

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG (General information)

Tên học phần (tiếng Việt)	: Luật thương mại
Tên học phần (tiếng Anh)	: Commercial Law
Mã học phần	: 03491
Thuộc khối kiến thức	Đại cương ☐ ; Cơ sở ngành ☐ ; Ngành ☐ ; Chuyên ngành ☐ ; Tốt nghiệp ☐
Khoa, Bộ môn phụ trách	: Khoa Kinh tế - Quản trị
Số tín chỉ (LT, TH, Tự học)	: 3 (3,0,6)
<i>Số giờ lý thuyết</i>	: 45
<i>Số giờ thực hành</i>	: 0
<i>Số giờ tự học</i>	: 90
Học phần tiên quyết	: Không có
Học phần học trước	: Chủ thể kinh doanh

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (Course description)

Luật thương mại là môn khoa học pháp lý chuyên ngành, cung cấp những kiến thức cơ bản về thương nhân và hành vi thương mại. Bên cạnh đó, luật thương mại còn cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức về giải quyết tranh chấp thương mại, đặc biệt là giải quyết tranh chấp thương mại ngoài toà án.

Thông qua môn học này, sinh viên tăng cường hiểu biết về pháp luật thương mại đồng thời hoàn thiện thêm các kỹ năng cần thiết cho hoạt động nghề luật.

3. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (Course objectives)

Sau khi hoàn thành học phần này, sinh viên có:

Ký hiệu (Ox)	Mục tiêu học phần
Kiến thức	
O1	Có những hiểu biết toàn diện về thương nhân và hành vi thương mại; Nắm được các đặc điểm pháp lí của các loại thương nhân, bao gồm: CTCP, công ti TNHH, công ti hợp danh, doanh nghiệp tư nhân, hộ kinh doanh, nhóm công ty và HTX; Nhận diện được từng loại hình doanh nghiệp, phân biệt chúng và đánh giá được ưu điểm, hạn chế của từng loại; Nắm được quy định về thành lập doanh nghiệp và quy chế pháp lí về thành viên đầu tư thành lập và góp vốn vào doanh nghiệp.
Kỹ năng	
O2	Hình thành và phát triển năng lực thu thập thông tin, kỹ năng tổng hợp, hệ thống hóa 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.
O3	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; Bình luận, đánh giá các quy định pháp luật thực định nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả áp dụng.
Mức tự chủ và trách nhiệm	
O4	Có trách nhiệm công dân về thực thi các định chế về quan hệ pháp luật thương mại

4. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN (Course learning outcomes - CLOs)

Sau khi hoàn thành học phần này, sinh viên cần đạt được các yêu cầu tối thiểu sau:

Ox	CLOx	PLOx
Kiến thức		
O1	CLO1. Nhận biết được vị trí vai trò của ngành Luật thương mại trong hệ thống pháp luật. Hệ thống hóa được kiến thức nền tảng về Luật	PLO2, PLO3

	thương mại Việt Nam. CLO2 Phân tích, giải thích, đánh giá các vấn đề pháp lý về tổ chức thành lập doanh nghiệp, quản lý vốn, cung cấp dịch vụ, hàng hóa.	
Kỹ năng		
O2	CLO3. Giải thích, bình luận được các quy định của Luật thương mại hiện hành. CLO4. Tư vấn, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cá nhân, đơn vị khi tham gia hoạt động thương mại	PLO8, PLO9
O3	CLO5. Trao đổi, thảo luận, ra quyết định trong nhóm. CLO6. Ứng dụng kỹ năng ứng xử và phát triển tinh thần trách nhiệm trong nhóm	PLO5, PLO10
Mức tự chủ và trách nhiệm		
O4	CLO7. Biết hợp tác, tích cực làm việc trong nhóm hiệu quả để giải quyết các nhiệm vụ được giao. Sẵn sàng sử dụng kiến thức Luật thương mại để hỗ trợ người khác.	PLO13, PLO15

5. NỘI DUNG HỌC PHẦN, KẾ HOẠCH DẠY HỌC (Course content, Lesson plan)

Buổi học (3 tiết)	Nội dung	CLO	Hoạt động dạy và học	Hoạt động đánh giá (Ax)
1	Chương 1. Chương 1: Thương nhân và hoạt động thương mại 1. Thương nhân 1.1. Khái niệm 1.2. Đặc điểm của thương nhân	CLO1	Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên:	A1.1

	1.3. Phân loại thương nhân 1.4. Quyền tự do kinh doanh của thương nhân 2. Hoạt động thương mại 2.1. Khái niệm hoạt động thương mại 2.2. Đặc điểm của hoạt động thương mại 2.3. Các lĩnh vực hoạt động thương mại		+ Học ở lớp: tiếp thu và tương tác với Giảng viên; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu	
2	Chương 2: Pháp luật về mua bán hàng hóa 1. Khái quát về mua bán hàng hóa 1.1. Khái niệm mua bán hàng hóa 1.2. Nguồn luật điều chỉnh các quan hệ mua bán hàng hóa 2. Hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại 2.1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa	CLO1	Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu và tương tác với Giảng viên; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu.	A1.1
3	Chương 2 (tt) Pháp luật về mua bán hàng hóa 2.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa 2.3. Giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa	CLO1 CLO2 CLO3	Giảng viên: +Thuyết giảng +Trao đổi +Ra bài tập tự luận cho	A1.1 A1.2

	2.4.Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa 2.5.Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa 2.6.Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa		sinh viên làm tại lớp Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu, tương tác với GV; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu; tham gia làm bài tập theo yêu cầu của giảng viên	
4	Chương 3: Những vấn đề chung về cung ứng dịch vụ thương mại 1.Khái niệm, đặc điểm của dịch vụ 2.Khái niệm, đặc điểm của cung ứng dịch vụ thương mại 3.Các dịch vụ thương mại theo Luật thương mại năm 2005 4.Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng cung ứng dịch vụ thương mại 4.1.Quyền và nghĩa vụ của bên cung ứng dịch vụ thương mại 4.2.Quyền và nghĩa vụ của bên sử dụng dịch vụ thương mại	CLO1 CLO2 CLO3	Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu và tương tác với Giảng viên; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu.	A1.1

5	Chương 4: Pháp luật về đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại 1.Đại diện cho thương nhân 1.1.Khái niệm, đặc điểm 1.2.Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại diện cho thương nhân 1.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại diện cho thương nhân 1.4. Chấm dứt hợp đồng đại diện cho thương nhân	CLO1 CLO2 CLO3	Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu và trao đổi với GV; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu	A1.1
6	Chương 4 (tt) Pháp luật về đại diện cho thương nhân và môi giới thương mại 2. Môi giới thương mại 2.1. Khái niệm, đặc điểm 2.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ môi giới thương mại	CLO1 CLO2 CLO3	Giảng viên: + Thảo luận + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tương tác với giảng viên; làm bài tập tự luận hoặc thuyết trình;	A1.1 A1.3

			+ Học ở nhà: đọc trước tài liệu	
7	Chương 5 Pháp luật về uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lý thương mại 1. Uỷ thác mua bán hàng hoá 1.1. Khái niệm, đặc điểm 1.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ uỷ thác mua bán hàng hoá 2. Đại lý thương mại 2.1. Khái niệm, đặc điểm 2.2. Các hình thức đại lý 2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại lý 2.4. Chấm dứt hợp đồng đại lý	CLO1 CLO2 CLO3	Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu và trao đổi với GV; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu	A1.1
8	Chương 6: Pháp luật về khuyến mại và quảng cáo thương mại 1. Khuyến mại 1.1. Khái niệm, đặc điểm 1.2. Các hình thức khuyến mại và hạn mức khuyến mại 1.3. Thủ tục thực hiện khuyến mại 1.4. Các hoạt động khuyến mại bị cấm thực hiện		Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu và trao đổi với GV; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu	

9	Chương 6 (tt) Pháp luật về khuyến mại và quảng cáo thương mại 2. Quảng cáo thương mại 2.1. Khái niệm, đặc điểm 2.2. Nội dung và phương tiện quảng cáo thương mại 2.3. Các chủ thể tham gia vào quá trình quảng cáo 2.4. Thủ tục thực hiện quảng cáo thương mại 2.5. Các hoạt động quảng cáo thương mại bị cấm thực hiện		Giảng viên: + Thảo luận + Trao đổi + Giao bài tập tự luận Sinh viên: + Học ở lớp: tương tác với giảng viên; làm bài kiểm tra giữa kỳ; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu	
10	Hệ thống lại kiến thức 6 chương đã học Kiểm tra giữa kỳ (50 phút - 1 tiết)	CLO1, CLO2, CLO3, CLO4, CLO7	Hoạt động tại lớp: SV làm bài trắc nghiệm và tự luận	A1
11	Chương 7 Pháp luật về dịch vụ logistics 1. Khái niệm và đặc điểm của dịch vụ logistics 2. Chuỗi dịch vụ logistics 3. Hợp đồng dịch vụ logistics 4. Điều kiện để kinh doanh dịch vụ logistics và giới hạn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics.	CLO1 CLO2 CLO3	Giảng viên: +Thuyết giảng + Trao đổi Sinh viên: + Học ở lớp: tiếp thu và trao đổi với GV;	A1.1 A1.3

			+ Học ở nhà: đọc trước tài liệu	
12	Chương 8: Pháp luật về đấu giá hàng hoá 1. Khái niệm và đặc điểm của đấu giá hàng hoá 1.1. Khái niệm đấu giá hàng hoá – 1.2. Đặc điểm của đấu giá hàng hoá 2. Các hình thức đấu giá hàng hoá 2.1. Đấu giá theo phương thức trả giá lên và đấu giá theo phương thức đặt giá xuống 2.2. Đấu giá dùng lời nói và đấu giá không dùng lời nói 3. Chủ thể tham gia vào quan hệ đấu giá hàng hoá 3.1. Người bán hàng hoá 3.2. Người tổ chức bán đấu giá hàng hoá và người điều hành bán đấu giá 3.3. Người mua hàng hoá	CLO1	Giảng viên: + Thảo luận + Trao đổi + Giao bài tập tự luận Sinh viên: + Học ở lớp: tương tác với giảng viên; làm bài kiểm tra giữa kỳ; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu	A1.1 A1.2
13	Chương 8 (tt) Pháp luật về đấu giá hàng hoá 4. Nguyên tắc cơ bản trong đấu giá hàng hoá 4.1. Nguyên tắc công khai 4.2. Nguyên tắc trung thực	CLO3 CLO4	Giảng viên: + Thảo luận + Trao đổi + Giao và hướng dẫn làm bài tập Sinh viên:	A1.1 A1.2

	4.3. Nguyên tắc bảo vệ quyền và lợi ích của các bên tham gia		+ Học ở lớp: tương tác với giảng viên; làm bài tập tự luận; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu.	
14	Chương 8 (tt) Pháp luật về đấu giá hàng hoá 5. Thủ tục và trình tự đấu giá hàng hoá 5.1. Lập hợp đồng dịch vụ tổ chức bán đấu giá 5.2. Xác định giá khởi điểm 5.3. Chuẩn bị bán đấu giá hàng hoá 5.4. Tiến hành đấu giá hàng hoá 5.5. Hoàn thành văn bản bán đấu giá hàng hoá	CLO3 CLO4	Giảng viên: + Thảo luận + Trao đổi + Giao và hướng dẫn làm bài tập Sinh viên: + Học ở lớp: tương tác với giảng viên; làm bài tập tự luận; + Học ở nhà: đọc trước tài liệu.	A1.1 A1.2
15	Hệ thống ôn tập, giải đáp thắc mắc	1, 2, 3, 4,5,6	- Thuyết giảng, - Thảo luận	A1.1

6. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN (Course assessment)

	Hoạt động đánh giá	Phương pháp đánh giá	CLO	Tỷ lệ (%)
A1. Đánh giá quá trình	A1.1. Tham gia hoạt động học tập		CLO5	5%
	A1.2. Bài tập tự luận		CLO3	5%
	A1.3. Bài tiểu luận, thuyết trình theo nhóm		CLO2 CLO4	30%
A2. Đánh giá tổng kết	Bài kiểm tra tự luận		CLO1 CLO3	60%
Tổng				100%

Công cụ đánh giá:

Rubric của thành phần đánh giá A1.1

Quá trình	8-10đ	6-7.5đ	4 – 5.5đ	0-3.5đ
Điểm danh	Đi học đầy đủ 80 - 100%	Đi học 65 - 80%	Đi học 50% - 65% các buổi điếm danh	Đi học dưới 50%

Rubric của thành phần đánh giá A1.2

Quá trình	8-10đ	6-7.5đ	4 – 5.5đ	0-3.5đ
Hoạt động trên lớp (Hỏi bài cũ, bài mới và làm bài tập tại lớp)	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 3 lần trở lên	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 2 lần	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 1 lần	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 0 lần

Rubric của thành phần đánh giá A1.3

Quá trình	8-10đ	6-7.5đ		4 – 5.5đ	0-3.5đ
-----------	-------	--------	--	----------	--------

Thuyết trình nhóm	- Diễn tả ý cần thuyết trình rõ ràng, rành mạch - Hiểu và trả lời đúng 80 đến 100% các câu hỏi giáo viên đưa ra - Tham gia tốt công việc của nhóm đưa ra, có nhiều ý kiến đóng góp tích cực	- Diễn tả ý cần thuyết trình khá đủ còn vài chỗ chưa rõ ràng - Hiểu và trả lời đúng 60 đến 80% các câu hỏi giáo viên đưa ra - Tham gia tốt công việc của nhóm đưa ra, chưa nhiều ý kiến đóng góp tích cực		- Diễn tả ý cần thuyết trình chưa tốt, chưa rõ ràng, nhưng vẫn có chuẩn bị đầy đủ - Hiểu và trả lời đúng 40 đến 60% các câu hỏi giáo viên đưa ra - Có tham gia công việc của nhóm đưa ra, nhưng không đóng góp ý kiến	- Không chuẩn bị bài thuyết trình - Không trả lời được câu hỏi giáo viên đưa ra - Không tham gia vào công việc của nhóm
--------------------------	---	---	--	---	---

7. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN (Course requirements and expectations)

- Dự lớp: theo qui định chung của trường.
- Sinh viên đọc trước slide bài giảng của học phần và những tài liệu theo yêu cầu của giảng viên trước mỗi buổi học.
- Làm bài tập về nhà, trả lời các câu hỏi ngắn trên lớp, và các bài kiểm tra tại lớp: các điểm này sẽ được đánh giá vào cột điểm quá trình của sinh viên.

8. TÀI LIỆU HỌC TẬP, THAM KHẢO

8.1. Giáo trình dạy học

- 1/ Nguyễn Viết Tỷ, Nguyễn Thị Dung, Giáo trình luật thương mại Việt Nam Tập 1, Nxb Tư pháp, 2018
- 2/ Nguyễn Viết Tỷ, Nguyễn Thị Dung, Giáo trình luật thương mại Việt Nam Tập 2, Nxb Tư pháp, 2018

9. PHẦN MỀM HAY CÔNG CỤ HỖ TRỢ BÀI TẬP HOẶC THỰC HÀNH

- 1) Laptop
- 2) Slides
- 3) Máy chiếu
- 4) Viết và bảng
- 5) Micro

Tp.HCM, ngày tháng năm 2019

Trưởng Khoa	Trưởng Bộ môn	Giảng viên 2	Giảng viên 1
<i>(Ký và ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký và ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký và ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký và ghi rõ họ tên)</i>