

Luật thương mại

Mục Lục

Câu 1. Phạm vi điều chỉnh của luật thương mại.....	2
Câu 2. Khái niệm, đặc điểm của quảng cáo thương mại và nội dung của sản phẩm quảng cáo thương mại	2
Câu 3. Khái niệm và đặc điểm của trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ và hội chợ triển lãm thương mại	3
Câu 4. Điều kiện để trở thành thương nhân và phân loại thương nhân.....	4
Câu 5. Khái niệm, đặc điểm của xúc tiến thương mại và vai trò của xúc tiến thương mại.....	5
Câu 6. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa	5
Câu 7. Khái niệm, đặc điểm dịch vụ trung gian thương mại và vai trò dịch vụ trung gian thương mại.....	Error! Bookmark not defined.
Câu 8. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại.....	6
Câu 9. Đại diện cho thương nhân	7
Câu 10. Trường hợp miễn áp dụng chế tài thương mại và cho ví dụ từng trường hợp.....	8
Câu 11. So sánh đấu thầu hàng hóa với đấu giá hàng hóa.....	8
Câu 12. Môi giới thương mại	9
Câu 13. Cơ sở pháp lí để áp dụng cho mỗi loại chế tài trong thương mại.....	10
Câu 14. Khái niệm , đặc điểm của dịch vụ logistics và hợp đồng dịch vụ logictis	12
Câu 15. Ủy thác mua bán hàng hóa.....	13
Câu 16. Các hình thức mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của luật thương mại 2005....	14
Câu 17. Khái niệm tranh chấp thương mại và nêu khái quát về bốn hình thức giải quyết tranh chấp thương mại.....	15
Câu 18. Đại lí thương mại.....	16
Câu 19. Các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa	17
Câu 20. Khái niệm, đặc điểm và các yêu cầu của hoạt động giám định hàng hóa dịch vụ	17
Câu 21. Khái niệm, đặc điểm và các hình thức khuyến mại	18
Câu 22. Khái niệm, đặc điểm và luật áp dụng của hợp đồng mua bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài.....	19

Câu 1. Phạm vi điều chỉnh của luật thương mại

Luật thương mại điều chỉnh các hoạt động thương mại của thương nhân thực hiện trên lãnh thổ VN

+ hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lời, bao gồm mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lời khác

+ mua bán hàng hóa: là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán, bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận

+ cung ứng dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó 1 bên gọi là bên cung ứng dịch vụ có nghĩa vụ thực hiện dịch vụ cho 1 bên khác và nhận thanh toán, bên sử dụng dịch vụ có nghĩa vụ thanh toán cho bên cung ứng dịch vụ và quyền sử dụng dịch vụ

+ xúc tiến thương mại là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ bao gồm: khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ và hội chợ, triển lãm thương mại

+ hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho 1 hoặc 1 số thương nhân, bao gồm: hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa

+ một số hoạt động thương mại cụ thể khác: gia công thương mại, đấu giá hàng hóa, đấu thầu hàng hóa, dịch vụ, dịch vụ giám định hàng hóa, dịch vụ cho thuê hàng hóa, dịch vụ logistics

Luật thương mại điều chỉnh hoạt động thương mại của thương nhân thực hiện ngoài lãnh thổ VN trong trường hợp các bên thỏa thuận chọn áp dụng luật thương mại VN hoặc luật nước ngoài, điều ước quốc tế mà VN là thành viên

Câu 2. Khái niệm, đặc điểm của quảng cáo thương mại và nội dung của sản phẩm quảng cáo thương mại

Khái niệm: quảng cáo thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân để giới thiệu với khách hàng về hoạt động kinh doanh hàng hóa, dịch vụ của mình

Đặc điểm của quảng cáo thương mại:

+ chủ thể của hoạt động quảng cáo thương mại là thương nhân. Với tư cách là người kinh doanh, thương nhân thực hiện quảng cáo thương mại để hỗ trợ cho hoạt động

kinh doanh của mình hoặc thực hiện dịch vụ quảng cáo cho thương nhân khác theo hợp đồng để tìm kiếm lợi nhuận

+ về tổ chức thực hiện: thương nhân có thể tự mình thực hiện các công việc cần thiết để quảng cáo hoặc thuê dịch vụ quảng cáo của thương nhân khác thông qua hợp đồng dịch vụ

+ cách thức xúc tiến thương mại: trong hoạt động quảng cáo thương mại, thương nhân sử dụng sản phẩm và phương tiện quảng cáo thương mại để thông tin về hàng hóa, dịch vụ đến khách hàng. Những thông tin bằng hình ảnh, tiếng nói, chữ viết, về hàng hóa, dịch vụ cần giới thiệu, được truyền tải đến công chúng thông qua phương tiện truyền thanh, truyền hình, ấn phẩm

+ mục đích của hoạt động quảng cáo thương mại: giới thiệu về hàng hóa, dịch vụ để xúc tiến thương mại, đáp ứng nhu cầu cạnh tranh và mục tiêu lợi nhuận của thương nhân, thu hút khách hàng chú ý đến hàng hóa, dịch vụ của mình

Nội dung của sản phẩm quảng cáo thương mại: sản phẩm quảng cáo thương mại bao gồm những thông tin bằng hình ảnh, hành động, âm thanh, tiếng nói, chữ viết, màu sắc, ánh sáng chứa đựng nội dung quảng cáo thương mại, sản phẩm quảng cáo thương mại có chức năng cả nội dung, hình thức quảng cáo thương mại

Câu 3. Khái niệm và đặc điểm của trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ và hội chợ triển lãm thương mại

- Trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ:

Khái niệm: trưng bày, giới thiệu hàng hóa dịch vụ là hoạt động xúc tiến thương mại của thương

nhân dùng hàng hóa, dịch vụ, tài liệu về hàng hóa dịch vụ để giới thiệu với khách hàng về hàng hóa, dịch vụ đó

Đặc điểm

+ chủ thể của trưng bày, giới thiệu hàng hóa là thương nhân. thương nhân thực hiện hành vi trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ là thương nhân có nhu cầu bán hàng, cung ứng dịch vụ hoặc thương nhân kinh doanh dịch vụ xúc tiến thương mại, thực hiện việc trưng bày, giới thiệu hàng hóa cho thương nhân khác để thu phí dịch vụ

+ cách thức tiến hành: dùng hàng hóa, dịch vụ và các tài liệu kèm theo để giới thiệu về hàng hóa, dịch vụ. theo quy định của luật thương mại, hàng hóa được trưng bày, giới thiệu thông qua các hình thức: mở phòng trưng bày, giới thiệu hàng hóa, để tổ chức

trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ tại các trung tâm thương mại, hội chợ triển lãm hoặc trong các hoạt động giải trí, thể thao, văn hóa, nghệ thuật

+ mục đích: giới thiệu các thông tin về hàng hóa để từ đó kích thích nhu cầu mua sắm, xúc tiến cơ hội bán hàng

- Hội chợ, triển lãm thương mại

Khái niệm: hội chợ, triển lãm thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại tập trung trong 1 thời gian và tại 1 địa điểm nhất định để thương nhân trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ, tài liệu về hàng hóa, dịch vụ nhằm thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng dịch vụ

Đặc điểm:

+ về chủ thể: đây là hoạt động thương mại do thương nhân thực hiện. nếu như các hành vi xúc tiến thương mại khác có thể do từng thương nhân độc lập tiến hành thì hội chợ triển lãm chỉ có thể thực hiện được khi có sự tham gia đồng thời của nhiều thương nhân tại cùng 1 thời gian và địa điểm nhất định

+ về cách thức tổ chức: thương nhân có thể trực tiếp tổ chức hoặc thông qua hợp đồng dịch vụ tổ chức hội chợ triển lãm

+ cách thức xúc tiến thương mại: là trưng bày, giới thiệu, quảng cáo hàng hóa, bán lẻ và giao kết hợp đồng

Câu 4. Điều kiện để trở thành thương nhân và phân loại thương nhân

Điều kiện 1: để trở thành thương nhân các chủ thể phải tồn tại dưới các hình thức đó là các tổ chức kinh tế hoặc cá nhân

Điều kiện 2: các chủ thể trên chỉ trở thành thương nhân nếu tham gia các hoạt động gọi là hoạt động thương mại

Điều kiện 3: các hoạt động thương mại phải được các chủ thể thực hiện độc lập, mang danh nghĩa chính mình và vì lợi ích của bản thân mình

Điều kiện 4: các hoạt động thương mại phải được các chủ thể thực hiện 1 cách thường xuyên

Điều kiện 5: đăng kí kinh doanh

Phân loại thương nhân: thương nhân là cá nhân và thương nhân là tổ chức

Câu 5. Khái niệm, đặc điểm của xúc tiến thương mại và vai trò của xúc tiến thương mại

Khái niệm: xúc tiến thương mại là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ bao gồm: khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày giới thiệu hàng hóa, dịch vụ và hội chợ, triển lãm thương mại

Đặc điểm của xúc tiến thương mại

+ về chủ thể : do xúc tiến thương mại nhằm tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ nên chủ thể thực hiện chủ yếu là thương nhân. Chủ thể của hoạt động xúc tiến thương mại phải có tư cách pháp lí độc lập, là thương nhân VN hoặc thương nhân nước ngoài. Pháp luật không cho phép các văn phòng đại diện tiến hành khuyến mại, quảng cáo ... và chỉ cho phép chi nhánh được xúc tiến thương mại phù hợp với nội dung hoạt động ghi trong giấy phép

+ về mục đích: xúc tiến thương mại nhằm mục đích trực tiếp là tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ và thông qua đó mục đích lợi nhuận của thương nhân đạt được

+ về cách thức thực hiện: thương nhân có thể tự mình thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại như quảng cáo, khuyến mại, triển lãm thương mại.... hoặc thuê người kinh doanh các dịch vụ xúc tiến thương mại thực hiện

Vai trò của xúc tiến thương mại

+ xúc tiến thương mại là cầu nối giữa doanh nghiệp với khách hàng hoặc giữa các doanh nghiệp với nhau

+ xúc tiến thương mại thể hiện năng lực, uy tín, hình ảnh cho công ty, cho người tiêu dùng thấy doanh nghiệp có gì và có thể làm gì và sẵn sàng làm gì

+ xúc tiến thương mại hỗ trợ việc bán hàng, giúp cho việc bán hàng dễ dàng và năng động hơn, đưa hàng hóa vào kênh phân phối hợp lí, có lợi thế cho doanh nghiệp, từ đó giúp giảm chi phí và tăng doanh thu

Câu 6. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa

Quan hệ mua bán hàng hóa được xác lập và thực hiện thông qua hình thức pháp lí là hợp đồng mua bán hàng hóa. Hợp đồng mua bán hàng hóa có bản chất chung của hợp đồng, là sự thỏa thuận nhằm xác lập, thay đổi, chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong quan hệ mua bán. Luật thương mại 2005 không đưa ra định nghĩa về hợp đồng mua bán hàng hóa song có thể xác định bản chất pháp lí của hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại trên cơ sở quy định của bộ luật dân sự về hợp đồng mua bán tài sản. từ đó cho thấy hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại là 1 dạng cụ thể của hợp

đồng mua bán tài sản. một hợp đồng mua bán có thể là thỏa thuận về việc mua bán hàng hóa ở hiện tại hoặc mua bán hàng hóa có thể ở 1 thời điểm nào đó trong tương lai. Bất cứ khi nào, một người mua hàng hóa bằng tiền hoặc phương thức thanh toán khác và nhận quyền sở hữu hàng hóa thì kho đó hình thành nên quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa

Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa

+ về chủ thể: hợp đồng mua bán hàng hóa được thiết lập giữa các chủ thể chủ yếu là thương nhân

+ về hình thức: hợp đồng mua bán hàng hóa có thể được thiết lập theo cách thức nào đó mà hai bên thể hiện được sự thỏa thuận. điều 24 luật TM 2005 quy định hợp đồng mua bán hàng hóa được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hóa mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó. Theo quy định của luật thương mại 2005, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thể hiện dưới hình thức bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị tương đương. các hình thức có giá trị tương đương văn bản bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu

+ về đối tượng: hợp đồng mua bán hàng hóa có đối tượng là hàng hóa

+ về nội dung: hợp đồng mua bán hàng hóa thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ mua bán hàng hóa, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu cho bên mua và nhận tiền, bên mua có nghĩa vụ nhận hàng hóa và trả tiền cho bên bán. Mục đích thông thường của các bên mua bán là lợi nhuận

Câu 7. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại

Khái niệm: Hợp đồng thương mại là sự thỏa thuận giữa các chủ thể kinh doanh với nhau và với các bên có liên quan về việc xác lập, thay đổi, hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong hoạt động thương mại.

Đặc điểm:

+ về chủ thể: hợp đồng mua bán hàng hóa được thiết lập giữa các chủ thể chủ yếu là thương nhân

+ về hình thức: hợp đồng mua bán hàng hóa có thể được thiết lập theo cách thức nào đó mà hai bên thể hiện được sự thỏa thuận. điều 24 luật TM 2005 quy định hợp đồng mua bán hàng hóa được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hóa mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó. Theo quy định của luật thương mại 2005, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thể hiện dưới hình

thức bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị tương đương . các hình thức có giá trị tương đương văn bản bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu

+ về đối tượng: hợp đồng mua bán thương mại có đối tượng là hàng hóa

+ về mục đích của hợp đồng thương mại là lợi nhuận

+ về nội dung: hợp đồng mua bán hàng hóa thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đó là các điều khoản do các bên thỏa thuận . các bên thỏa thuận nội dung càng chi tiết thì việc thực hiện hợp đồng càng thuận lợi , phòng ngừa được những tranh chấp phát sinh

Câu 8. Đại diện cho thương nhân

Khái niệm: đại diện cho thương nhân là việc 1 thương nhân(gọi là bên đại diện) nhận ủy quyền của thương nhân khác(gọi là bên giao đại diện) để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa và sự chỉ dẫn của thương nhân đó và được hưởng thù lao về việc đại diện

Đặc điểm:

+ về chủ thể: cả bên đại diện và bên giao đại diện đều phải là thương nhân. Bên giao đại diện là thương nhân có quyền thực hiện những hoạt động thương mại nhất định nhưng lại muốn trao quyền đó cho thương nhân khác, thay mình thực hiện hoạt động thương mại. bên đại diện cho thương nhân cũng phải là thương nhân thực hiện hoạt động đại diện 1 cách chuyên nghiệp . do đó, có thể thấy hoạt động đại diện cho thương nhân liên quan đến 3 chủ thể: bên giao đại diện, bên đại diện và bên thứ 3

+ nội dung của hoạt động đại diện cho thương nhân do các bên tham gia quan hệ thỏa thuận. hoạt động đại diện cho thương nhân thường bao gồm việc tìm kiếm cơ hội kinh doanh cho thương nhân giao đại diện và được tiến hành trong suốt thời gian giao đại diện , không giới hạn vào 1 vụ việc cụ thể. Bên đại diện cho thương nhân có thể được ủy quyền tiến hành hoạt động nghiên cứu thị trường, lựa chọn đối tác, đàm phán, giao kết hợp đồng với bên thứ 3 trên danh nghĩa của bên giao đại diện. cùng 1 lúc bên đại diện có thể tiến hành hoạt động này cho nhiều thương nhân trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác

+quan hệ đại diện cho thương nhân phát sinh trên cơ sở hợp đồng đại diện. hợp đồng đại diện cho thương nhân phải được lập thành văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương

Câu 9. Trường hợp miễn áp dụng chế tài thương mại và cho ví dụ từng trường hợp

Miễn trách nhiệm theo thỏa thuận

+ pháp luật thương mại đề cao tính tự do trong hợp đồng. do vậy các bên được quyền tự thỏa thuận các trường hợp miễn trách nhiệm khi giao kết hợp đồng thương mại. thỏa thuận giữa các bên về trường hợp miễn trách nhiệm phải tồn tại trước khi xảy ra vi phạm và có hiệu lực đến thời điểm bên bị vi phạm áp dụng chế tài

Miễn trách nhiệm trong trường hợp bất khả kháng: theo quy định của luật thương mại , các bên vi phạm hợp được miễn trách nhiệm trong trường hợp bất khả kháng . điều này có nghĩa là dù hợp đồng có quy định hay không thì khi xảy ra sự kiện bất khả kháng dẫn đến việc vi phạm hợp đồng , bên vi phạm vẫn được miễn trách nhiệm. để được xem là bất khả kháng thì 1 sự kiện phải thỏa mãn 3 nội dung sau

- + là sự kiện khách quan, xảy ra sau khi kí hợp đồng. tức là nằm ngoài phạm vi kiểm soát của bên vi phạm hợp đồng như các hiện tượng tự nhiên như động đất, sóng thần....
- + là sự kiện xảy ra không thể dự đoán được trước, bất ngờ
- + vượt tầm kiểm soát, khắc phục hậu quả của con người

Hành vi vi phạm của 1 bên hoàn toàn là do lỗi của bên bị vi phạm

+ căn cứ miễn trách nhiệm trong trường hợp này phải do lỗi của bên bị vi phạm. lỗi này có thể là hành động hoặc không hành động của bên bị vi phạm . ngoài ra , cũng có thể là 1 hành vi vi phạm hợp đồng của bên bị vi phạm , tức là cả hai bên đều có hành vi vi phạm hợp đồng

Hành vi vi phạm của 1 bên do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước. miễn trách nhiệm chỉ được áp dụng khi hành vi vi phạm do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết được vào thời điểm giao kết

Câu 10. So sánh đấu thầu hàng hóa với đấu giá hàng hóa

	Đấu giá hàng hóa	Đấu thầu hàng hóa
Khái niệm	Là hoạt động thương mại, theo đó người bán tự mình hoặc thuê người tổ chức đấu giá thực hiện việc bán hàng hóa công khai để chọn người mua trả giá cao nhất	Là hoạt động thương mại, theo đó 1 bên mua hàng hóa, dịch vụ thông qua mời thầu nhằm lựa chọn trong số thương nhân tham gia đấu thầu thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên

		mời thầu đặt ra và được lựa chọn để kí kết và thực hiện hợp đồng
Bản chất kinh tế	Xác định người mua hàng	Xác định người cung cấp hàng hóa, dịch vụ
Đối tượng	Các loại hàng hóa được phép lưu thông , chủ yếu là những hàng hóa khó xác định về giá trị thực	Hàng hóa được lưu thông, các loại dịch vụ được phép thực hiện
Mục đích	Tìm người mua trả giá cao nhất	Tìm kiếm người bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ đáp ứng tốt nhất các yêu cầu mà bên mua đặt ra
Chủ thể	Người bán là chủ sở hữu hàng hóa. Người mua là người tham gia đấu giá	Bên mua- bên mời thầu Bên bán- bên dự thầu
Hình thức pháp lí	Hợp đồng ủy quyền bán đấu giá và văn bản bán đấu giá hàng hóa	Hồ sơ mời thầu và hồ sơ dự thầu
Phân loại	Trả giá lên Hạ giá xuống	+ theo hình thức: đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế + theo phương thức: đấu thầu 1 túi hồ sơ và đấu thầu 2 túi hồ sơ

Câu 11. Môi giới thương mại

Khái niệm: môi giới thương mại là hoạt động thương mại theo đó thương nhân làm trung gian(gọi là bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hóa , cung ứng dịch vụ (gọi là bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa , dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới

Đặc điểm của môi giới thương mại

+ chủ thể của quan hệ môi giới thương mại gồm bên môi giới và bên được môi giới, trong đó bên môi giới phải là thương nhân , có đăng kí kinh doanh để thực hiện dịch vụ môi giới thương mại và không nhất thiết phải có ngành nghề đăng kí kinh doanh trùng với ngành nghề kinh doanh của các bên được môi giới

+ nội dung của hoạt động môi giới rất rộng, bao gồm nhiều hoạt động như: tìm kiếm, cung cấp các thông tin cần thiết về đối tác cho bên được môi giới, tiến hành các hoạt động giới thiệu hàng hóa, dịch vụ cần môi giới, thu xếp để các bên được môi giới tiếp xúc với nhau , giúp đỡ các bên được môi giới soạn thảo hợp đồng nếu họ yêu cầu. mục đích của hoạt động môi giới là các bên được môi giới giao kết hợp đồng với nhau

+ phạm vi của môi giới thương mại bao gồm tất cả các hoạt động môi giới có mục đích kiếm lợi như môi giới mua bán hàng hóa, môi giới chứng khoán, môi giới bảo hiểm,...

Quyền và nghĩa vụ của bên môi giới

+ nghĩa vụ

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên môi giới thương mại có các nghĩa vụ sau đây:

1. Bảo quản các mẫu hàng hoá, tài liệu được giao để thực hiện việc môi giới và phải hoàn trả cho bên được môi giới sau khi hoàn thành việc môi giới;
2. Không được tiết lộ, cung cấp thông tin làm phương hại đến lợi ích của bên được môi giới;
3. Chịu trách nhiệm về tư cách pháp lý của các bên được môi giới, nhưng không chịu trách nhiệm về khả năng thanh toán của họ;
4. Không được tham gia thực hiện hợp đồng giữa các bên được môi giới, trừ trường hợp có uỷ quyền của bên được môi giới.

+ quyền: được hưởng thù lao môi giới theo mức quy định trong hợp đồng môi giới

Quyền và nghĩa vụ của bên được môi giới:

+ nghĩa vụ:

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên được môi giới có các nghĩa vụ sau đây:

1. Cung cấp các thông tin, tài liệu, phương tiện cần thiết liên quan đến hàng hoá, dịch vụ;
2. Trả thù lao môi giới và các chi phí hợp lý khác cho bên môi giới.

+ quyền:

- Yêu cầu bên môi giới bảo quản các mẫu hàng hóa , tài liệu đã được giao để thực hiện việc môi giới và phải hoàn trả cho bên được môi giới sau khi hoàn thành việc môi giới
- Yêu cầu bên môi giới không được tiết lộ , cung cấp thông tin làm phương hại đến lợi ích của mình

Câu 12. Cơ sở pháp lý để áp dụng cho mỗi loại chế tài trong thương mại*Căn cứ chung để áp dụng chế tài:*

Có hành vi vi phạm: Bao gồm các hành vi thực hiện không đúng hoặc không thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng. Đây là căn cứ cần được đưa ra chứng minh trong việc áp dụng đối với tất cả các hình thức chế tài.

Có thiệt hại vật chất thực tế xảy ra. Căn cứ này bắt buộc phải được viện dẫn khi áp dụng chế tài bồi thường thiệt hại

Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm hợp đồng và thiệt hại thực tế.

Có lỗi của bên vi phạm, đây là căn cứ bắt buộc phải có để áp dụng đối với tất cả các loại chế tài

Tùy từng trường hợp, mức độ vi phạm khác nhau mà các chủ thể có thể phải chịu những loại chế tài khác nhau sau đây:

Buộc thực hiện đúng hợp đồng:

Căn cứ áp dụng: Có hành vi vi phạm, có lỗi của bên vi phạm

Biểu hiện: Bên bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm thực hiện đúng các nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc dùng các biện pháp khác để hợp đồng được thực hiện và bên vi phạm phải chịu chi phí phát sinh.

Trong thời gian áp dụng chế tài này bên bị vi phạm có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm nhưng không được áp dụng các chế tài khác. Trường hợp bên vi phạm không thực hiện chế tài này trong thời gian do bên bị vi phạm ấn định thì bên bị vi phạm có quyền áp dụng chế tài khác để bảo vệ quyền lợi của mình.

Phạt vi phạm

Căn cứ: Có hành vi vi phạm, có lỗi của bên vi phạm, có thỏa thuận giữa các bên trong hợp đồng

Biểu hiện: Bên vi phạm sẽ trả cho bên bị vi phạm 1 khoản tiền nhất định do các bên thỏa thuận trong hợp đồng

Các bên có thể thỏa thuận về việc phạt vi phạm trong hợp đồng được giao kết. Tuy nhiên mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng hoặc tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm không vượt quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm.

Bồi thường thiệt hại: Được áp dụng để khôi phục bù đắp những lợi ích vật chất bị mất mát của bên bị vi phạm

Căn cứ: Có hành vi vi phạm, có thiệt hại thực tế, có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi và hậu quả, có lỗi của bên vi phạm

Nếu các bên không có thỏa thuận phạt vi phạm thì bên bị vi phạm chỉ có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại. Nếu các bên có thỏa thuận phạt vi phạm thì bên bị vi phạm có quyền áp dụng cả 2 chế tài bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm

Đối với hai hình thức chế tài Phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại chúng ta cần có sự phân biệt nếu không các chủ thể sẽ áp dụng không đúng:

Về Cơ sở để áp dụng, đối với việc phạt hợp đồng Phải có sự thỏa thuận của các chủ thể về việc áp dụng biện pháp phạt hợp đồng và không cần có thiệt hại do hành vi vi phạm cũng có thể áp dụng, trong khi đó việc bồi thường thiệt hại Không cần có sự thỏa thuận và biện pháp này sẽ được áp dụng khi có hành vi vi phạm gây ra thiệt hại cho chủ thể bị vi phạm trên thực tế.

Mục đích chủ yếu việc phạt hợp đồng chủ yếu là ngăn ngừa vi phạm còn bồi thường thiệt hại là Khắc phục hậu quả thiệt hại do vi phạm

Mức độ thiệt hại về vật chất của chủ thể bị áp dụng việc phạt hợp đồng Do thỏa thuận của các bên. Tối đa không quá 8% giá trị phần hợp đồng bị vi phạm còn bồi thường thiệt hại Tùy theo mức độ thiệt hại. Thiệt hại được tính bao gồm cả thiệt hại thực tế và trực tiếp do hành vi vi

phạm hợp đồng gây ra, những khoản lợi mà người bị vi phạm đáng lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm.

Các loại chế tài khác

Tạm ngừng thực hiện hợp đồng: Là hình thức chế tài theo đó 1 bên tạm thời không thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng

Căn cứ:

Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận hành vi vi phạm này là điều kiện để tạm ngừng thực hiện hợp đồng

Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng

Khi hợp đồng bị tạm ngừng thì hợp đồng vẫn còn hiệu lực, bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại

Bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng phải báo cho bên kia biết về việc tạm ngừng. Trường hợp không thông báo mà gây thiệt hại cho bên kia thì phải bồi thường thiệt hại cho bên kia

Đình chỉ thực hiện hợp đồng: Là việc 1 bên chấm dứt thực hiện nghĩa vụ hợp đồng

Căn cứ:

Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để đình chỉ hợp đồng

Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ của hợp đồng

Khi hợp đồng bị đình chỉ thực hiện thì hợp đồng chấm dứt từ thời điểm 1 bên nhận được thông báo đình chỉ. Các bên không phải thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Bên đã thực hiện nghĩa vụ có quyền yêu cầu bên kia thanh toán hoặc thực hiện nghĩa vụ đối ứng. Bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của Luật thương mại.

Bên đình chỉ thực hiện hợp đồng phải thông báo cho bên kia về việc đình chỉ

Hủy bỏ hợp đồng: là hình thức chế tài theo đó 1 bên chấm dứt thực hiện nghĩa vụ HĐ làm cho hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết

Căn cứ hủy bỏ hợp đồng:

Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên thỏa thuận là điều kiện hủy bỏ hợp đồng

Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng

Câu 13. Khái niệm , đặc điểm của dịch vụ logistics và hợp đồng dịch vụ logistics

Khái niệm: dịch vụ logistics là hoạt động thương mại , trong đó, 1 thương nhân (người kinh doanh dịch vụ logistics) thực hiện 1 hoặc nhiều công việc liên quan đến nhận hàng từ người gửi , tổ chức việc vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao

Đặc điểm

- + về chủ thể: chủ thể của quan hệ dịch vụ gồm 2 bên: người làm dịch vụ(phải là thương nhân) và khách hàng(có thể là thương nhân hoặc không)
- + nội dung của dịch vụ logistics rất đa dạng bao gồm những công việc như: nhận hàng từ người gửi để tổ chức vận chuyển, làm các thủ tục, giấy tờ cần thiết, giao hàng hóa cho người vận chuyển , tổ chức nhận hàng , lưu kho, lưu bãi...
- + dịch vụ logistics là 1 loại hoạt động dịch vụ

Hợp đồng dịch vụ logistics:

- + dịch vụ logistics được thực hiện trên cơ sở hợp đồng. hợp đồng logistics là sự thỏa thuận theo đó, một bên có nghĩa vụ thực hiện hoặc tổ chức thực hiện 1 hoặc 1 số dịch vụ liên quan đến quá trình lưu thông hàng hóa còn bên kia có nghĩa vụ thanh toán thù lao dịch vụ
- + chủ thể của hợp đồng bắt buộc bên làm dịch vụ phải có tư cách thương nhân, bên còn lại có thể là thương nhân hoặc không
- + đối tượng của hợp đồng là các dịch vụ gắn liền với hoạt động mua bán, vận chuyển hàng hóa
- + hình thức: hợp đồng không bắt buộc phải kí kết dưới hình thức văn bản
- + một số nội dung hợp đồng: nội dung công việc mà khách hàng ủy nhiệm cho bên làm dịch vụ, các yêu cầu cụ thể đối với dịch vụ, thù lao dịch vụ và các chi phí khác, thời gian và địa điểm thực hiện dịch vụ

Câu 14. Ủy thác mua bán hàng hóa

Khái niệm: ủy thác mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó 1 bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán hàng hóa với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thỏa thuận với bên ủy thác và được nhận thù lao ủy thác

Đặc điểm

- + quan hệ ủy thác mua bán hàng hóa được xác lập giữa bên ủy thác và bên nhận ủy thác. Bên nhận ủy thác phải là thương nhân kinh doanh mặt hàng phù hợp với hàng hóa được ủy thác và thực hiện việc mua bán hàng hóa theo những điều kiện đã thỏa thuận với bên ủy thác .thương nhân nhận ủy thác có thể nhận ủy thác mua bán hàng hóa cho nhiều bên ủy thác khác nhau. Bên ủy thác là bên giao cho bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán hàng hóa theo yêu cầu của mình và không nhất thiết phải có tư cách thương nhân. Quan hệ ủy thác có thể bao gồm ủy thác mua và ủy thác bán hàng hóa

+ nội dung của hoạt động ủy thác bao gồm việc giao kết, thực hiện hợp đồng ủy thác giữa bên ủy thác và bên nhận ủy thác và giao kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa giữa bên nhận ủy thác với bên thứ ba theo yêu cầu của bên ủy thác

+ việc ủy thác mua bán hàng hóa phải được xác lập bằng hợp đồng. hợp đồng ủy thác mua bán hàng hóa phải được lập thành văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương

Câu 15. Các hình thức mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của luật thương mại 2005

Điều 27. Mua bán hàng hoá quốc tế

1. Mua bán hàng hoá quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu.
2. Mua bán hàng hoá quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

Điều 28. Xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá

1. Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
2. Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
3. Căn cứ vào điều kiện kinh tế - xã hội của từng thời kỳ và điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Chính phủ quy định cụ thể danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu, danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu theo giấy phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và thủ tục cấp giấy phép.

Điều 29. Tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập hàng hoá

1. Tạm nhập, tái xuất hàng hóa là việc hàng hoá được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật vào Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi Việt Nam.
2. Tạm xuất, tái nhập hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật, có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu lại chính hàng hoá đó vào Việt Nam.
3. Chính phủ quy định chi tiết về hoạt động tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập hàng hóa.

Điều 30. Chuyển khẩu hàng hoá

1. Chuyển khẩu hàng hóa là việc mua hàng từ một nước, vùng lãnh thổ để bán sang một nước, vùng lãnh thổ ngoài lãnh thổ Việt Nam mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.
2. Chuyển khẩu hàng hóa được thực hiện theo các hình thức sau đây:
 - a) Hàng hóa được vận chuyển thẳng từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu không qua cửa khẩu Việt Nam;
 - b) Hàng hóa được vận chuyển từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu có qua cửa khẩu Việt Nam nhưng không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam;
 - c) Hàng hóa được vận chuyển từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu có qua cửa khẩu Việt Nam và đưa vào kho ngoại quan, khu vực trung chuyển hàng hoá tại các cảng Việt Nam, không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.
3. Chính phủ quy định chi tiết về hoạt động chuyển khẩu hàng hóa.

Câu 16. Khái niệm tranh chấp thương mại và nêu khái quát về bốn hình thức giải quyết tranh chấp thương mại

Khái niệm: tranh chấp thương mại là những mâu thuẫn, bất đồng do các chủ thể kinh doanh về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ nhất định phát sinh trong hoạt động thương mại

Các phương thức giải quyết tranh chấp thương mại

+ thương lượng: là phương thức được các bên tranh chấp lựa chọn trước tiên và trong thực tiễn phần lớn các tranh chấp trong kinh doanh, thương mại được giải quyết bằng phương thức này. Nhà nước khuyến khích áp dụng phương thức tương tự thương lượng để giải quyết tranh chấp trên tinh thần tôn trọng quyền thỏa thuận của các bên

+ hòa giải

Là việc các bên tiến hành thương lượng giải quyết tranh chấp với sự hỗ trợ của bên thứ ba là hòa giải viên. Kết quả hòa giải phụ thuộc vào thiện chí của các bên tranh chấp và uy tín, kinh nghiệm, lý năng của trung gian hòa giải, quyết định cuối cùng của việc giải quyết tranh chấp không phải của trung gian hòa giải mà hoàn toàn phụ thuộc các bên tranh chấp

Hình thức hòa giải này có nhiều ưu điểm: thủ tục hòa giải được tiến hành nhanh gọn, chi phí thấp, các bên có quyền tự định đoạt, lựa chọn bất kỳ người nào làm trung gian hòa giải cũng như địa điểm tiến hành hòa giải. Hòa giải mang tính thân thiện nhằm tiếp tục giữ gìn và phát triển mối quan hệ kinh doanh vì lợi ích của cả 2 bên

Bên cạnh những ưu điểm trên, giải quyết tranh chấp bằng hòa giải cũng có những nhược điểm nhất định: việc hòa giải có được tiến hành hay không phụ thuộc vào sự nhất trí của các bên, hòa giải viên không có quyền đưa ra 1 quyết định ràng buộc hay áp đặt bất cứ vấn đề gì đối với các bên tranh chấp thỏa thuận, hòa giải không có tính bắt buộc thi hành như phán quyết của trọng tài hay tòa án

+ trọng tài:

Giải quyết tranh chấp bằng trọng tài là 1 hình thức giải quyết tranh chấp không thể thiếu được trong nền kinh tế thị trường và ngày càng được những nhà kinh doanh ưa chuộng. Đó là hình thức giải quyết tranh chấp thông qua hoạt động của hội đồng trọng tài hoặc trọng tài viên với tư cách bên thứ 3 độc lập, nhằm giải quyết mâu thuẫn tranh chấp bằng việc đưa ra phán quyết có giá trị bắt buộc các bên phải thi hành

Ưu điểm: linh hoạt, tạo quyền chủ động cho các bên, nhanh chóng, tiết kiệm thời gian, đảm bảo bí mật kinh doanh. Phán quyết của trọng tài có tính chung thẩm

Nhược điểm: chi phí tương đối cao, càng kéo dài thì chi phí trọng tài càng cao. Việc thi hành quyết định trọng tài không phải lúc nào cũng trôi chảy, thuận lợi như việc thi hành bản án, quyết định của tòa án

+ tòa án

Việc đưa tranh chấp ra xét xử tòa án có nhiều ưu điểm nhưng cũng có những nhược điểm nhất định. Ưu điểm: phán quyết của tòa án có tính cưỡng chế cao, nếu không thi hành sẽ bị cưỡng chế

Nhược điểm: bí mật kinh doanh bị tiết lộ, thủ tục tòa án thiếu linh hoạt

Câu 17. Đại lý thương mại

Khái niệm: đại lý thương mại là hoạt động thương mại theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thỏa thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao

Đặc điểm:

+ quan hệ đại lý mua bán hàng hóa phát sinh giữa bên giao đại lý và bên đại lý. bên giao đại lý là bên giao hàng cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng hóa cho đại lý mua hoặc là bên ủy quyền cung ứng dịch vụ. theo quy định của luật thương mại thì cả bên giao đại lý và bên đại lý đều phải là thương nhân

+ nội dung của hoạt động đại lý bao gồm việc giao kết, thực hiện hợp đồng đại lý giữa bên giao đại lý và bên đại lý và giao kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ giữa bên đại lý với bên thứ ba theo yêu cầu của bên giao đại lý

+ quan hệ đại lí thương mại được xác lập bằng hợp đồng. hợp đồng đại lí được giao kết giữa thương nhân giao đại lí và thương nhân làm đại lí . hợp đồng đại lí phải được giao kết bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lí tương đương

+ khi giao kết hợp đồng đại lí mua, bán hàng hóa, các bên có thể thỏa thuận và ghi vào trong hợp đồng các điều khoản sau: hàng hóa, dịch vụ đại lí, hình thức đại lí, thù lao đại lí, thời hạn hợp đồng đại lí, quyền và nghĩa vụ các bên

Các hình thức đại lí

+ đại lí bao tiêu

+ đại lí độc quyền

+ tổng đại lí

Câu 18. Các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa

+ thứ nhất, chủ thể tham gia hợp đồng mua bán hàng hóa phải có năng lực chủ thể để thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng . trong thực tiễn hoạt động mua bán hàng hóa , chủ thể tham gia hợp đồng mua bán hàng hóa chủ yếu là các thương nhân

+ thứ hai, đại diện của các bên giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa phải đúng thẩm quyền . đại diện hợp pháp của chủ thể hợp đồng có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền

+ thứ ba, nội dung và hình thức của hợp đồng không được vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội. hàng hóa là đối tượng của hợp đồng không bị cấm kinh doanh theo quy định của pháp luật

+ thứ tư: hợp đồng mua bán hàng hóa phải tuân theo nguyên tắc: tự do giao kết nhưng không được trái pháp luật và đạo đức xã hội, tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực, ngay thẳng. những hành vi cưỡng ép, đe dọa, lừa dối để giao kết hợp đồng ... là lí do dẫn đến hợp đồng mua bán không có hiệu lực

+ thứ 5, hình thức hợp đồng phù hợp với các quy định của pháp luật

Câu 19. Khái niệm, đặc điểm và các yêu cầu của hoạt động giám định hàng hóa dịch vụ

Khái niệm: dịch vụ giám định là hoạt động thương mại theo đó 1 thương nhân thực hiện những việc cần thiết để xác định tình trạng thực tế cả hàng hóa , kết quả cung ứng dịch vụ thương mại và những nội dung khác theo yêu cầu của khách hàng

Đặc điểm:

- + tham gia quan hệ giám định có 2 bên là người thực hiện việc giám định hàng hóa và người yêu cầu giám định. Trong đó người thực hiện việc giám định bắt buộc phải là thương nhân thỏa mãn các yêu cầu do luật định
- + nội dung của hoạt động giám định là xác định tình trạng thực tế của hàng hóa, dịch vụ liên quan đến số lượng, chất lượng, quy cách, bao bì, xuất xứ hàng hóa, kết quả thực hiện việc dịch vụ, tiêu chuẩn vệ sinh, phòng dịch vũ hàng hóa, dịch vụ, các tổn thất và nguyên nhân dẫn đến tổn thất của 1 hoặc các bên tham gia quan hệ mua bán hàng hóa hoặc dịch vụ thương mại và các nội dung khác theo yêu cầu của khách hàng
- + kết luận về hiện trạng hàng hóa, dịch vụ thương mại theo yêu cầu của khách hàng có giá trị ràng buộc đối với tất cả các bên tham gia quan hệ mua bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ
- + giám định hàng hóa là 1 hành vi thương mại độc lập

Yêu cầu đối với hoạt động giám định hàng hóa

- + chỉ tiến hành việc giám định hàng hóa, dịch vụ thương mại khi được yêu cầu
- + hoạt động giám định hàng hóa phải được thực hiện độc lập, trung lập, khách quan
- + việc giám định phải khoa học, chính xác. Quá trình thực hiện việc giám định phải tuân thủ các yêu cầu kỹ thuật phù hợp với đối tượng giám định và nội dung giám định

Câu 20. Khái niệm, đặc điểm và các hình thức khuyến mại

Khái niệm: Khuyến mại là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân nhằm xúc tiến việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ bằng cách dành cho khách hàng những lợi ích nhất định.

Đặc điểm:

- + chủ thể thực hiện hành vi khuyến mại là thương nhân. Để tăng cường cơ hội thương mại, thương nhân được phép tự mình tổ chức việc khuyến mại, cũng có thể lựa chọn dịch vụ khuyến mại của thương nhân khác chuyên kinh doanh dịch vụ này
- + cách thức xúc tiến thương mại: là dành cho khách hàng những lợi ích nhất định. Khách hàng được khuyến mại có thể là người tiêu dùng hoặc các trung gian phân phối
- + mục đích của khuyến mại là xúc tiến việc bán hàng và cung ứng dịch vụ

Các hình thức khuyến mại:

1. Đưa hàng hoá mẫu, cung ứng dịch vụ mẫu để khách hàng dùng thử không phải trả tiền.
2. Tặng hàng hoá cho khách hàng, cung ứng dịch vụ không thu tiền.
3. Bán hàng, cung ứng dịch vụ với giá thấp hơn giá bán hàng, giá cung ứng dịch vụ trước đó, được áp dụng trong thời gian khuyến mại đã đăng ký hoặc thông báo. Trường hợp hàng hóa, dịch vụ thuộc diện Nhà nước quản lý giá thì việc khuyến mại theo hình thức này được thực hiện theo quy định của Chính phủ.
4. Bán hàng, cung ứng dịch vụ có kèm theo phiếu mua hàng, phiếu sử dụng dịch vụ để khách hàng được hưởng một hay một số lợi ích nhất định.
5. Bán hàng, cung ứng dịch vụ có kèm phiếu dự thi cho khách hàng để chọn người trao thưởng theo thể lệ và giải thưởng đã công bố.
6. Bán hàng, cung ứng dịch vụ kèm theo việc tham dự các chương trình mang tính may rủi mà việc tham gia chương trình gắn liền với việc mua hàng hóa, dịch vụ và việc trúng thưởng dựa trên sự may mắn của người tham gia theo thể lệ và giải thưởng đã công bố.
7. Tổ chức chương trình khách hàng thường xuyên, theo đó việc tặng thưởng cho khách hàng căn cứ trên số lượng hoặc trị giá mua hàng hóa, dịch vụ mà khách hàng thực hiện được thể hiện dưới hình thức thẻ khách hàng, phiếu ghi nhận sự mua hàng hóa, dịch vụ hoặc các hình thức khác.
8. Tổ chức cho khách hàng tham gia các chương trình văn hóa, nghệ thuật, giải trí và các sự kiện khác vì mục đích khuyến mại.
9. Các hình thức khuyến mại khác nếu được cơ quan quản lý nhà nước về thương mại chấp thuận.

Câu 21. Khái niệm, đặc điểm và luật áp dụng của hợp đồng mua bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài

Khái niệm: hợp đồng mua bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài là hợp đồng được kí kết giữa thương nhân VN với thương nhân có trụ sở thương mại nằm trên lãnh thổ quốc gia khác

Đặc điểm:

+ chủ thể hợp đồng: hợp đồng được coi là hợp pháp khi chủ thể của hợp đồng là hợp pháp. Tức là chủ thể kí kết hợp đồng có năng lực hành vi dân sự và có thẩm quyền kí kết hợp đồng. chủ thể bên nước ngoài: là thương nhân và tư cách thương nhân được xác định căn cứ theo pháp luật của nước mà thương nhân đó mang quốc tịch. Chủ thể bên Vn là thương nhân

+ đối tượng hợp đồng: là hàng hóa được phép xuất khẩu, nhập khẩu theo quy định của pháp luật các nước

- + hình thức hợp đồng: thể hiện bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương văn bản
- + đồng tiền thanh toán: là ngoại tệ đối với 1 hoặc cả 2 bên
- + thủ tục hải quan: để xuất khẩu hoặc nhập khẩu hàng hóa cần thiết phải thực hiện 1 số thủ tục hải quan do luật mỗi quốc gia quy định
- + các hình thức mua bán hàng hóa quốc tế: xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, chuyển khẩu hàng hóa

Cơ sở pháp lý điều chỉnh hợp đồng mua bán quốc tế:

- + điều ước quốc tế
- + pháp luật quốc gia
- + tập quán thương mại
- + hợp đồng mẫu và án lệ

ABOUT

Hỗ trợ ôn tập là một dự án phi lợi nhuận hướng tới cộng đồng.

Với mục đích đem đến kiến thức miễn phí cho tất cả mọi người, chúng tôi sẽ hỗ trợ các bạn tốt nhất trong lĩnh vực giáo dục bằng cách cung cấp cho các bạn tài liệu ôn tập miễn phí, đề cương ôn tập miễn phí.

Các bạn sẽ không cần phải lo về đề cương, về tài liệu, về sách,... Các bạn chỉ việc theo dõi và để lại yêu cầu cho đội nhóm chúng tôi, còn việc tìm kiếm và biên soạn tài liệu đã có chúng tôi lo!!!!

Hiện giờ, chúng tôi đang hỗ trợ về

1. Tài liệu ôn tập tiếng anh FREE.
2. Tài liệu ôn thi đại học FREE
3. Tài liệu ôn thi cấp 3 FREE
4. Đề cương ôn thi chương trình Đại học FREE.
5. Một số tài liệu khác.

Liên hệ và kết nối với chúng tôi:

- ✓ Facebook: facebook.com/HoTroOnTap
- ✓ Fanpage: facebook.com/HoTroOnTapPage
- ✓ Group: facebook.com/groups/HoTroOnTapGroup
- ✓ Website: hotroontap.com