

PHÁP LUẬT VỀ TMHH & DV

LUẬT KINH DOANH



NỘI DUNG

- THƯƠNG NHÂN
- CÁC HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI
 - MUA BÁN HÀNG HÓA
 - XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
 - TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI
 - CUNG ỨNG DỊCH VỤ

KHÁI NIỆM THƯƠNG NHÂN

- Thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh.

ĐẶC ĐIỂM

- Hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên
- Phải đăng ký kinh doanh
- Thương nhân phải hoạt động thương mại

1. MUA BÁN HÀNG HÓA

- Mua bán hàng hóa trong nước
- Mua bán hàng hóa quốc tế
- Mua bán hàng hóa qua sở giao dịch

HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG

- **Bằng lời nói**
- **Bằng văn bản**
- **Được xác lập bằng hành vi cụ thể**

MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

- Xuất khẩu / nhập khẩu / tạm nhập, tái xuất, / tạm xuất, tái nhập / chuyển khẩu
- Bằng văn bản

CHUYỂN KHẨU

- Chuyển thẳng từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu không qua cửa khẩu Việt Nam
- 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
- 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.

Giấy chứng nhận xuất xứ

- Hàng hóa được hưởng ưu đãi về thuế hoặc ưu đãi khác

QUYÊN VÀ NGHĨA VỤ

- Giao hàng kèm chứng từ
- Địa điểm giao hàng
- Thời hạn / thời điểm giao hàng
- Thanh toán
- Chuyển rủi ro và sở hữu

Trách nhiệm đối với hàng hoá không phù hợp với hợp đồng

- Bên bán không chịu trách nhiệm nếu vào thời điểm giao kết bên mua đã biết hoặc phải biết về những khiếm khuyết đó
- Bên bán phải chịu trách nhiệm về bất kỳ khiếm khuyết nào của hàng hoá đã có trước thời điểm chuyển rủi ro cho bên mua, kể cả trường hợp khiếm khuyết đó được phát hiện sau thời điểm chuyển rủi ro
- Bên bán phải chịu trách nhiệm về khiếm khuyết của hàng hóa phát sinh sau thời điểm chuyển rủi ro nếu khiếm khuyết đó do bên bán vi phạm hợp đồng.

THỜI ĐIỂM CHUYỂN RỦI RO

- Được chuyển cho bên mua khi hàng hoá đã được giao cho bên mua tại địa điểm giao hàng đã xác định trước.
- Khi giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên, nếu không có địa điểm giao hàng cố định.
- Giao cho người khác không phải là người vận chuyển:
 - Nhận được chứng từ hàng hóa
 - Khi người nhận hàng xác nhận quyền chiếm hữu
- Trên đường vận chuyển: Kể từ thời điểm giao kết hợp đồng
- Khác: Kể từ thời điểm bên mua được quyền định đoạt nhưng không nhận hàng

THỜI ĐIỂM CHUYỂN SỞ HỮU

- Từ thời điểm hàng hóa được chuyển giao

MUA BÁN HÀNG HÓA QUA SỞ GIAO DỊCH

- Các bên thỏa thuận thực hiện việc mua bán một lượng nhất định của một loại hàng hóa nhất định qua Sở giao dịch hàng hoá
- Theo những tiêu chuẩn của Sở giao dịch hàng hoá
- Giá được thỏa thuận tại thời điểm giao kết hợp đồng
- Thời gian giao hàng được xác định tại một thời điểm trong tương lai.

Hợp đồng mua bán hàng hóa qua Sở giao dịch hàng hoá

- Hợp đồng kỳ hạn là thỏa thuận, theo đó bên bán cam kết giao và bên mua cam kết nhận hàng hoá tại một thời điểm trong tương lai theo hợp đồng.
- Hợp đồng về quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán:
 - Bên mua quyền có quyền được mua hoặc được bán một hàng hóa xác định với mức giá định trước (gọi là giá giao kết) và phải trả một khoản tiền nhất định để mua quyền này (gọi là tiền mua quyền).
 - Bên mua quyền có quyền chọn thực hiện hoặc không thực hiện việc mua hoặc bán hàng hóa đó.

HỢP ĐỒNG KỲ HẠN

- Người bán thực hiện việc giao hàng theo hợp đồng thì bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và thanh toán.
- Bên mua / bên bán có thể thanh toán bằng tiền và không nhận hàng / giao hàng thì bên mua phải thanh toán cho bên bán một khoản tiền bằng mức chênh lệch giữa giá thoả thuận trong hợp đồng và giá thị trường do Sở giao dịch hàng hoá công bố tại thời điểm hợp đồng được thực hiện.

Hợp đồng quyền chọn

- Bên mua quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán phải trả tiền mua quyền chọn để được trở thành bên giữ quyền chọn mua hoặc giữ quyền chọn bán.
- Số tiền phải trả cho việc mua quyền chọn do các bên thoả thuận.

QUYỀN CHỌN MUA

- Bên giữ quyền chọn mua có quyền mua nhưng không có nghĩa vụ phải mua hàng hoá đã giao kết trong hợp đồng.
- Trường hợp bên giữ quyền chọn mua quyết định thực hiện hợp đồng thì bên bán có nghĩa vụ phải bán hàng hoá cho bên giữ quyền chọn mua.
- Trường hợp bên bán không có hàng hoá để giao thì phải thanh toán cho bên giữ quyền chọn mua một khoản tiền bằng mức chênh lệch giữa giá thoả thuận trong hợp đồng và giá thị trường do Sở giao dịch hàng hoá công bố tại thời điểm hợp đồng được thực hiện.

QUYỀN CHỌN BÁN

- Ngược lại
- Trường hợp bên giữ quyền chọn mua hoặc giữ quyền chọn bán quyết định không thực hiện hợp đồng trong thời hạn hợp đồng có hiệu lực thì hợp đồng đương nhiên hết hiệu lực.

2. XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

- Là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hoá và cung ứng dịch vụ, bao gồm hoạt động khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ, hội chợ và triển lãm thương mại.

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

1. Khuyến mại
2. Quảng cáo thương mại
3. Hội chợ, triển lãm thương mại
4. Trưng bày giới thiệu hàng hoá, dịch vụ

KHUYẾN MẠI

- Chủ thể tiến hành (cho mình hoặc cho người khác – kinh doanh dịch khuyến mại)
 - Chi nhánh
- Hình thức: văn bản / khác
- Hình thức khuyến mại bị cấm: Điều 100

QUẢNG CÁO

- Thương nhân / chi nhánh
- Các quảng cáo bị cấm – điều 109
- Hợp đồng: văn bản / khác
- Bên thuê quảng cáo chịu trách nhiệm về thông tin

Cách hình thức xúc tiến thương mại khác

3. Hội chợ, triển lãm thương mại
4. Trưng bày giới thiệu hàng hoá, dịch vụ

3. TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI

- ĐẠI DIỆN CHO THƯƠNG NHÂN
- MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI
- ỦY THÁC MUA BÁN HÀNG HÓA
- ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

ĐẠI DIỆN CHO THƯƠNG NHÂN

- Đại diện cho thương nhân là việc một thương nhân nhận uỷ nhiệm (gọi là bên đại diện) của thương nhân khác (gọi là bên giao đại diện) để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa, theo sự chỉ dẫn của thương nhân đó và được hưởng thù lao về việc đại diện.

ĐẠI DIỆN CHO THƯƠNG NHÂN

- Hợp đồng: Văn bản / khác
- Đại diện một phần hay toàn bộ
- Thời hạn đại diện chấm dứt khi bên giao thông báo, nếu hợp đồng không có thỏa thuận khác.
- Bên đại diện không được thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa của mình hoặc của người thứ ba trong phạm vi đại diện
- Quyền cầm giữ tài sản, tài liệu

MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI

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

Bên môi giới

- Chịu trách nhiệm về tư cách pháp lý của các bên được môi giới.
- Không chịu trách nhiệm về khả năng thanh toán của bên được môi giới
- 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.

Ủy thác mua bán hàng hóa

- Ủy thác mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận uỷ thác thực hiện việc mua bán hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác và được nhận thù lao uỷ thác.
- Bên nhận uỷ thác mua bán hàng hoá là thương nhân kinh doanh mặt hàng phù hợp với hàng hoá được uỷ thác.
- Bên uỷ thác mua bán hàng hoá là thương nhân hoặc không phải là thương nhân.

Ủy thác mua bán hàng hóa

- Hợp đồng văn bản hoặc hình thức khác.
- Bên nhận uỷ thác không được uỷ thác lại cho bên thứ ba thực hiện hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hoá đã ký, trừ trường hợp có sự chấp thuận bằng văn bản của bên uỷ thác.
- Bên nhận uỷ thác có thể nhận uỷ thác mua bán hàng hoá của nhiều bên uỷ thác khác nhau.

ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

- Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thoả thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.

Hình thức đại lý

- Đại lý bao tiêu - bên đại lý thực hiện việc mua, bán trọn vẹn một khối lượng hàng hoá.
- Đại lý độc quyền - tại một khu vực địa lý nhất định chỉ giao cho một đại lý mua, bán một hoặc một số mặt hàng nhất định.
- Tổng đại lý - bên đại lý tổ chức một hệ thống đại lý trực thuộc để thực hiện việc mua bán.

ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

- Bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hoá hoặc tiền giao cho bên đại lý.
- Bên đại lý được giao kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều bên giao đại lý.
 - Trường hợp pháp luật có quy định cụ thể về việc bên đại lý chỉ được giao kết hợp đồng đại lý với một bên giao đại lý đối với một loại hàng hóa hoặc dịch vụ nhất định thì phải tuân thủ quy định của pháp luật đó.

4. CUNG ỨNG DỊCH VỤ VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI KHÁC

- Cung ứng dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên (gọi là bên cung ứng dịch vụ) có nghĩa vụ thực hiện dịch vụ cho một bên khác và nhận thanh toán; bên sử dụng dịch vụ (khách hàng) có nghĩa vụ thanh toán cho bên cung ứng dịch vụ và sử dụng dịch vụ theo thỏa thuận.
 - GIA CÔNG
 - ĐẤU THẦU
 - QUÁ CẢNH VÀ DỊCH VỤ QUÁ CẢNH
 - CHO THUÊ HÀNG HÓA
 - NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI
 - DỊCH VỤ ĐẤU GIÁ HÀNG HÓA
 - DỊCH VỤ LOGISTICS
 - DỊCH VỤ GIÁM ĐỊNH HÀNG HÓA

CÁC NHẬN ĐỊNH SAU ĐÂY ĐÚNG HAY SAI, TẠI SAO?

- 1. Bên đại lý không được quyền ký hợp đồng đại lý với người khác để tiến hành mua, bán hàng hóa mà mình làm đại lý.
- 2. Tòa án chỉ ra quyết định mở thủ tục phá sản khi doanh nghiệp đã tiến hành thủ tục phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng không hiệu quả.
- 3. Thời hạn phát hành vốn cổ phần lần đầu tối đa là 90 ngày kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

CÁC NHẬN ĐỊNH SAU ĐÂY ĐÚNG HAY SAI, TẠI SAO?

- 1. Bên nhận uỷ thác có thể nhận uỷ thác mua bán hàng hoá của nhiều bên uỷ thác khác nhau.
- 2. Trong thủ tục phá sản, hội nghị chủ nợ được tiến hành khi có hơn $\frac{1}{2}$ số chủ nợ không bảo đảm tham dự.
- 3. Hội đồng thành viên công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thông qua quyết định khi có số thành viên đại diện cho hơn 65% vốn điều lệ đồng ý.