân tự khuyến mại, quảng cáo và thương nhân kinh doanh dịch vụ khuyến mại, quảng cáo.</p> <p><b>5B6.</b> Vận dụng để nhận diện được các hành vi vi phạm pháp luật về khuyến mại,</p>	<p><b>5C1.</b> Bình luận được về cách định nghĩa 2 hoạt động thương mại này trong quy định của pháp luật hiện hành và Luật thương mại năm 1997.</p> <p><b>5C2.</b> Đánh giá được tính hợp lí của quy định pháp luật về hạn mức giá trị khuyến mại.</p> <p><b>5C3.</b> Đánh giá được sự chồng chéo, trùng lặp của các quy định pháp luật hiện hành về quảng cáo.</p> <p><b>5C4.</b> Bình luận, đánh giá được về nghĩa vụ tuân thủ pháp luật khuyến mại, quảng cáo, trách nhiệm pháp lí đối với vi phạm pháp luật trong khi hoạt động khuyến mại, quảng cáo của thương nhân kinh doanh dịch vụ.</p>

		quảng cáo.	<b>5C5.</b> Đánh giá được những rào cản hành chính trong thủ tục quảng cáo. <b>5C6.</b> Liên hệ được với các quy định về xử lý vi phạm hành chính trong hoạt động khuyến mại, quảng cáo.
<b>6.</b> Pháp luật về dịch vụ logistics	<b>6A1.</b> Nhận diện được 6 dịch vụ cụ thể thuộc phạm vi của dịch vụ logistics. <b>6A2.</b> Trình bày được lịch sử hình thành và phát triển của dịch vụ logistics. <b>6A3.</b> Nêu được giới hạn trách nhiệm của người kinh doanh dịch vụ logistics.	<b>6B1.</b> Phân tích được khái niệm và đặc điểm của dịch vụ logistics. <b>6B2.</b> Hiểu được chuỗi dịch vụ logistics. <b>6B3.</b> Phân tích được khái niệm và nội dung của hợp đồng dịch vụ logistics. <b>6B4.</b> Vận dụng được lý thuyết đã học để xác định vai trò, chức năng cụ thể của người kinh doanh dịch vụ logistics.	<b>6C1.</b> Đánh giá được thực trạng việc thực hiện kinh doanh dịch vụ logistics và pháp luật điều chỉnh kinh doanh dịch vụ logistics ở Việt Nam trong mối quan hệ so sánh với hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics, pháp luật điều chỉnh hoạt động đó ở một số nước. <b>6C2.</b> Đưa ra được quan điểm cá nhân góp phần xây dựng các quy định pháp lý phù hợp để điều chỉnh hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics ở Việt Nam.
<b>7.</b> Pháp luật về đấu giá hàng hoá	<b>7A1.</b> Nêu được khái niệm đấu giá hàng hoá. <b>7A2.</b> Nêu được 3 đặc điểm của đấu giá hàng hoá. <b>7A3.</b> Nêu được 2 hình thức đấu giá hàng hoá. <b>7A4.</b> Nêu được 4 chủ thể tham gia quan hệ đấu giá hàng hoá. <b>7A5.</b> Nêu được 3 nguyên tắc cơ bản trong đấu giá hàng hoá. <b>7A6.</b> Nêu được khái quát thủ tục và trình tự đấu giá hàng hoá.	<b>7B1.</b> Phân tích được đặc điểm của đấu giá hàng hoá. <b>7B2.</b> Phân tích được các hình thức đấu giá hàng hoá. <b>7B3.</b> Phân tích được quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia quan hệ đấu giá hàng hoá. <b>7B4.</b> Phân tích được các nguyên tắc cơ bản trong đấu giá hàng hoá. <b>7B5.</b> Phân tích được nội dung của từng thủ tục và trình tự đấu giá hàng hoá.	<b>7C1.</b> Nhận xét được về nhận định: Đấu giá hàng hoá là hình thức bán hàng đặc biệt. <b>7C2.</b> Đánh giá được những ưu điểm và nhược điểm của các hình thức đấu giá hàng hoá. <b>7C3.</b> Bình luận và lý giải được tại sao pháp luật lại cấm một số đối tượng tham gia trả giá.
<b>8.</b> Pháp luật về đấu thầu hàng hoá, dịch vụ	<b>8A1.</b> Nêu được khái niệm đấu thầu hàng hoá, dịch vụ. <b>8A2.</b> Nêu được 4 đặc điểm của đấu thầu hàng hoá, dịch vụ. <b>8A3.</b> Nêu được 2 tiêu chí phân loại đấu thầu hàng hoá, dịch vụ. <b>8A4.</b> Nêu được 6 nguyên tắc cơ bản trong đấu thầu hàng hoá,	<b>8B1.</b> Phân tích được 4 đặc điểm của đấu thầu hàng hoá, dịch vụ. <b>8B2.</b> Phân tích được 4 loại đấu thầu hàng hoá, dịch vụ theo 2 tiêu chí đấu thầu. <b>8B3.</b> Phân tích được 6 nguyên tắc cơ bản trong đấu	<b>8C1.</b> Nhận xét được về nhận định: Đấu thầu hàng hoá, dịch vụ là hình thức mua hàng đặc biệt. <b>8C2.</b> Đánh giá được những ưu điểm và nhược điểm của các loại đấu thầu hàng hoá, dịch vụ.

	dịch vụ. <b>8A5.</b> Nêu được khái quát thủ tục và trình tự đấu thầu hàng hoá, dịch vụ.	thầu hàng hoá, dịch vụ. <b>8B4.</b> Phân tích được nội dung của thủ tục và trình tự đấu thầu hàng hoá, dịch vụ.	
<b>9.</b> Pháp luật về một số hoạt động thương mại khác	<b>9A1.</b> Nêu được khái niệm về gia công trong thương mại. <b>9A2.</b> Trình bày được hình thức và những nội dung cơ bản của hợp đồng gia công. <b>9A3.</b> Trình bày được quyền và nghĩa vụ của bên đặt gia công và bên nhận gia công hàng hoá. <b>9A4.</b> Trình bày được khái niệm cho thuê hàng hoá. <b>9A5.</b> Trình bày được hình thức và những nội dung cơ bản của hợp đồng cho thuê hàng hoá. <b>9A6.</b> Trình bày được quyền và nghĩa vụ của bên cho thuê và bên thuê hàng hoá. <b>9A7.</b> Trình bày được khái niệm dịch vụ giám định thương mại. <b>9A8.</b> Trình bày được quyền và nghĩa vụ của thương nhân kinh doanh dịch vụ giám định. <b>9A9.</b> Trình bày được giá trị pháp lí của chứng thư giám định.	<b>9B1.</b> Phân biệt được hợp đồng gia công với hợp đồng hợp tác kinh doanh. <b>9B2.</b> Phân tích được quy định về hàng hoá gia công. <b>9B3.</b> Phân tích được những đặc điểm pháp lí của hợp đồng cho thuê hàng hoá và phân biệt hợp đồng cho thuê hàng hoá với hợp đồng thuê mua hàng hoá. <b>9B4.</b> Phân tích được các quy định của pháp luật về trách nhiệm đối với khiếm khuyết của hàng hoá cho thuê. <b>9B5.</b> Phân tích được 4 đặc điểm pháp lí của dịch vụ giám định thương mại. <b>9B6.</b> Phân tích được các điều kiện kinh doanh dịch vụ giám định thương mại.	<b>9C1.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về gia công hàng hoá cho thương nhân nước ngoài. <b>9C2.</b> Bình luận được các quy định của pháp luật về chuyển rủi ro đối với hàng hoá cho thuê; cho thuê lại hàng hoá. <b>9C3.</b> Bình luận được các quy định của pháp luật về lợi ích phát sinh từ hàng hoá trong thời hạn thuê; thay đổi quyền sở hữu hàng hoá trong thời hạn thuê. <b>9C4.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về điều kiện kinh doanh dịch vụ giám định. <b>9C5.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về giám định theo yêu cầu của cơ quan nhà nước.
<b>10.</b> Chế tài thương mại	<b>10A1.</b> Trình bày được khái niệm về chế tài thương mại. <b>10A2.</b> Nêu được 4 căn cứ áp dụng chế tài thương mại. <b>10A3.</b> Nêu được nội dung và ý nghĩa của chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng. <b>10A4.</b> Nêu được nội dung và ý nghĩa của chế tài phạt vi phạm. <b>10A5.</b> Nêu được nội dung và ý nghĩa của chế tài bồi thường thiệt hại. <b>10A6.</b> Trình bày được nội dung và ý nghĩa của các chế tài tạm ngừng, đình chỉ và huỷ bỏ hợp đồng. <b>10A7.</b> Trình bày được các căn cứ miễn áp dụng chế tài thương mại.	<b>10B1.</b> Phân tích được đặc điểm của chế tài thương mại. <b>10B2.</b> Phân tích được nội dung quy định về căn cứ áp dụng chế tài thương mại. <b>10B3.</b> Phân tích được căn cứ áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng. <b>10B4.</b> Phân tích được căn cứ áp dụng chế tài phạt vi phạm. <b>10B5.</b> Phân tích được căn cứ áp dụng chế tài bồi thường thiệt hại. <b>10B6.</b> Phân tích được căn cứ áp dụng các chế tài tạm ngừng, đình chỉ và huỷ bỏ hợp đồng. <b>10B7.</b> Phân tích được nội dung và ý nghĩa của các	<b>10C1.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về căn cứ áp dụng chế tài thương mại. <b>10C2.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về mức phạt vi phạm. <b>10C3.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về các khoản thiệt hại được bồi thường. <b>10C4.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về căn cứ áp dụng chế tài huỷ bỏ hợp đồng. <b>10C5.</b> Bình luận được quy định của pháp luật về căn cứ miễn chế tài thương mại theo sự thoả



		trường hợp miễn áp dụng chế tài thương mại.	thuận trong hợp đồng của các bên.
--	--	---	-----------------------------------

#### 4. LỊCH TRÌNH CHI TIẾT

Thời lượng	Nội dung giảng dạy	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên
<b>Tiết 1-6</b>	<p>1.1. Khái quát về mua bán hàng hoá</p> <p>1.1.1. Khái niệm mua bán hàng hoá</p> <p>1.1.2. Nguồn luật điều chỉnh các quan hệ mua bán hàng hoá</p> <p>1.2. Hợp đồng mua bán hàng hoá trong thương mại</p> <p>1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>1.2.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>1.2.3. Giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>1.2.4. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>1.2.5. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>1.2.6. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hoá</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
<b>Tiết 7-9</b>	<p><b>Chương 2: Những vấn đề chung về cung ứng dịch vụ thương mại</b></p> <p>2.1. Khái niệm, đặc điểm của dịch vụ</p> <p>2.2. Khái niệm, đặc điểm của cung ứng dịch vụ thương mại</p> <p>2.3. Các dịch vụ thương mại theo Luật thương mại năm 2005</p> <p>2.4. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng cung ứng dịch vụ thương mại</p> <p>2.4.1. Quyền và nghĩa vụ của bên cung ứng dịch vụ thương mại</p> <p>2.4.2. Quyền và nghĩa vụ của bên sử dụng dịch vụ thương mại</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
<b>Tiết 10-12</b>	<p><b>Chương 3. Pháp luật về đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại</b></p> <p>3.1. Đại diện cho thương nhân</p> <p>3.1.1. Khái niệm, đặc điểm</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình</p>

	<p>3.1.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại diện cho thương nhân</p> <p>3.1.3. Chấm dứt hợp đồng đại diện cho thương nhân</p> <p>3.2. Môi giới thương mại</p> <p>3.2.1. Khái niệm, đặc điểm</p> <p>3.2.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ môi giới thương mại</p>	<p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>huống</p>
<p><b>Tiết 13-15</b></p>	<p><b>Chương 4: Pháp luật về uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lí thương mại</b></p> <p>4.1. Uỷ thác mua bán hàng hoá</p> <p>4.1.1. Khái niệm, đặc điểm</p> <p>4.1.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ uỷ thác mua bán hàng hoá</p> <p>4.2. Đại lí thương mại</p> <p>4.2.1. Khái niệm, đặc điểm</p> <p>4.2.2. Các hình thức đại lí</p> <p>4.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại lí</p> <p>4.2.4. Chấm dứt hợp đồng đại lí</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
<p><b>Tiết 16-18</b></p>	<p><b>Chương 5: Pháp luật về khuyến mại và quảng cáo thương mại</b></p> <p>5.1. Khuyến mại</p> <p>5.1.1. Khái niệm, đặc điểm</p> <p>5.1.2. Các hình thức khuyến mại và hạn mức khuyến mại</p> <p>5.1.3. Thủ tục thực hiện khuyến mại</p> <p>5.1.4. Các hoạt động khuyến mại bị cấm thực hiện</p> <p>5.2. Quảng cáo thương mại</p> <p>5.2.1. Khái niệm, đặc điểm</p> <p>5.2.2. Nội dung và phương tiện quảng cáo thương mại</p> <p>5.2.3. Các chủ thể tham gia vào quá trình quảng cáo</p> <p>5.2.4. Thủ tục thực hiện quảng cáo thương mại</p> <p>5.2.5. Các hoạt động quảng cáo thương mại bị cấm thực hiện</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
<p><b>Tiết 19-21</b></p>	<p><b>Chương 6: Pháp luật về dịch vụ logistics</b></p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi,</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả</p>

	<p>6.1. Khái niệm và đặc điểm của dịch vụ logistics</p> <p>6.2. Chuỗi dịch vụ logistics</p> <p>6.3. Hợp đồng dịch vụ logistics</p> <p>6.4. Điều kiện để kinh doanh dịch vụ logistics và giới hạn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics.</p>	<p>nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>
<p><b>Tiết 22-28</b></p>	<p><b>Chương 7. Pháp luật về đấu giá hàng hoá</b></p> <p>7.1. Khái niệm và đặc điểm của đấu giá hàng hoá</p> <p>7.1.1. Khái niệm đấu giá hàng hoá</p> <p>7.1.2. Đặc điểm của đấu giá hàng hoá</p> <p>7.2. Các hình thức đấu giá hàng hoá</p> <p>7.2.1. Đấu giá theo phương thức trả giá lên và đấu giá theo phương thức đặt giá xuống</p> <p>7.2.2. Đấu giá dùng lời nói và đấu giá không dùng lời nói</p> <p>7.3. Chủ thể tham gia vào quan hệ đấu giá hàng hoá</p> <p>7.3.1. Người bán hàng hoá</p> <p>7.3.2. Người tổ chức bán đấu giá hàng hoá và người điều hành bán đấu giá</p> <p>7.3.3. Người mua hàng hoá</p> <p>7.4. Nguyên tắc cơ bản trong đấu giá hàng hoá</p> <p>7.4.1. Nguyên tắc công khai</p> <p>7.4.2. Nguyên tắc trung thực</p> <p>7.4.3. Nguyên tắc bảo vệ quyền và lợi ích của các bên tham gia</p> <p>7.5. Thủ tục và trình tự đấu giá hàng hoá</p> <p>7.5.1. Lập hợp đồng dịch vụ tổ chức bán đấu giá</p> <p>7.5.2. Xác định giá khởi điểm</p> <p>7.5.3. Chuẩn bị bán đấu giá hàng hoá</p> <p>7.5.4. Tiến hành đấu giá hàng hoá</p> <p>7.5.5. Hoàn thành văn bản bán đấu giá hàng hoá</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>
<p><b>Tiết 29-34</b></p>	<p><b>Chương 8: Pháp luật về đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</b></p> <p>8.1. Khái niệm và đặc điểm của đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</p> <p>8.1.1. Khái niệm đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</p>	<p>- Diễn giảng</p> <p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>

	<p>8.1.2. Đặc điểm của đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</p> <p>8.2. Phân loại đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</p> <p>8.2.1. Đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế</p> <p>8.2.2. Đấu thầu một túi hồ sơ và đấu thầu hai túi hồ sơ</p> <p>8.3. Nguyên tắc cơ bản trong đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</p> <p>8.3.1. Nguyên tắc coi trọng tính hiệu quả</p> <p>8.3.2. Nguyên tắc cạnh tranh với điều kiện ngang nhau</p> <p>8.3.3. Nguyên tắc thông tin đầy đủ, công khai</p> <p>8.3.4. Nguyên tắc bảo mật thông tin đấu thầu</p> <p>8.3.5. Nguyên tắc đánh giá khách quan, công bằng</p> <p>8.4. Thủ tục và trình tự đấu thầu hàng hoá, dịch vụ</p> <p>8.4.1. Mời thầu</p> <p>8.4.2. Dự thầu</p> <p>8.4.3. Mở thầu</p> <p>8.4.4. Đánh giá và so sánh hồ sơ dự thầu</p> <p>8.4.5. Xếp hạng và lựa chọn nhà thầu</p> <p>8.4.6. Thông báo kết quả thầu và kí kết hợp đồng</p>		
<p><b>Tiết 35-40</b></p>	<p><b>Chương 9. Pháp luật về một số hoạt động thương mại khác</b></p> <p>9.1. Gia công trong thương mại</p> <p>9.1.1. Khái niệm và đặc điểm gia công trong thương mại</p> <p>9.1.2. Hợp đồng gia công trong thương mại</p> <p>9.2. Cho thuê hàng hoá</p> <p>9.2.1. Khái niệm và đặc điểm cho thuê hàng hoá</p> <p>9.2.2. Hợp đồng cho thuê hàng hoá</p> <p>9.3. Dịch vụ giám định</p> <p>9.3.1. Khái quát dịch vụ giám định</p> <p>9.3.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ giám định</p> <p>9.3.1. Khái quát dịch vụ giám định</p>	<p>Tóm lược các nội dung cơ bản, giải đáp thắc mắc của sinh viên</p>	<p>Lắng nghe; đặt các câu hỏi còn thắc mắc.</p>

	9.3.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ giám định		
<b>Tiết 41-45</b>	<b>Chương 10. Chế tài thương mại</b> 10.1. Khái niệm chế tài thương mại 10.2. Căn cứ áp dụng chế tài thương mại 10.3. Các hình thức chế tài thương mại 10.4. Miễn trách nhiệm <b>ÔN TẬP</b>	Tóm lược các nội dung cơ bản, giải đáp thắc mắc của sinh viên	Lắng nghe; đặt các câu hỏi còn thắc mắc.

## 5. ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC.

TT	Hình thức	Trọng số (%)	Tiêu chí đánh giá	Thang điểm
1	<b>Chuyên cần</b>	10	Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học.	10
		10	Thời gian tham dự buổi học bắt buộc, vắng không quá 20% số tiết học. Sinh viên vắng một tiết học bị trừ một điểm.	10
2	<b>Thường xuyên</b>	15	- Sinh viên làm 01 bài kiểm tra cá nhân - Tiêu chí đánh giá bài kiểm tra: + Đúng nội dung đáp án: 7.0 điểm + Trình bày rõ ràng, súc tích: 1.0 điểm + Lập luận khoa học, logic: 2.0 điểm <b>Tổng: 10 điểm</b>	10
		15	- Sinh viên làm 01 bài báo cáo nhóm - Tiêu chí đánh giá bài báo cáo. + Xác định vấn đề rõ ràng, hợp lý, khả thi: 2.0 điểm + Phân tích logic, sâu sắc, có liên hệ thực tế: 4.0 điểm + Chuẩn bị chu đáo, cẩn thận: 1.0 điểm + Trả lời chính xác các câu hỏi trong buổi báo cáo: 1.0 điểm + Trình bày báo cáo rõ ràng, lôi cuốn: 1.0 điểm + Hình thức sáng tạo: 1.0 điểm <b>Tổng: 10 điểm</b>	10
3	<b>Thi kết thúc HP</b>	50	+ Thi kết thúc học phần + Hình thức thi: Thi tự luận (thời gian 90 phút) + Tiêu chí đánh giá bài thi: Theo đáp án của đề thi.	10

## **6. HỌC LIỆU**

### **A. TÀI LIỆU THAM KHẢO BẮT BUỘC**

- 1 Nguyễn Viết Tỷ (chủ biên) Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình luật thương mại tập 2*, Nxb. CAND, Hà Nội, 2006.
- 2 Luật thương mại năm 2005 (sửa đổi bổ sung năm 2017).
- 3 Nghị định Số: 07/2016/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Thương mại về Văn phòng đại diện, Chi nhánh của thương nhân nước ngoài tại Việt Nam.
- 4 Thông tư số 07/2007/TTLT-BTM-BTC hướng dẫn thực hiện một số điều về hoạt động khuyến mại và hội chợ, triển lãm thương mại được quy định tại Nghị định số 37/2006/NĐ-CP

### **B. TÀI LIỆU THAM KHẢO KHÔNG BẮT BUỘC**

1. Trường ĐH Luật Tp HCM (2014), *Pháp luật về hoàng hóa thương mại và dịch vụ*, Nxb Hồng Đức – Hội Luật Gia Việt Nam, Hà Nội
2. Lê Minh Hùng (2015), *Thời điểm giao kết hợp đồng*, Nxb Hồng Đức, Tp HCM.
3. Lê Minh Hùng (2015), *Hình thức của hợp đồng*, Nxb Hồng Đức, Tp HCM.
4. Lê Minh Hùng (2015), *Hiệu lực của hợp đồng*, Nxb Hồng Đức, Tp HCM.
5. Lê Trường Sơn (2016) *Giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam*, Nxb Hồng Đức- Hội Luật Gia Việt Nam, Hà Nội.

*Cần Thơ, ngày.....tháng..... năm.....*

**HIỆU TRƯỞNG**

**TRƯỞNG KHOA**

**TRƯỞNG BỘ MÔN**