

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI
KHOA PHÁP LUẬT KINH TẾ
BỘ MÔN LUẬT THƯƠNG MẠI

BỘ BÀI TẬP
LUẬT THƯƠNG MẠI (MODULE 2)

(Dùng cho các lớp học từ tháng 8 năm 2016)

Một số lưu ý:

- 1. Đối với BT nhóm, 3 nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập**
- 2. Ghi rõ nguồn trích dẫn đối với từng đoạn viết có trích dẫn**

Lưu ý:

- 1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập*
- 2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội".*

BÀI TẬP NHÓM (TM2.N1)

TM2.N - 1.

Tháng 11 năm 2014, giám đốc Công ty cổ phần Tuấn Anh ký hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa với giám đốc Công ty TNHH Minh Nguyệt. Theo hợp đồng, công ty Tuấn Anh phải thực hiện việc bán sữa chua do công ty Minh Nguyệt sản xuất với giá thành sản phẩm do công ty Minh Nguyệt ấn định. Thời hạn đại lý là 3 năm từ ngày hợp đồng có hiệu lực.

1. Xác định các điều kiện chủ thể để hợp đồng đại lý có hiệu lực. (Nêu rõ ngành nghề kinh doanh mà công ty Tuấn Anh và công ty Minh Nguyệt phải đăng ký).

2. Các bên có thỏa thuận trong hợp đồng là quyền sở hữu hàng hóa sẽ được chuyển giao cho công ty Tuấn Anh từ thời điểm hàng hóa được giao đến kho hàng của công ty Tuấn Anh. Thỏa thuận này của các bên có phù hợp quy định của pháp luật về hoạt động đại lý mua bán hàng hóa không? Vì sao?

3. Một khách hàng sau khi mua sữa chua tại cửa hàng của công ty Tuấn Anh bị ngộ độc. Công ty Tuấn Anh hay công ty Minh Nguyệt phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho khách hàng?

4. Tháng 3 năm 2015, công ty Tuấn Anh nhận được đề nghị giao kết hợp đồng đại lý mua bán sữa chua của công ty Sữa tươi Ba Vì. Công ty Tuấn Anh có thể đồng thời là đại lý của công ty Minh Nguyệt và công ty Sữa tươi Ba Vì không? Vì sao?

Theo đề nghị của công ty Sữa tươi Ba Vì, công ty Tuấn Anh quyết định đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý với công ty Minh Nguyệt và yêu cầu công ty Minh Nguyệt bồi thường 50 triệu cho khoảng thời gian công ty Tuấn Anh đã làm đại lý cho công ty Minh Nguyệt. Anh (chị) hãy nhận xét về hành vi nói trên của công ty Tuấn Anh.

TM2.N - 2.

Ngày 20/04/2013 tại TP Hồ Chí Minh, Công ty TNHH Hoàng Hà (Bên bán hàng, trụ sở tại TP Hồ Chí Minh) do ông Nguyễn Văn Hà (giám đốc làm đại diện) và

Lưu ý:

1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập

2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội".

công ty cổ phần Thanh Khoa (bên mua hàng, trụ sở tại Hà Nội) do bà Phan Thanh Hà (Phó giám đốc làm đại diện) ký hợp đồng mua bán gạo tằm số 06/HĐMB. Số lượng gạo tằm: 10.000 tấn, tổng trị giá hợp đồng là 680 triệu VND, giao hàng 1 lần tại kho của bên bán, ngày giao hàng 06/08/2014. Yêu cầu:

1. Xác định điều kiện để hợp đồng 01/HĐMB có hiệu lực pháp luật.
2. Những văn bản pháp luật hiện hành chủ yếu điều chỉnh hợp đồng trên.
3. Ngày 06/08/2014, công ty cổ phần Thanh Khoa không đến nhận hàng và có gửi thông báo đến cho công ty TNHH Hoàng Hà. Đến ngày 20/08/2014 Công ty cổ phần Thanh Khoa đến nhận hàng, tuy nhiên ngày 18/08/2014 toàn bộ kho của bên bán đã bị cháy. Xử lý tình huống trên.
4. Phác thảo nội dung cơ bản của hợp đồng số 06/HĐMB.

TM2.N - 3.

Hãy sưu tầm hai chương trình khuyến mại trong lĩnh vực viễn thông được thực hiện trong năm 2014 hoặc 2015. Trên cơ sở đó, hãy phân tích rõ:

1. Các hình thức khuyến mại đã được thực hiện?
2. Thủ tục khuyến mại cần tiến hành đối với chương trình khuyến mại đó.
3. Các yêu cầu riêng đối với các chương trình khuyến mại được thực hiện trong lĩnh vực viễn thông?

TM2.N - 4

Tháng 01/2014, giám đốc Công ty cổ phần Bách hóa Hà Thiêm ký hợp đồng mua 1000 tấn đường (giá: 12.000 đồng/kg) với giám đốc công ty cổ phần Thiên Sơn. Đến thời hạn giao hàng, công ty Thiên Sơn không giao được hàng cho công ty Hà Thiêm. Do không có hàng hóa, công ty Hà Thiêm không thực hiện được hợp đồng với đối tác và bị đối tác phạt vi phạm 150 triệu đồng. Công ty Hà Thiêm gửi thông báo yêu cầu công ty Thiên Sơn bồi thường thiệt hại 400 triệu đồng và chịu phạt 8%

Lưu ý:

1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập
2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội".

giá trị hợp đồng nhưng công ty Thiên Sơn không chấp thuận. Công ty Hà Thiêm quyết định khởi kiện ra Tòa án.

1. Phân tích các điều kiện để hợp đồng mua bán hàng hóa có hiệu lực.
2. Biết: Trong hợp đồng các bên có thỏa thuận trọng tài như sau: *“Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này được giải quyết bởi trọng tài thương mại hoặc tòa án theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.”* Hãy nhận xét về hiệu lực của thỏa thuận trọng tài trong hợp đồng mua bán gạo nói trên và bình luận quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành về hiệu lực của thỏa thuận trọng tài.
3. Tòa án có thể thụ lý đơn khởi kiện của công ty Hà Thiêm không? Vì sao?
4. Phân tích các căn cứ pháp lý để xác định tính hợp pháp của yêu cầu bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm của công ty Hà Thiêm.

Nếu yêu cầu bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm của công ty Hà Thiêm là hợp pháp, hãy xác định giá trị bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm mà công ty Thiên Sơn phải chịu?

TM2.N - 5.

Công ty Hồng Hà chuyên kinh doanh mặt hàng điện tử. Tháng 6 năm 2013, Công ty Hồng Hà ký hợp đồng giao đại lý số 18/HĐDL cho Công ty Sơn Tùng với một số điều khoản sau:

- Công ty Sơn Tùng chịu trách nhiệm bán toàn bộ 10.000 tivi nhãn hiệu FTV cho công ty Hồng Hà với giá giao đại lý là 2.200.000 VNĐ/1 chiếc.
 - Công ty Sơn Tùng phải thanh toán 75% tiền hàng tại thời điểm nhận hàng.
- Công ty Sơn Tùng chốt giá bán sản phẩm trên thị trường;
- Công ty Hồng Hà chỉ giao đại lý trên địa bàn Hà Giang đối với mặt hàng tivi FTV cho công ty Sơn Tùng;

Lưu ý:

1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập
2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: *“Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội”*.

- Để thực hiện hoạt động bán hàng, công ty Hồng Hà tiến hành chương trình khuyến mại bốc thăm trúng thưởng trên địa bàn các tỉnh phía Bắc trong đó có Hà Giang với tổng giá trị giải thưởng 10 tỷ đồng;

Câu hỏi:

- a. Xác định các hình thức đại lý theo hợp đồng số 18/HĐDL.
- b. Công ty Hồng Hà có thỏa thuận, quyền sở hữu của hàng hóa được chuyển cho công ty Sơn Tùng khi công ty Sơn Tùng nhận được hàng hóa. Nhận xét về thỏa thuận trên.
- c. Sau khi bán được 5.000 tivi, do mưa bão, kho của công ty Sơn Tùng bị ngập, toàn bộ số hàng 5.000 tivi còn lại bị hỏng hoàn toàn. Xác định trách nhiệm của các bên trong trường hợp này.
- d. Để thực hiện chương trình khuyến mại, công ty Hồng Hà cần làm những thủ tục như thế nào. Xử lý trong trường hợp, sau khi kết thúc chương trình khuyến mại, số lượng giải thưởng có người bốc thăm trúng là 2 tỷ đồng.

Lưu ý:

1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập
2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội".

BÀI TẬP HỌC KỲ (TM2.HK)

TM2.HK - 1.

Phân tích vấn đề áp dụng pháp luật trong quan hệ hợp đồng thương mại, có ví dụ minh họa.

TM2.HK - 2.

Trình bày quan điểm của em về vấn đề phân cấp thẩm quyền quản lý nhà nước đối với hoạt động quảng cáo thương mại.

TM2.HK - 3.

Phân tích và bình luận quy định tại Điều 177 Luật Thương mại năm 2005 về thời hạn đại lý.

TM2.HK - 4.

Trình bày hiểu biết của em về quảng cáo và khuyến mại một trong các loại hàng hóa sau đây: **Thuốc chữa bệnh cho người hoặc mỹ phẩm**.

TM2.HK - 5.

Phân tích và bình luận các quy định về các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm hợp đồng trong thương mại.

TM2.HK - 6.

Phân tích 04 (bốn) điểm khác biệt cơ bản giữa quy định pháp luật về đấu thầu trong Luật Thương mại năm 2005 và Luật Đấu thầu năm 2013.

TM2.HK - 7.

“Dịch vụ logistics bao gồm chuỗi các dịch vụ”. Anh (chị) bình luận ý kiến trên.

TM2.HK - 8.

Phân tích 04 (bốn) quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành thể hiện sự hỗ trợ của Tòa án đối với hoạt động của trọng tài thương mại và bình luận thực tiễn áp dụng các quy định đó.

Lưu ý:

1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập
2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội".

TM2.HK - 9.

Bình luận quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành về thỏa thuận trọng tài thương mại.

TM2.HK - 10.

Phân tích và bình luận quy định pháp luật Việt Nam về thi hành và hủy phán quyết trọng tài.

Lưu ý:

- 1. Ba nhóm trong một lớp thảo luận không được phép chọn trùng bài tập nhóm. GV khi nghe thuyết trình quyết định trừ điểm của các nhóm làm và thuyết trình trùng bài tập*
- 2. Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Luật thương mại của Bộ môn Luật thương mại - ĐH Luật Hà Nội".*