

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ TP.HCM
KHOA KINH TẾ VÀ LUẬT

TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN ÔN TẬP VÀ KIỂM TRA

MÔN: LUẬT THƯƠNG MẠI 2

Mục đích

Tài liệu này nhằm hỗ trợ cho học viên hình thức giáo dục từ xa nắm vững nội dung ôn tập và làm bài kiểm tra hết môn hiệu quả.

Tài liệu này cần được sử dụng cùng với tài liệu học tập của môn học và bài giảng của giảng viên ôn tập tập trung theo chương trình đào tạo.

Nội dung hướng dẫn

Nội dung tài liệu này bao gồm các nội dung sau:

Phần 1: Các nội dung trọng tâm của môn học. Bao gồm các nội dung trọng tâm của môn học được xác định dựa trên mục tiêu học tập, nghĩa là các kiến thức hoặc kỹ năng cốt lõi mà người học cần có được khi hoàn thành môn học.

Phần 2: Cách thức ôn tập. Mô tả cách thức để hệ thống hóa kiến thức và luyện tập kỹ năng để đạt được những nội dung trọng tâm.

Phần 3: Hướng dẫn làm bài kiểm tra. Mô tả hình thức kiểm tra và đề thi, hướng dẫn cách làm bài và trình bày bài làm và lưu ý về những sai sót thường gặp, hoặc những nỗ lực có thể được đánh giá cao trong bài làm.

Phần 4: Đề thi mẫu và đáp án. Cung cấp một đề thi mẫu và đáp án, có tính chất minh họa nhằm giúp học viên hình dung yêu cầu kiểm tra và cách thức làm bài thi.

PHẦN 1. CÁC NỘI DUNG TRỌNG TÂM.

Luật thương mại 2 là môn luật chuyên ngành, cung cấp những kiến thức cơ bản về những quy định của pháp luật về các hoạt động thương mại chủ yếu trong nền kinh tế. Khi nghiên cứu môn học này, sinh viên cần nắm vững các nội dung chủ yếu sau:

Phần 1: Đặc điểm pháp lý chung về hoạt động thương mại.

Phần 2: Đặc điểm pháp lý của các hoạt động thương mại cụ thể, quyền và nghĩa vụ của các chủ thể khi thực hiện các hoạt động thương mại gồm: mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, xúc tiến thương mại, hoạt động trung gian thương mại và một số hoạt động khác.

Phần 3: Các chế tài trong hoạt động thương mại.

- Buộc thực hiện đúng hợp đồng.
- Phạt vi phạm.
- Buộc bồi thường thiệt hại.
- Tạm ngừng thực hiện hợp đồng.
- Đình chỉ thực hiện hợp đồng.
- Huỷ bỏ hợp đồng.

PHẦN 2. CÁCH THỨC ÔN TẬP

Thứ nhất, sinh viên cần xác định mục đích của môn học là tìm hiểu các quy định của pháp luật về hoạt động thương mại, quyền và nghĩa vụ của các chủ thể khi tham gia vào hoạt động thương mại, các chế tài trong thương mại.

Thứ hai, sinh viên cần xác định nguồn luật điều chỉnh các hoạt động thương mại này. Có rất nhiều hoạt động thương mại trong nền kinh tế tuy nhiên, trong phạm vi môn học chính nghiên cứu một số hoạt động thương mại được quy định trong luật thương mại 2005. Cần phải chú rằng, một số những hoạt động thương mại do tính chất đặc thù của nó có thể được quy định cụ thể trong các luật chuyên ngành vì vậy, bên cạnh Luật Thương mại 2005, sinh viên còn phải nghiên cứu các quy định trong luật chuyên ngành. Đây là một lĩnh vực pháp luật tương đối rộng và phức tạp vì vậy, sinh viên cần phải có những kỹ năng nhất định trong việc tìm và đọc văn bản để giải quyết tốt các tình huống đặt ra trong những hoạt động này.

Đối với phần thứ nhất: sinh viên xác định rõ quan điểm pháp luật Việt Nam là những hoạt động luôn nhằm mục đích sinh lợi, và chỉ khi nào các chủ thể có đăng k kinh doanh và có hoạt động thương mại thì tư cách thương nhân mới được xác lập, đây cũng là một trong những tiêu chí xác định quyền chọn luật điều chỉnh cũng như chọn cơ quan giải quyết tranh chấp khi có tranh chấp phát sinh từ hoạt động thương mại; xác định ranh giới điều chỉnh của luật thương mại 2005 và Bộ luật Dân sự 2005.

Đối với phần thứ hai: Có thể chia thành các chương theo từng nhóm hoạt động thương mại cho tiện ôn tập theo đó chúng ta sẽ có các chương sau:

Chương 1: Mua bán hàng hóa

Đây là một hoạt động thương mại quan trọng và phổ biến nhất trong bất kỳ nền kinh tế nào. Sinh viên cần phân loại hoạt động này vì mỗi loại sẽ có những quy định pháp lý chuyên biệt.

- Căn cứ vào tính chất lãnh thổ: mua bán hàng hóa trong nước và mua bán hàng hóa quốc tế (một bộ phận của quan hệ thương mại quốc tế); Sinh viên cần phải nắm vững các điều kiện về chọn luật áp dụng trong những trường hợp đặc biệt.

- Căn cứ vào tính trực tiếp hoặc gián tiếp trong hoạt động thương mại của các chủ thể: mua bán hàng hóa trực tiếp và mua bán hàng hóa qua sở giao dịch.

Về cơ bản, sinh viên cần hiểu rõ các quy định về quyền và nghĩa vụ của bên bán và bên mua được quy định trong luật Thương mại 2005. Cần phải chú rằng, pháp luật thương mại tôn trọng quyền tự do thỏa thuận của các bên trong việc xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên, các quy định của pháp luật thương mại được áp dụng khi các bên không có thỏa thuận khác.

Chương 2: Dịch vụ thương mại.

Có rất nhiều hoạt động dịch vụ tuy nhiên luật thương mại 2005 chỉ điều chỉnh một số hoạt động dịch vụ như: logistic, dịch vụ giám định hàng hóa...

Sinh viên cần giải quyết một số vấn đề sau:

- Khái niệm và đặc điểm pháp lý của hoạt động này.
- Điều kiện kinh doanh các dịch vụ này.

- Quyền và nghĩa vụ của các chủ thể trong hợp đồng dịch vụ này? Chú những quyền và nghĩa vụ nào có thể thỏa thuận và không được thỏa thuận.

Chương 3: Dịch vụ trung gian thương mại.

Bao gồm: đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, đại lý thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa.

- Khái niệm, đặc điểm pháp lý.
- Điều kiện kinh doanh lĩnh vực này.
- Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng dịch vụ trung gian này. Trách nhiệm đối với bên thứ ba...

Sau khi nắm vững những quy định pháp lý trên , sinh viên nên có sự so sánh đối với các hoạt động này để nhớ bài lâu hơn và làm rõ hơn những đặc điểm pháp lý đặc trưng và bản chất của những hoạt động này.

Chương 4: Hoạt động xúc tiến thương mại

Bao gồm: khuyến mại, quảng cáo thương mại, hội chợ triển lãm và trưng bày giới thiệu hàng hóa, dịch vụ. sinh viên trả lời những câu hỏi sau:

- Khái niệm, đặc điểm pháp lý.
- Điều kiện kinh doanh lĩnh vực này.
- Quyền và nghĩa vụ pháp lý của các chủ thể trong hợp đồng và với nhà nước.

Cần phải chú rằng: tất cả các hoạt động thương mại đề phải được thực hiện thông qua các hợp đồng vì vậy, sinh viên cần phải nắm vững các quy định của pháp luật về hợp đồng dân sự nói chung như: hình thức hợp đồng, nội dung hợp đồng, hiệu lực hợp đồng...

Phần 3: Chế tài trong hoạt động thương mại.

- Khái niệm, đặc điểm của từng loại chế tài.
- Điều kiện áp dụng từng loại chế tài.
- So sánh với các chế tài trong Bộ luật Dân sự 2005.
- Những trường hợp miễn trách trong hoạt động thương mại.

PHẦN 3. HƯỚNG DẪN LÀM BÀI KIỂM TRA/THI:

Trước hết phải tìm yêu cầu của bài, gạch dưới và đọc thật kỹ để làm đúng và vừa đủ theo yêu cầu của bài. Làm thừa so với yêu cầu sẽ không được tính điểm, và sẽ mất thời gian. Chép bài của người khác hoặc chép bài lẫn nhau sẽ không được tính điểm.

Khi làm bài cần căn cứ vào cơ sở lý luận và cơ sở pháp lý đang có hiệu lực pháp luật. Không cần làm bài theo thứ tự. Sinh viên cần xem xét thang điểm và thời gian để phân bổ cho hợp lý:

- Phần nhận định đúng/sai và giải thích: sinh viên cần căn cứ vào cơ sở pháp lý và giải thích ngắn gọn từ 2 đến 5 dòng cho mỗi câu nhận định.
- Phần tự luận: lập luận chặt chẽ, dựa trên những cơ sở lý luận chung, trích dẫn hợp lý, tập trung phân tích vấn đề, tránh lạc đề.
- Phần bài tập: cần xác định rõ yêu cầu và trả lời tập trung, không tự tạo ra dữ kiện trừ khi câu hỏi muốn hướng đến điều này.

Khi lập luận cần phải đưa ra cơ sở pháp lý rõ ràng. Trường hợp luật chưa rõ ràng cần phải nêu quan điểm nhất quán của mình.

PHẦN 4. ĐỀ THI MẪU, GỢI Ý TRẢ LỜI ĐỀ THI MẪU:

Đề thi thường có cấu trúc từ hai hoặc 3 phần: phần câu hỏi nhận định đúng sai và bài tập vận dụng hoặc câu hỏi nhận định đúng/ sai, phần tự luận và phần bài tập vận dụng.

1. ĐỀ THI MẪU (Thời gian làm bài 90 phút, được tham khảo tài liệu)

Phần 1: Những nhận định sau đây đúng hay sai? giải thích vì sao?(6 đ)

Câu 1. Thương nhân nước ngoài không có hiện diện thương mại tại Việt Nam không có quyền mua hàng hóa để xuất khẩu và bán hàng hóa nhập khẩu với thương nhân Việt Nam.

Câu 2. Thương nhân thực hiện cung ứng dịch vụ thương mại có quyền định đoạt tài sản của khách hàng khi khách hàng không thanh toán tiền thù lao cho mình.

Câu 3. Khi thương nhân thực hiện khuyến mại theo hình thức tặng hàng hóa cho khách hàng hoặc cung ứng dịch vụ không thu tiền thì giá trị của hàng hóa hoặc dịch vụ đó không được vượt quá 50% giá trị của hàng hóa, dịch vụ đó trước khi khuyến mại.

Câu 4. Bên nhận ủy thác có quyền không thanh toán tiền mua hàng cho khách hàng khi bên ủy thác không thanh toán tiền mua hàng cho mình.

Phần 2: Bài tập tình huống. (4,0 đ)

Tình huống 1 (2đ)

Ngày 01/5/2012, Công ty TNHH Gia Hân gửi đơn chào hàng cho công ty TNHH Kim Dan B để mua 100 chiếc nệm Kim Dan loại 1 tất của công ty Kim Dan với thời hạn trả lời vào ngày với thời hạn trả lời vào ngày 15/5/2012 và yêu cầu giao hàng 5/2012, công ty Kim Dan nhận được đơn chào hàng của công ty Gia Hân và đã gửi công văn đồng ý nhưng thông báo kho hàng chỉ còn 80 nệm loại 1 tất và còn 20 chiếc còn lại sẽ thay bằng loại nệm 1,5 tất với mức giá cao hơn so với nệm 1 tất là 50%. Công ty Gia Hân nhận được thông báo này từ công ty Kim Dan nhưng không có phản hồi. Ngày 20/5/2012, công ty Kim Dan cho người giao hàng tới thì công ty Gia Hân không nhận. Công ty Kim Dan cho rằng công ty Gia Hân đã vi phạm hợp đồng và yêu cầu công ty Gia Hân nhận hàng và trả chi phí vận chuyển hàng hóa.

Với những kiến thức đã học, anh (chị) hãy giải quyết tình huống trên?.

Tình huống 2 (2đ)

A là bên bán quyền chọn mua 1000 tấn cà phê nhân chưa rang với giá 35 triệu đồng/tấn vào ngày 10/01/2012 qua Sở Giao dịch hàng hóa và B là bên giữ quyền chọn mua. Tiền mua quyền là 10 triệu đồng. Nêu hướng giải quyết trong trường hợp giá niêm yết có lợi (36 triệu/ tấn) cho bên giữ quyền mua.

2. ĐÁP ÁN

Phần 1: Những nhận định sau đây đúng hay sai? giải thích vì sao?(6 đ)

Câu 1. Thương nhân nước ngoài không có hiện diện thương mại tại Việt Nam không có quyền mua hàng hóa để xuất khẩu và bán hàng hóa nhập khẩu với thương nhân Việt Nam trong mọi trường hợp.

Sai. Thương nhân nước ngoài không có hiện diện thương mại tại Việt Nam nhưng là thương nhân của những nước hoặc vùng lãnh thổ là thành viên của WTO hoặc có cam kết song phương với Việt Nam về nội dung này thì vẫn có quyền nhập khẩu hoặc xuất khẩu tại Việt Nam.

Quyền nhập khẩu và xuất khẩu cũng bao gồm quyền mua hàng hóa để xuất và bán hàng hóa đã nhập (Điều 4 Nghị định 90/2007/NĐ- CP về quyền xuất khẩu, nhập khẩu của thương nhân nước ngoài không có hiện diện thương mại tại Việt Nam).(1,5đ)

Câu 2. Thương nhân thực hiện cung ứng dịch vụ thương mại có quyền định đoạt tài sản của khách hàng khi khách hàng không thanh toán tiền thù lao cho mình.

Sai. chỉ có thương nhân thực hiện cung ứng dịch vụ logistic mới được quyền này nhưng phải sau thời hạn quy định tại Điều 239 Luật Thương mại 2005. Quyền định đoạt hàng hóa không quy định cho những dịch vụ khác trừ trường hợp có sự thỏa thuận của các bên.(1,5đ)

Câu 3. Khi thương nhân thực hiện khuyến mại theo hình thức tặng hàng hóa cho khách hàng hoặc cung ứng dịch vụ không thu tiền thì giá trị của hàng hóa hoặc dịch vụ đó không được vượt quá 50% giá trị của hàng hóa, dịch vụ đó trước khi khuyến mại.

Sai. Thương nhân thực hiện khuyến mại theo hình thức này chỉ tuân thủ quy định về hạn mức khuyến mại khi thực hiện khuyến mại có kèm theo việc mua hàng hóa hoặc sử dụng dịch vụ có thu tiền.(Điều 5 và Điều 8 Nghị định 37/2006/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Thương mại 2005 về hoạt động xúc tiến thương mại)(1,5đ)

Câu 4. Bên nhận ủy thác có quyền không thanh toán tiền mua hàng cho khách hàng khi bên ủy thác không thanh toán tiền mua hàng cho mình.

Sai. Bên nhận ủy thác nhân danh chính mình mua bán hàng hóa với khách hàng là một bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa nên có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng đúng như thỏa thuận. Bên nhận ủy thác có quyền yêu cầu bên ủy thác thanh toán tiền hàng và bồi thường thiệt hại thông qua hợp đồng ủy thác.(Điều 163 và Điều 165 Luật Thương mại 2005).(1,5đ)

Phần 2: Bài tập tình huống. (4,0 đ)

Tình huống 1. (2 đ).

- Trong tình huống trên, việc gửi thư trả lời với công ty Gia Hân kèm theo thông báo về việc kho hàng chỉ còn 80 chiếc nệm 1 tất và sẽ thay thế bằng nệm 1,5 tất với giá cao hơn 50 % của công ty Kim Dan được xem là lời đề nghị mới. (1 đ)

- Với lời đề nghị này, công ty Kim Dan phải chờ đến khi công ty Gia Hân gửi thông báo chấp nhận chào hàng và khi đó hợp đồng mới được xem là đã được giao kết. Chính vì chưa giao kết hợp đồng nên công ty Gia Hân không có nghĩa vụ phải nhận nệm của công ty Kim Dan giao.(1 đ)

Tình huống 2 (2đ)

- Khi giá niêm yết có lợi cho người giữ quyền chọn mua, người giữ quyền chọn mua sẽ có quyền mua hàng hóa, người bán quyền có nghĩa vụ giao hàng.(1đ)
- Nếu người có quyền chọn mua không muốn lấy hàng hóa, người bán quyền có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng cho người giữ quyền với giá thị trường do sở giao dịch công bố tại thời điểm hợp đồng được thực hiện. (1đ)

Hết.