

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

BỘ BÀI TẬP
HỌC PHẦN
KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO HỢP
ĐỒNG TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI

(Dùng cho các lớp học từ tháng 09 năm 2015)

Một số lưu ý:

- 1. SV được tự do lựa chọn bài tập học kỳ**
- 2. Ghi rõ nguồn trích dẫn đối với từng đoạn viết có trích dẫn**

Lưu ý:

Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại" của Bộ môn Luật Thương mại – Đại học Luật Hà Nội".

BÀI TẬP LỚN HỌC KỲ

ĐPSTHĐTM - HK - 1: Phân tích mối quan hệ giữa kỹ năng đàm phán và kỹ năng soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại.

ĐPSTHĐTM - HK - 2: Phân tích ưu điểm và hạn chế của các kiểu đàm phán hợp đồng thương mại.

ĐPSTHĐTM - HK - 3: Trình bày giải pháp phòng tránh rủi ro trong quá trình đàm phán hợp đồng thương mại.

ĐPSTHĐTM - HK - 4: Phân tích kỹ năng xác định chủ thể và đối tượng của hợp đồng thương mại.

ĐPSTHĐTM - HK - 5: Phân tích các kỹ năng soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại.

ĐPSTHĐTM - HK - 6: Phân tích các kỹ năng trong quá trình ký kết hợp đồng trong hoạt động thương mại.

ĐPSTHĐTM - HK - 7: Trình bày giải pháp phòng tránh rủi ro trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng.

ĐPSTHĐTM-HK - 8: Ngày 20/04/2014 tại TP Hồ Chí Minh, Công ty TNHH Hoàng Hà (Bên bán hàng, trụ sở tại TP Hồ Chí Minh) do ông Vũ Tuấn Anh (giám đốc làm đại diện) và công ty cổ phần Bình Minh (bên mua hàng, trụ sở tại Hà Nội) do ông Ngô Thanh Khoa (Phó giám đốc làm đại diện) ký hợp đồng mua bán gạo tằm số 86/HĐMB. Số lượng gạo tằm: 5.000 tấn, tổng trị giá hợp đồng là 340 triệu VND, giao hàng 1 lần tại kho của bên bán, ngày giao hàng 06/08/2014.

Hãy soạn hợp đồng mua bán hàng hóa cho hai bên.

ĐPSTHĐTM-HK-9: Tháng 6 năm 2014, Công ty Đại Phát ký hợp đồng giao đại lý số 27/HĐĐL cho Công ty An Thịnh với một số điều khoản sau:

Lưu ý:

Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại" của Bộ môn Luật Thương mại – Đại học Luật Hà Nội".

- Công ty An Thịnh chịu trách nhiệm bán toàn bộ 5.000 tivi nhãn hiệu ĐP cho công ty Đại Phát với giá giao đại lý là 3.200.000 VNĐ/1 chiếc.

- Công ty An Thịnh phải thanh toán 85% tiền hàng tại thời điểm nhận hàng. Công ty An Thịnh chốt giá bán sản phẩm trên thị trường;

- Công ty Đại Phát chỉ giao đại lý trên địa bàn Hà Giang đối với mặt hàng tivi ĐP cho công ty An Thịnh;

Hãy soạn hợp đồng đại lý cho hai công ty.

ĐPSTHĐTM-HK-10:

Soạn thảo hợp đồng hợp tác kinh doanh của hai công ty với tình huống cụ thể sau:

Bên A: Công ty cổ phần xây dựng SD có trụ sở tại Hà Nội là Công ty có uy tín tốt trong lĩnh vực xây dựng, đã niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Bên B: Công ty cổ phần xây lắp máy HT có trụ sở tại Thanh Trì Hà Nội. Công ty HT được UBND thành phố Hà Nội giao khu đất có diện tích 2.808, có quy hoạch bản đồ chi tiết 1/500, chưa chuyển đổi mục đích sử dụng đất (mục đích sử dụng hiện nay là đất kho). Khu đất cách Trung tâm thành phố 10km, giao thông thuận lợi.

Bên A và bên B dự định hợp tác xây dựng một khu chung cư 28 tầng. Bên A đã chuẩn bị về phương án thiết kế xây dựng cho dự án chung cư. Giá trị xây dựng dự kiến 85 tỷ đồng.

Lưu ý:

Mọi sao chép từ tài liệu này cần ghi rõ nguồn trích dẫn: "Bộ bài tập Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại" của Bộ môn Luật Thương mại – Đại học Luật Hà Nội".