

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

(Trình độ đào tạo: Đại học)

Tên học phần: LUẬT THƯƠNG MẠI 2

Tên tiếng Việt: Luật Thương mại 2

Tên tiếng Anh: Commercial Law 2

Mã học phần: LKT103027

Ngành: Luật Kinh tế

1. Thông tin chung về học phần

Học phần: Luật Thương mại 2	<input checked="" type="checkbox"/> Bắt buộc <input type="checkbox"/> Tự chọn
Thuộc khối kiến thức hoặc kỹ năng	
<input type="checkbox"/> Khối kiến thức chung <input type="checkbox"/> Khối kiến thức KHXH và NV <input checked="" type="checkbox"/> Khối kiến thức cơ sở ngành	<input type="checkbox"/> Khối kiến thức chuyên ngành <input type="checkbox"/> Thực tập, thực tế, khóa luận tốt nghiệp <input type="checkbox"/> Khối kiến thức tin học, ngoại ngữ
Số tín chỉ:	03
Giờ lý thuyết:	27
Giờ thực hành/thảo luận/bài tập nhóm/sửa bài kiểm tra	16
Số giờ tự học	135
Bài kiểm tra lý thuyết (bài – giờ)	01 - 02
Bài kiểm tra thực hành (bài – giờ)	0-0
Học phần tiên quyết:	Luật Thương mại 1
Học phần học trước:	
Học phần song hành:	

- Đơn vị phụ trách học phần: Khoa Luật Kinh tế

2. Thông tin chung về giảng viên

STT	Học hàm, học vị, họ và tên	Số điện thoại liên hệ	Địa chỉ E-mail	Ghi chú
1	ThS. NCS. Đồng Thị Huyền Nga	0839160522	ngadth@hul.edu.vn	Phụ trách
2	TS. Lê Thị Hải Ngọc	0913421866	ngoclth@hul.edu.vn	Tham gia

3. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Cung cấp cho sinh viên những kiến thức chuyên sâu về pháp luật thương mại Việt Nam hiện hành, bao gồm những vấn đề lý luận cơ bản về hợp đồng thương mại, quyền và nghĩa vụ của các bên trong một số loại hợp đồng thương mại điển hình, hệ thống các chế tài thương mại và các hình thức giải quyết tranh chấp đặc thù trong kinh doanh - thương mại.

Cung cấp và rèn luyện một số kỹ năng như: kỹ năng phân tích, bình luận, tranh biện và soạn thảo các loại hợp đồng thương mại phổ biến.

Đóng góp vào hình thành ý thức tuân thủ pháp luật thương mại, biết cách tổ chức và điều hành các hoạt động giải quyết tranh chấp thương mại thông qua các phương thức thương lượng, hoà giải, trọng tài và toà án.

4. Mục tiêu học phần

4.1 Về kiến thức

- Nhận diện được thương nhân và hoạt động thương mại và một số vấn đề pháp lý cơ bản về hợp đồng thương mại.
- Thông hiểu quyền và nghĩa vụ của các bên trong các hợp đồng thương mại điển hình trong đời sống kinh tế hiện nay từ đó lựa chọn và áp dụng chính xác các chế tài thương mại và phương thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại.

4.2 Về kỹ năng

- Có kỹ năng phân tích luật, tư duy phản biện, thuyết trình và tranh tụng trong môi trường hoà giải, toà án hoặc trọng tài thương mại.
- Soạn thảo được một số loại hợp đồng thương mại tương thích với từng hoạt động thương mại điển hình.
- Có kỹ năng hoàn thành các công việc nhóm trong quá trình giải quyết các vấn đề pháp lý được phân công phụ trách.

4.3 Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

- Tự định hướng và thể hiện được bản lĩnh trong định hướng nghề nghiệp, phát triển năng lực cá nhân cũng như có năng lực tự chịu trách nhiệm khi hoạt động nghề nghiệp.

- Sinh viên nhận thức được trách nhiệm của mình trong việc đưa ra các tư vấn liên quan đến thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp song hành với các tư vấn pháp lý khi doanh nghiệp tiến hành các hoạt động thương mại.

5. Chuẩn đầu ra học phần

Ký hiệu CDR học phần (CLOX)	Nội dung CDR	CDR của CTĐT
5.1. Kiến thức		
CLO1	Nhận diện và phân tích được nội dung quy định của pháp luật thương mại về những vấn đề pháp lý cơ bản của hợp đồng thương mại như điều kiện có hiệu lực, giao kết, chủ thể, nội dung, hình thức, nguồn điều chỉnh.	PLO2
CLO2	Nhận diện và phân tích được nội dung quyền và nghĩa vụ của các bên trong một số loại hợp đồng thương mại phổ biến hiện nay.	PLO3
CLO3	Lựa chọn và áp dụng phù hợp các chế tài thương mại và phương thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại.	PLO3
5.2. Kỹ năng		
CLO4	Có kỹ năng soạn thảo một số loại hợp đồng thương mại điển hình (hợp đồng mua bán hàng hoá, hợp đồng trung gian thương mại, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, hợp đồng dịch vụ logistics).	PLO6
CLO5	Vận dụng các kỹ năng tư duy phản biện, thuyết các kỹ năng tranh tụng trong môi trường toà án hoặc ngoài toà án.	PLO7
CLO6	Có kỹ năng điều phối hoặc hoàn thành tốt nhiệm vụ của cá nhân trong hoàn thành công việc nhóm khi giải quyết các tranh chấp kinh doanh thương mại phức tạp.	PLO8
5.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm		
CLO7	Tự định hướng và thể hiện được bản lĩnh trong định hướng nghề nghiệp, phát triển năng lực cá nhân cũng như có năng lực tự chịu trách nhiệm khi đưa ra các tư vấn pháp lý cho thương nhân khi tiến hành các hoạt	PLO11

	động thương mại.	
	Nhận thức được trách nhiệm bản thân trong việc đưa ra các tư vấn liên quan đến cam kết và thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp song hành với yêu cầu triển khai các hoạt động thương mại.	

6. Ma trận thể hiện sự đóng góp của các chuẩn đầu ra học phần (CLO) vào việc đạt được các chuẩn đầu ra của CTĐT (PLO) và các chỉ số PI (Performance Indicator)

Mức I (Introduced): Đạt được ở mức hỗ trợ bắt đầu.

Mức R (Rainforced): Mức nâng cao (cơ hội thực hành, thí nghiệm, thực tế).

Mức M (Mastery): Hỗ trợ mạnh mẽ, thuần thục, thành thạo.

Mức A (Assessed): Học phần cốt lõi, hỗ trợ tối đa đạt được PLO/IP

CLO	PLO2	PLO3	PLO6	PLO7	PLO8	PLO11	PI
CLO 1	R						PI2.2 (R)
CLO 2		R,A					PI3.1 (R,A)
CLO 3		R,A					PI3.3 (R,A)
CLO 4			R,A				PI6.1 (R,A)
CLO 5				R			PI7.1 (R) PI7.2 (R)
CLO6					R		PI8.1 (R)
CLO7						I	PI11.1 (I) PI11.2 (I)
Học phần: Luật Thương mại 2	R	R,A	R,A	R	R	I	

7. Tài liệu học tập

7.1 Tài liệu bắt buộc

[1]. Nguyễn Thị Dung (2020), Giáo trình Pháp luật về hợp đồng trong thương mại và đầu tư những vấn đề pháp lý cơ bản, Nxb Chính Trị Quốc Gia Sự Thật.

[2]. Đại học Luật TP. HCM (2019), Giáo trình Pháp luật về thương mại hàng hóa và dịch vụ” (tái bản lần 1, có sửa đổi và bổ sung), Nxb Hồng Đức - Hội Luật gia Việt

Nam.

Nơi có tài liệu: Thư viện Trường Đại học Luật, Đại học Huế

7.2. Tài liệu tham khảo

[3]. Trương Nhật Quang, “Pháp luật về hợp đồng – các vấn đề pháp lý cơ bản”
(Sách chuyên khảo), *Nxb Dân trí*, 2020;

8. Đánh giá kết quả học tập.

- Thang điểm: 10/10 (theo trọng số 40%-60%)

Đánh		Trọng	Hình thức	Nội dung	Trọng số	Phương pháp đánh giá	CDR	Đánh
(1)		(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) Điểm quá trình	10	40%	A1.Chuyên cần	Số buổi tham gia trên lớp, ý thức cá nhân	10%	-Điểm danh	CLO7	Tham gia và ý thức học tập
			A2. Hoạt động tự học, hoạt động trên lớp	(1) Thuyết trình nhóm (2) Case study (3) Bài tập (4) Phiên toà giả định	15%	Quan sát và nhận xét: Chuẩn bị nội dung làm việc nhóm; Thực hiện làm việc nhóm;Tương tác với các nhóm/cá nhân khác. - Đọc bài tập đã nộp và đối sánh yêu cầu	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	(1) Đánh giá chuẩn bị; Đánh giá làm việc nhóm: Kiến thức, kỹ năng, cách tổ chức,... (2) Đánh giá chuẩn bị - đánh giá kiến thức và kỹ năng tại lớp. (3) Đánh giá chuẩn bị - đánh giá sản phẩm nộp. (4) Đánh giá chuẩn bị memo - đánh giá phần thể hiện trong phiên toà giả định.
			A3. Hoạt động tự	Đề kiểm tra	15%	Tự luận	CLO1 CLO2 CLO3 CLO5	Điểm kiểm tra

			học, kiểm tra trên lớp					
Điểm cuối kỳ	10	60%	<ul style="list-style-type: none"> - Bài thi tự luận - Tiểu luận - Vấn đáp 	Các kiến thức đã học	60%	<ul style="list-style-type: none"> - Thi tập trung: Đề thi + đáp án theo các mức độ nhận thức (3 câu) trong ngân hàng đề thi; - Thi không tập trung: Chủ đề gợi ý tiểu luận, nội dung, phương pháp, hình thức tiểu luận - Vấn đáp theo hướng dẫn 	CLO1 CLO2 CLO3 CLO5	Chấm điểm tự luận, tiểu luận hoặc vấn đáp theo đáp án

9. Quy định đối với sinh viên

9.1. Nhiệm vụ của sinh viên

- Nghiên cứu tài liệu và chuẩn bị cho mỗi buổi học trước khi dự lớp.
- Hoàn thành các bài tập được giao.
- Chuẩn bị nội dung làm việc nhóm, làm việc cá nhân.

9.2. Quy định về học, kiểm tra và thi

- Số buổi tham gia trên lớp (10%): 10 điểm/số buổi theo kế hoạch.
- Đánh giá hoạt động tự học, hoạt động trên lớp (15%): Thực hiện ít nhất một hình thức sau:
 - (1) Làm việc nhóm (bài tập, thuyết trình): chuẩn bị - làm việc nhóm - tương tác.
 - (2) Case study: chuẩn bị - trả lời - tương tác.
 - (3) Phiên toà giả định: chuẩn bị - tranh luận.
- Bài kiểm tra trên lớp (15%): chấm và công bố điểm theo cá nhân. Điểm kiểm tra cá nhân là trung bình cộng của 02 bài kiểm tra giữa kỳ.
- Giảng viên viên công bố điểm 40% theo quy định của Trường trên lớp hoặc chậm nhất trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày kết thúc học phần và giải quyết khiếu nại người học trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày công bố.

10. Nội dung học phần, kế hoạch giảng dạy

TT (Số tiết)	Nội dung bài học - Tài liệu tham khảo	CDR HP	Hoạt động dạy và học	KTĐG
1 (3)	<p>Chương 1: Khái quát hợp đồng thương mại</p> <p>1.1. Một số vấn đề lý luận về hợp đồng thương mại</p> <p>1.1.1. Khái niệm hợp đồng thương mại</p> <p>1.1.2. Đặc điểm hợp đồng thương mại</p> <p>1.1.3. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng thương mại</p> <p>1.1.4. Nguồn điều chỉnh của hợp đồng thương mại</p> <p>1.1.5. Quan hệ giữa Bộ luật dân sự 2015, Luật Thương mại 2005 và luật chuyên ngành</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1] [2] [3]</p>	CLO1 CLO5 CLO6	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <p>+ Thuyết giảng.</p> <p>+ Thảo luận nhóm (chủ đề gợi ý gợi ý: về phạm vi điều chỉnh và các nguyên tắc cơ bản của pháp luật về hợp đồng thương mại).</p> <p>+ Ra đề tài thuyết trình (chủ đề gợi ý : <i>Áp dụng lẽ công bằng trong giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại tại Việt Nam và Án lệ liên quan đến hợp đồng thương mại tại Việt Nam</i> cho các nhóm).</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p>	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm.</p>

			<ul style="list-style-type: none"> + Đọc tài liệu số [1], [2], [3] + Nghiên cứu và chuẩn bị thuyết trình. 	
2 (3)	<p>Chương 1: Khái quát hợp đồng thương mại (Tiếp)</p> <p>1.2. Giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.1. Giao kết hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.1.1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.1.2. Đề nghị giao kết hợp đồng hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.1.3. Chấp nhận giao kết hợp đồng hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.1.4. Thời điểm giao kết hợp đồng hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.1.5. Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.2. Thực hiện hợp đồng thương mại</p> <p>1.2.3. Chuyển giao quyền, nghĩa vụ trong hợp đồng thương mại</p> <p>1.3. Các biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ hợp đồng thương mại</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1] [2] [3]</p>	CLO1 CLO5 CLO6	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Thuyết giảng. + Ra đề bài tập nhóm (chủ đề gợi ý : Đề nghị và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng). + Đánh giá thuyết trình. <p><u>Hoạt động học:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Lắng nghe. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên; + Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. + Làm bài tập nhóm. + Thuyết trình (nhóm tương ứng với đề tài đã được giao) <p><u>Học ở nhà:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc tài liệu số [1], [2], [3] + Nhóm được phân công nghiên cứu đề tài và chuẩn bị thuyết trình 	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm.</p>
3 (3)	<p>Chương 2: Pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.1. Khái quát về hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hoá</p>	CLO2 CLO5 CLO6 CLO7	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Thuyết giảng. + Hướng dẫn trao đổi, thảo luận (chủ đề gợi ý: các vấn đề pháp lý liên quan đến đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hoá, ví dụ: <i>Sức lao động, tiền,</i> 	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu</p>

	<p>2.1.3. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.2. Một số vấn đề pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.2.1. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.2.2. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.2.3. Nội dung hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>2.2.3.1. Quyền và nghĩa vụ của bên bán</p> <p>2.2.3.2. Quyền và nghĩa vụ của bên mua</p> <p>2.2.3.3. Thời điểm chuyển rủi ro hàng hoá từ người bán sang người mua</p> <p>2.2.3. Phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1] [2] [3]</p>		<p><i>đắt đai và cổ phân/cổ phiếu có phải là hàng hoá theo quy định của LTM 2005 không?</i>).</p> <p>+ Giao bản án và định hướng nghiên cứu.</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p> <p>+ Đọc tài liệu số [1], [2].</p> <p>+ Chuẩn bị case study (hợp đồng mua bán hàng hoá).</p>	<p>tài liệu và kỹ năng trình bày.</p>
4 (3)	<p>Chương 2: Pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá (Tiếp)</p> <p>2.3. Mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa</p> <p>2.3.1. Khái niệm và đặc điểm của hoạt động mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa</p> <p>2.3.2. Hợp đồng mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa</p> <p>2.3.3. Thương nhân môi giới mua bán hàng hoá qua Sổ Giao dịch hàng hoá</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1] [2]</p>	<p>CLO2 CLO4 CLO5 CLO6 CLO7</p>	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <p>+ Thuyết giảng.</p> <p>+ Hướng dẫn case study</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe</p> <p>+ Case study.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p> <p>+ Đọc tài liệu số [1], [2], [5]</p> <p>+ Soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hoá.</p>	<p>Đánh giá thực hiện bài tập tình huống/trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng phân tích bản án, kỹ năng soạn</p>

				thảo hợp đồng.
5	<p>Chương 3: Pháp luật về hợp đồng trung gian thương mại</p> <p>3.1. Khái quát về hợp đồng trung gian thương mại</p> <p>3.1.1. Định nghĩa hợp đồng trung gian thương mại</p> <p>3.1.2. Đặc điểm hợp đồng trung gian thương mại</p> <p>3.1.3. Phân loại hợp đồng trung gian thương mại</p> <p>3.2. Một số hợp đồng trung gian thương mại điển hình</p> <p>3.2.1. Hợp đồng đại lý thương mại</p> <p>3.2.1.1. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng đại lý thương mại</p> <p>3.2.1.2. Nội dung hợp đồng đại lý thương mại</p> <p>3.2.1.3. Phân loại hợp đồng đại lý thương mại</p> <p>3.2.1.4. Phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng đại lý thương mại</p> <p>3.2.2. Hợp đồng môi giới thương mại</p> <p>3.2.2.1. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng môi giới thương mại</p> <p>3.2.2.2. Nội dung hợp đồng môi giới thương mại</p> <p>3.2.2.3. Phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng môi giới thương mại</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1], [2]</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p>	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <p>+ Thuyết giảng.</p> <p>+ Ra bài tập cá nhân (chủ đề gợi ý: pháp luật hợp đồng trung gian thương mại).</p> <p>+ Hướng dẫn rà soát hợp đồng.</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p>+ Bài tập cá nhân.</p> <p>+ Nộp và rà soát hợp đồng đã soạn.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p> <p>+ Đọc tài liệu số [1], [2], [6], [7]</p> <p>+ Soạn thảo hợp đồng (chủ đề gợi ý: đại lý thương mại hoặc môi giới thương mại).</p> <p>+ Nghiên cứu (chủ đề gợi ý: các quy định pháp luật hiện hành về <i>Chữ ký số</i> và tìm hiểu <i>Các loại hợp đồng thương mại điện tử phổ biến hiện nay</i>).</p>	<p>Trả lời câu hỏi/bài tập.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc cá nhân.</p>
6 (3)	<p>Chương 4: Pháp luật về hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.1. Khái quát về hợp đồng thương mại điện tử</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p>	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <p>+ Thuyết giảng.</p> <p>+ Trao đổi, thảo luận (chủ đề gợi ý đã giao).</p>	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức</p>

	<p>4.1.1. Định nghĩa hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.1.2. Đặc điểm hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.1.3. Phân loại hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.2. Một số vấn đề pháp lý của hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.2.1. Bản chất pháp lý của hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.2.2. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.2.3. Giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại</p> <p>4.2.4. Vi phạm và tranh chấp hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.2.5. Phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1], [2]</p>		<p><u>Hoạt động học:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Lắng nghe. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên; + Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. + Thảo luận nhóm. <p><u>Học ở nhà:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc tài liệu số [1], [2], [6], [7] + Suru tầm (chủ đề gợi ý: tranh chấp thực tế điển hình liên quan đến hợp đồng thương mại điện tử hiện nay). + Ôn tập kiểm tra giữa kỳ (lần 1). 	và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm.
7 (3)	<p>Chương 4: Pháp luật về hợp đồng thương mại điện tử (Tiếp)</p> <p>4.2.4. Vi phạm và tranh chấp hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>4.2.5. Phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng thương mại điện tử</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1], [2]</p>	CLO2 CLO5 CLO6	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Thuyết giảng. + Trao đổi thực tiễn (chủ đề gợi ý: về các tranh chấp cụ thể điển hình trong hợp đồng thương mại điện tử). + Tổ chức phiên toà giả định <p><u>Hoạt động học:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Lắng nghe. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên; + Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. + Phiên toà giả định 	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá kiến thức, kỹ năng cá nhân theo phân vai/</p> <p>Đánh giá kiến thức, kỹ năng và cách thức tổ chức phiên toà giả định.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu</p>

			<p><u>Học ở nhà:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc tài liệu số [1], [2], [8] + Suru tầm (chủ đề gợi ý: một số vụ việc bán hàng đa cấp bất chính nổi bật trong thời gian gần đây và hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp). 	<p>tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc cá nhân, kỹ năng phân tích bản án.</p>
8 (3)	<p>Chương 5: Pháp luật về hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.1. Khái quát về hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.1.1. Phương thức kinh doanh đa cấp</p> <p>5.1.2. Khái niệm hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.1.3. Đặc điểm hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.2. Một số vấn đề pháp lý của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.2.1. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.2.2. Một số nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.2.4. Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p> <p>5.2.5. Phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp</p>	<p>CLO2 CLO5 CLO6 CLO7</p>	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Thuyết giảng. + Trao đổi, thảo luận (chủ đề gợi ý đã giao). + Hướng dẫn rà soát hợp đồng (chủ đề gợi ý: hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp). <p><u>Hoạt động học:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Lắng nghe. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên; + Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. + Rà soát hợp đồng. <p><u>Học ở nhà:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc tài liệu số [1], [2], [9], [10] + Chuẩn bị thảo luận (chủ đề gợi ý: pháp luật Việt Nam về hoạt động logistics trong hoạt động thương mại điện tử và cam kết quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ logistics). 	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng nghiên cứu hợp đồng.</p>

	Tài liệu tham khảo [1], [2]			
9 (3)	<p>Chương 6: Pháp luật về dịch vụ logistics</p> <p>6.1. Khái quát về dịch vụ logistics</p> <p>6.1.1. Khái niệm dịch vụ logistics</p> <p>6.1.2. Đặc điểm dịch vụ logistics</p> <p>6.2. Chuỗi dịch vụ logistics</p> <p>6.2.1. Chuỗi dịch vụ logistics chủ yếu</p> <p>6.2.2. Chuỗi dịch vụ logistics liên quan đến vận tải</p> <p>6.2.3. Chuỗi dịch vụ logistics liên quan khác</p> <p>6.3. Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>6.3.1. Một số điều kiện chung</p> <p>6.3.2. Điều kiện kinh doanh đối với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics chủ yếu</p> <p>6.3.3. Điều kiện kinh doanh đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics liên quan đến vận tải</p> <p>6.3.4. Điều kiện kinh doanh đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics liên quan</p> <p>6.3.5. Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics của nhà đầu tư nước ngoài</p> <p>6.4. Giới hạn trách nhiệm của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>6.4.1. Khái niệm giới hạn trách nhiệm của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>6.4.2. Xác định giới hạn trách nhiệm của thương</p>	<p>CLO2</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p> <p>CLO7</p>	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <p>+ Thuyết giảng.</p> <p>+ Hướng dẫn trao đổi, thảo luận (chủ đề gợi ý đã giao).</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p> <p>+ Đọc tài liệu số [1], [2], [11], [12]</p> <p>+ Nghiên cứu và so sánh (chủ đề gợi ý: sự khác biệt giữa chế tài dân sự và chế tài thương mại).</p>	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng</p> <p> nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm.</p>

	<p>nhân kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>6.4.3. Các trường hợp thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không được hưởng quyền giới hạn trách nhiệm</p> <p>6.5. Quyền cầm giữ và định đoạt hàng hoá của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>6.5.1. Quyền cầm giữ của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>6.5.2. Quyền định đoạt hàng hoá của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics</p> <p>Tài liệu tham khảo: [1], [2]</p>			
10 (3)	<p>Chương 7: Chế tài trong thương mại</p> <p>7.1. Khái quát chung về chế tài trong thương mại</p> <p>7.1.1. Khái niệm chế tài trong thương mại</p> <p>7.1.2. Đặc điểm chế tài trong thương mại</p> <p>7.2. Các loại chế tài trong thương mại</p> <p>7.2.1. Buộc thực hiện đúng hợp đồng</p> <p>7.2.2. Phạt vi phạm</p> <p>7.2.3. Bồi thường thiệt hại</p> <p>7.2.4. Tạm ngừng thực hiện hợp đồng</p> <p>Tài liệu tham khảo [1], [2]</p>	CLO3 CLO5 CLO6 CLO7	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Thuyết giảng. + Trao đổi, thảo luận (chủ đề gợi ý đã giao). + Ra đề tài thuyết trình nhóm (chủ đề gợi ý : <i>Bồi thường thiệt hại ước tính và Phân biệt sự kiện bất khả kháng và hoàn cảnh thanh đổi cơ bản</i>) và định hướng nghiên cứu). <p><u>Hoạt động học:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Lắng nghe. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên; + Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. <p><u>Học ở nhà:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc tài liệu số [1], [2], [11] + Nghiên cứu và chuẩn bị thuyết trình nhóm. 	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm.</p>
11 (3)	<p>Chương 7: Chế tài trong thương mại (Tiếp)</p>	CLO3 CLO5	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Thuyết giảng. 	<p>Trả lời câu hỏi.</p>

	<p>7.2.5. Đình chỉ thực hiện hợp đồng</p> <p>7.2.6. Hủy bỏ hợp đồng</p> <p>7.2.7. Một số chế tài trong thương mại khác</p> <p>7.3. Các trường hợp miễn trách nhiệm</p> <p>7.3.1. Trường hợp miễn trách nhiệm mà các bên đã thỏa thuận</p> <p>7.3.2. Sự kiện bất khả kháng</p> <p>7.3.3. Do lỗi hoàn toàn của bên còn lại của hợp đồng</p> <p>7.3.4. 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 hợp đồng</p> <p>Tài liệu tham khảo [1], [2]</p>	<p>CLO6 CLO7</p>	<p>+ Đánh giá thuyết trình.</p> <p>+ Hướng dẫn thảo luận, phản biện.</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p>+ Thuyết trình</p> <p>+ Trao đổi, tranh biện.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p> <p>+ Đọc tài liệu số [1], [2], [13], [14], [15].</p> <p>+ Nghiên cứu (chủ đề gợi ý: <i>Công ước Singapore về Hòa giải thương mại quốc tế</i>).</p>	<p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình.</p>
12 (3)	<p>Chương 8: Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại</p> <p>8.1. Khái quát về giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại</p> <p>8.1.1. Khái niệm tranh chấp trong kinh doanh thương mại</p> <p>8.1.2. Đặc điểm tranh chấp trong kinh doanh thương mại</p> <p>8.2. Các hình thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại</p> <p>8.2.1. Thương lượng</p> <p>8.2.2. Hoà giải thương mại</p> <p>8.2.2.1. Khái niệm, đặc điểm hoà giải thương mại</p> <p>8.2.2.2. Phạm vi, nguyên tắc và điều kiện giải quyết tranh chấp thông qua hoà</p>	<p>CLO3 CLO5 CLO6 CLO7</p>	<p><u>Hoạt động dạy:</u></p> <p>+ Thuyết giảng.</p> <p>+ Trao đổi, thảo luận (chủ đề gợi ý: <i>Sự khác biệt giữa Nghị định 22/2017 và Công ước Singapore về Hòa giải thương mại quốc tế</i>).</p> <p><u>Hoạt động học:</u></p> <p>+ Lắng nghe.</p> <p>+ Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;</p> <p>+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên.</p> <p><u>Học ở nhà:</u></p> <p>+ Đọc tài liệu số [1], [2], [16], [17].</p> <p>+ Nghiên cứu (chủ đề gợi ý: thực trạng huỷ phán quyết trọng tài thương mại/trọng tài</p>	<p>Trả lời câu hỏi.</p> <p>Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu nước ngoài và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm.</p>

	giải thương mại 8.2.2.3. Trình tự, thủ tục hoà giải thương mại Tài liệu tham khảo [1], [2]		thương mại nước ngoài tại Việt Nam hiện nay).	
13 (3)	Chương 8: Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại (Tiếp) 8.2.3. Trọng tài thương mại 8.2.3.1. Khái niệm, đặc điểm của Trọng tài thương mại 8.2.3.2. Điều kiện giải quyết tranh chấp thông qua Trọng tài thương mại 8.2.3.3. Thẩm quyền giải quyết tranh chấp của Trọng tài thương mại 8.2.3.4. Các hình thức giải quyết tranh chấp của Trọng tài thương mại 8.2.3.5. Phán quyết trọng tài thương mại Tài liệu tham khảo: [1], [2]	CLO3 CLO5 CLO6 CLO7	<u>Hoạt động dạy:</u> + Thuyết giảng. + Trao đổi, thảo luận. + Giao đề tài thuyết trình (chủ đề gợi ý: <i>So sánh Luật Trọng tài thương mại 2010 và Luật mẫu UNCITRAL về trọng tài thương mại quốc tế</i>). <u>Hoạt động học:</u> + Lắng nghe. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên; + Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. <u>Học ở nhà:</u> + Đọc tài liệu số [1], [2], [18], [19] + Chuẩn bị thuyết trình nhóm. + Nghiên cứu (chủ đề gợi ý : pháp luật Việt Nam hiện hành về giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại trực tuyến.	Trả lời câu hỏi. Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu nước ngoài và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm.
14 (3)	Chương 8: Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thương mại (Tiếp) 8.2.4. Toà án (Phần này sinh viên sẽ được tìm hiểu trong Học phần Luật TTDS) Tài liệu tham khảo: [1], [2]	CLO3 CLO5 CLO6 CLO7	<u>Hoạt động dạy:</u> + Thuyết giảng. + Đánh giá thuyết trình (đề tài đã giao). + Hướng dẫn thảo luận (chủ đề <i>Hoàn thiện pháp luật về giải quyết tranh chấp trực tuyến tại Việt Nam</i>). + Tổ chức phiên toà giả định. <u>Hoạt động học:</u> + Lắng nghe. + Thuyết trình nhóm. + Tương tác: tương tác với giảng viên và các sinh viên;	Trả lời câu hỏi. Trả lời câu hỏi. Đánh giá kiến thức, kỹ năng cá nhân theo phân vai. Đánh giá kiến thức, kỹ năng và cách thức tổ chức

			+ Đặt câu hỏi hoặc trả lời các câu hỏi của giảng viên. + Phiên toà giả định. <u>Học ở nhà:</u> + Ôn tập (bài kiểm tra giữa kỳ lần 2).	phiên toà giả định. Đánh giá về kiến thức và kỹ năng nghiên cứu tài liệu nước ngoài và kỹ năng trình bày, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng tranh tụng.
15 (3)	Bài kiểm tra giữa kỳ lần 2 Sửa bài kiểm tra Ôn tập	CLO3 CLO5 CLO7	<u>Hoạt động dạy:</u> + Tổ chức kiểm tra và sửa bài kiểm tra. + Hệ thống hoá kiến thức. + Giải đáp câu hỏi. <u>Hoạt động học:</u> + Làm bài kiểm tra. + Ôn tập. <u>Học ở nhà:</u> + Ôn tập thi kết thúc môn	Bài kiểm tra giữa kỳ lần 2

11. Cấp phê duyệt:

Hiệu trưởng

Trưởng
khoa/Trung tâm

Ngày tháng năm 2021
Thẩm định Người biên soạn

Lưu ý: Đề cương này áp dụng cho tất cả các hệ đào tạo đại học (các hệ khác thường 3-4 buổi) nên có cơ cấu linh động trong áp dụng.