

CHƯƠNG TRÌNH TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC
NGÀNH ĐÀO TẠO: LUẬT
CHƯƠNG TRÌNH CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT NAM 2 (VIETNAMESE COMMERCIAL LAW 2); **Mã số:**

2. Số tín chỉ: 3

3. Đối tượng: Sinh viên ngành Luật, hệ chính qui.

4. Phân bổ thời gian

| Tên đơn vị tín chỉ | Phân bổ số tiết | | | Tổng |
|-----------------------|-----------------|---------|---------------------|------|
| | Lý thuyết | Bài tập | Thực hành, thực tập | |
| 1 | 10 | 5 | | 15 |
| 2 | 10 | 5 | | 15 |
| 3 | 10 | 5 | | 15 |

5. Điều kiện tiên quyết: Luật thương mại Việt Nam 1

6. Mục tiêu học phần

- Kiến thức:

Cung cấp cho người học các khái niệm cơ bản về luật thương mại và những kiến thức cơ bản của luật thương mại như: hợp đồng trong lĩnh vực thương mại, phá sản doanh nghiệp, giải quyết tranh chấp thương mại, mua bán hàng hóa, dịch vụ trung gian thương mại, xúc tiến thương mại, đấu giá và đấu thầu hàng hóa; vận chuyển, giao nhận và giám định hàng hóa; sở hữu công nghiệp trong hoạt động thương mại. Những kiến thức quan trọng trong lĩnh vực thương mại sẽ giúp sinh viên tự tin tham gia các hoạt động kinh doanh, quản lý hoạt động thương mại và thực hành nghề nghiệp, đáp ứng yêu cầu nghề nghiệp sau khi tốt nghiệp.

- Kỹ năng:

Giúp người học có kỹ năng đánh giá, lý giải một cách khoa học các vấn đề khoa học pháp lý liên quan mật thiết đến sự phát triển của nền kinh tế quốc dân, đến hoạt động thương mại, có những kỹ năng mềm của người lao động trong thời kỳ hội nhập và phát triển.

- Thái độ:

Giúp người học có thái độ đúng đắn về các hiện tượng kinh tế, có tinh thần xây dựng và hoàn thiện pháp luật về kinh tế tại địa phương cũng như trên toàn quốc.

- Đáp ứng chuẩn đầu ra: Học xong môn học này sinh viên hiểu được những kiến thức pháp luật về thương mại và vận dụng những kiến thức đã học vào giải quyết các tình huống pháp luật trong thực tiễn.

7. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Học phần cung cấp cho người học những vấn đề lý luận cơ bản về luật thương mại và các nội dung cơ bản của luật thương mại hiện hành như: giải quyết tranh chấp thương mại, mua bán hàng hóa, dịch vụ trung gian thương mại, xúc tiến thương mại, đấu giá và đấu thầu hàng hóa; vận chuyển, giao nhận và giám định hàng hóa; sở hữu công nghiệp trong hoạt động thương mại, quy chế pháp lý về các hoạt động thương mại cụ thể...

8. Nhiệm vụ của sinh viên

Phải nghiên cứu tài liệu và nội dung bài học trước giờ lên lớp; chuẩn bị các ý kiến để hỏi, đề xuất khi nghe giảng; chuẩn bị tài liệu, đề cương đầy đủ cho thảo luận. Sinh viên phải tham gia lớp học ít nhất 80% thời lượng của chương trình.

9. Tài liệu học tập

Tài liệu chính:

[1]. Nguyễn Việt Tý (chủ biên) (2012), *Giáo trình Luật thương mại Việt Nam*, Nxb CAND, Hà Nội.

Tài liệu tham khảo:

[1]. Hồ Ngọc Cẩn (1999), *Hỏi đáp về thuế thu nhập doanh nghiệp*, Nxb TP. Hồ Chí Minh.

[2]. Bùi Ngọc Cường (2000), *Giáo trình Luật kinh tế*, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội.

[3]. Nguyễn Như Phát (2008), *Giáo trình Luật kinh tế*, Nxb Thống kê, Hà Nội.

[4]. Nguyễn Tiến Dũng (1999), *Hỏi đáp về luật thương mại*, NXB Đà Nẵng.

[5]. Nguyễn Thái (1998), *Những nội dung cơ bản của Luật kinh tế*, NXB Thống kê, Hà Nội.

[6]. Nguyễn Thị Vân Anh (chủ biên) (2015), *Giáo trình luật cạnh tranh*, NXB CAND, Hà Nội.

- Văn bản pháp luật liên quan

10. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên

- Mô tả tiêu chuẩn: Việc đánh giá kết quả học tập của sinh viên được tiến hành dựa trên các tiêu chuẩn về kiến thức pháp luật về quan hệ kinh doanh, thương mại, các loại hợp đồng thương mại, phương thức giải quyết tranh chấp thương mại.. ; tiêu chuẩn về kỹ năng như kỹ năng giải quyết tình huống, kỹ năng đàm phán, ký kết hợp đồng, kỹ năng giải quyết các xung đột, tranh chấp thương mại... tiêu chuẩn về thái độ của sinh viên đối với việc rèn luyện các kỹ năng, qua đó giúp sinh viên nỗ lực hơn nữa trong việc học tập.

- Qui định các hình thức kiểm tra, thi

| TT | Các chỉ tiêu đánh giá | Phương pháp đánh giá | Ghi chú |
|------------------------------|--|---|---------|
| <i>Chuyên cần, thái độ</i> | | | |
| 1 | - Tham gia trên lớp - Chuẩn bị bài tốt - Tích cực thảo luận | Quan sát, ghi danh. | |
| <i>Kiểm tra thường xuyên</i> | | | |
| 2 | Tự nghiên cứu: - Nội dung kiến thức 1: Đại lý thương mại. - Nội dung kiến thức 2: Dịch vụ giám định. - Nội dung kiến thức 3: Khái quát về phá sản và pháp luật phá sản. | - Đánh giá qua bài viết, bài tập ở trên lớp - Đánh giá qua các tình huống do sinh viên xây dựng, sưu tập. | |
| 3 | Hoạt động nhóm: - Nội dung kiến thức: Công ty trách nhiệm hữu hạn; Quản lý nhà nước về giá cả; Chế độ pháp lí về tài sản và tài chính của hợp tác xã. - Kỹ năng: Kỹ năng giải quyết vấn đề, làm việc nhóm, kỹ năng nhận diện tình huống, kỹ năng thuyết trình. | - Trình bày báo cáo và nhóm khác đánh giá theo thang điểm - Sân khấu hóa các tình huống trong kinh doanh, thương mại | |
| 4 | Bài kiểm tra: - Nội dung 1: Pháp luật về hợp tác xã. - Nội dung 2: Mua bán hàng hóa - Nội dung 3: Giải quyết tranh chấp thương mại | Kiểm tra lý thuyết Thực hành xây dựng tình huống Trình bày thực hành các kỹ năng | |
| <i>Các bài thi</i> | | | |
| 6 | Thi kết thúc học phần | Viết hoặc vấn đáp | |

11. Thang điểm

Sử dụng thang điểm 10 và thang điểm chữ theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành văn bản hợp nhất số 17/VBHN-BGDĐT ngày 15 tháng 5 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng được mô tả ở bảng sau:

| Nội dung | Chuyên cần, thái độ | Kiểm tra thường xuyên | Thi kết thúc học phần |
|----------|---------------------|-----------------------|-----------------------|
| Trọng số | 5% | 35% | 60% |

12. Nội dung chi tiết học phần

CHƯƠNG 1 MUA BÁN HÀNG HÓA (4LT, 1BT)

- 1.1 Khái quát về mua bán hàng hóa
- 1.2 Hợp đồng mua bán hàng hóa
- 1.3 Mua bán hàng hóa qua sở giao dịch

CHƯƠNG 2 PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI (3LT, 2BT)

- 2.1 Khái quát về dịch vụ trung gian thương mại và pháp luật về dịch vụ trung gian thương mại
- 2.2 Đại diện cho thương nhân
- 2.3 Môi giới thương mại
- 2.4 Ủy thác mua bán hàng hóa
- 2.5 Đại lý thương mại

CHƯƠNG 3 PHÁP LUẬT VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI CỦA THƯƠNG NHÂN (3LT, 2BT)

- 3.1 Khái quát chung về xúc tiến thương mại và pháp luật về xúc tiến thương mại
- 3.2 Khuyến mại
- 3.3 Quảng cáo thương mại
- 3.4 Trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ
- 3.5 Hội chợ, triển lãm thương mại

CHƯƠNG 4 ĐẤU GIÁ HÀNG HÓA VÀ ĐẤU THẦU HÀNG HÓA, DỊCH VỤ (2LT, 2BT)

- 4.1 Đấu giá hàng hóa
- 4.2 Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ

CHƯƠNG 5 PHÁP LUẬT VỀ VẬN CHUYỂN, GIAO NHẬN VÀ GIÁM ĐỊNH HÀNG HÓA (3LT, 2BT)

- 5.1 Dịch vụ vận chuyển hàng hóa
- 5.2 Dịch vụ giao nhận hàng hóa
- 5.3 Dịch vụ giám định

CHƯƠNG 6 PHÁP LUẬT VỀ SỞ HỮU CÔNG NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI (7LT, 2BT)

- 6.1 Tính thương mại của quyền sở hữu công nghiệp

6.2 Những vấn đề cơ bản của pháp luật về sở hữu công nghiệp trong hoạt động thương mại

CHƯƠNG 7 PHÁP LUẬT VỀ PHÁ SẢN (4LT, 2BT)

7.1 Khái quát về phá sản và pháp luật phá sản

7.2 Thủ tục phá sản doanh nghiệp, hợp tác xã

CHƯƠNG 8 PHÁP LUẬT VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI (4LT, 2BT)

8.1 Khái quát về tranh chấp thương mại và giải quyết tranh chấp thương mại

8.2 Phương thức giải quyết tranh chấp thương mại

8.3 Thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại

8.4 Thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại tại tòa án

Quảng Bình, ngày tháng năm 201

HIỆU TRƯỞNG

PGS.TS Hoàng Dương Hùng