CHƯƠNG IV

CÁC HOẠT ĐỘNG TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI

LOGO

I. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI

1.1 Khái niệm và đặc điểm:

1.1.1 Khái niệm

Các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định, bao gồm hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, uỷ thác mua bán hàng hoá và đại lý thương mại

[11Đ3 LTM 2005]

1.1.2 ĐẶC ĐIỂM CỦA HOẠT ĐỘNG TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI

- Là hoạt động thương mại
- Chủ thể thực hiện phải là thương nhân
- Hoạt động liên quan đến 2 bên khác nhau
- Quan hệ giữa người làm trung gian và người thuê là quan hệ ủy quyền
- Bên trung gian thương mại là bên độc lập

1.2 VỊ TRÍ VAI TRÒ CỦA HOẠT ĐỘNG TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI (TGTM)

1. Hoạt động TGTM góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh
2. Giúp các thương nhân nhiều chi phí đầu tư và thời gian cho việc xây dựng mạng lưới phân phối
3. Hoạt động TGTM giúp thị trường hoạt động nhanh hơn, hiệu quả hơn

II. CÁC HOẠT ĐỘNG TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM

1. ĐẠI DIỆN CHO THƯƠNG NHÂN

1.1 khái niệm và đặc điểm

a. Khái niệm:

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.

[Đ141 LTM 2005]

b. Đặc điểm

- Chủ thể tham gia: gồm 2 bên- bên đại diện và bên giao đại diện
- Đại diện cho thương nhân là một dạng của quan hệ ủy quyền có thù lao
- Bên đại diện là một thương nhân, hoạt động độc lập ới bên giao đại diện
- Việc làm đại diện mang tính thường xuyên, liên tục trong khoảng thời gian thỏa thuận trong hợp đồng

1.2 HỢP ĐỒNG ĐẠI DIỆN CHO THƯƠNG NHÂN

a. Khái niệm:

Hợp đồng đại diện cho thương nhân là sự thỏa thuận của 2 thương nhân (bên giao đại điện và bên nhận đại diện), theo đó bên nhận đại diện nhận sự ủy nhiệm của bên giao đại diện để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa và theo sự chỉ dẫn của bên giao đại diện để hưởng thù lao.

b. Đặc điểm

Chủ thể: là các thương nhân theo quy định của pháp luật Việt Nam

Hình thức của hợp đồng: phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.[Đ142]

1.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên giao đại diện

Với tư cách là bên ủy quyền, bên giao đại diện có các quyền sau:

1. Quyết định về phạm vi ủy quyền
2. Chỉ dẫn, yêu cầu bên nhận đại diện thực hiện đúng chỉ dẫn của mình
3. Yêu cầu bên nhận đại diện thực hiện đúng các thỏa thuận đã ghi nhận trong hợp đồng

1.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên giao đại diện

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên giao đại diện có các nghĩa vụ sau:

1. Thông báo ngay cho bên đại diện về việc giao kết hợp đồng mà bên đại diện đã giao dịch, việc thực hiện hợp đồng mà bên đại diện đã giao kết;

2. Cung cấp tài sản, tài liệu, thông tin cần thiết để bên đại diện thực hiện hoạt động đại diện;

3. Trả thù lao và các chi phí hợp lý khác cho bên đại diện;[Đ 146 LTM 2005]

1.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

b. Đối với bên nhận đại diện:

Với tư cách là bên nhận ủy nhiệm, bên nhận đại diện có các quyền sau:

1. Có quyền nhân danh, thay mặt bên giao đại diện trong các giao dịch với bên thứ 3
2. Thỏa thuận với bên giao đại diện về phạm vi đại diện và thời hạn đại diện
3. Được hưởng thù lao đại diện
4. Quyền cầm giữ tài sản, tài liệu được giao để bảo đảm việc thanh toán các khoản thù lao và chi phí đã đến hạn.

1.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

b. Đối với bên nhận đại diện:

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên nhận đại diện có các nghĩa vụ sau:

1. Thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa và vì lợi ích của bên giao đại diện;

2. Thông báo cho bên giao đại diện về cơ hội và kết quả thực hiện các hoạt động thương mại đã được uỷ quyền;

3. Tuân thủ chỉ dẫn của bên giao đại diện nếu chỉ dẫn đó không vi phạm quy định của pháp luật;

4. Không được thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa của mình hoặc của người thứ ba trong phạm vi đại diện;

5. Không được tiết lộ hoặc cung cấp cho người khác các bí mật liên quan đến hoạt động thương mại của bên giao đại diện trong thời gian làm đại diện và trong thời hạn hai năm, kể từ khi chấm dứt hợp đồng đại diện;

2. MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI

2.1 KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

a. Khái niệm:

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.

[Đ150 LTM 2005]

b. Đặc điểm

- Là một hình thức trung gian thương mại
- Chủ thể: bên môi giới và bên dược môi giới
- Nội dung và phạm vi quan hệ môi giới khá rộng
- Quan hệ môi giới được xác lập trên cơ sở hợp đồng môi giới

2.2 HỢP ĐỒNG MÔI GIỚI

a. Khái niệm:

Hợp đồng môi giới là sự thỏa thuận giữa bên môi giới và bên dược môi giới, tho đó bên môi giới làm trung gian trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng cho bên được môi giới và các tổ chức, cá nhân khác trong viêc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ

b. đặc điểm

Chủ thể: bên môi giới phải là thương nhân

Hình thức của hợp đồng

Nội dung của hợp đồng

2.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. đối với bên môi giới

Quyền được hưởng thù lao môi giới

Quyền yêu cầu bên được môi giới thanh toán các chi phí phát sinh hợp lý khác

2.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên môi giới

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

[Đ 151 LTM 2005]

2.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

b. đối với bên được môi giới

Bên được môi giới có quyền yêu cầu bên môi giới thực hiện đúng các thỏa thuận của hợp đồng

Được quyền yêu cầu bên môi giới không được tiết lộ thông tinn ảnh hưởng đến quyền lợi của mình

2.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

b. đối với bên được môi giới

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.

[Đ 152 LTM 2005]

3. ỦY THÁC MUA BÁN HÀNG HÓA

3.1 KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

a. Khái niệm:

Uỷ 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.

[Đ155 LTM 2005]

3.1 KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

a. Đặc điểm:

1. Là một hình thức trung gian thương mại
2. Hàng hóa là đối tượng của hoạt động ủy thác mua bán phải hợp pháp, được phép lưu thông
3. Ủy thác mua bán hàng hóa là một dạng ủy quyền đặc biệt
4. Quan hệ ủy thác phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng ủy thác giữa 2 bên

3.2 HỢP ĐỒNG ỦY THÁC MUA BÁN HÀNG HÓA

a. Khái niệm:

Hợp đồng ủy thác mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận của các bên, theo đó bên nhận ủy thác thực hiện hoạt động mua hoặc bán hàng hóa cho bên ủy thác trên danh nghĩa của mình để được hưởng thù lao

3.2 HỢP ĐỒNG ỦY THÁC MUA BÁN HÀNG HÓA

b. Đặc điểm:

Chủ thể: bên nhận ủy thác phải là thương nhân

Hợp đồng ủy thác phải lập bằng văn bản hoặc các hình thức khác có gí trị tương đương

3.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên ủy thác

Bên ủy thác khi tham gia vào quan hệ ủy thác mua bán hàng hóa sẽ có quyền yêu cầu bên nhận ủy thác thông báo đầy đủ về việc thực hiện hợp đồng, đồng thời không chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật của bên nhận ủy thác khi hành vi đó không liên quan đến thỏa thuận trong hợp đồng

3.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên ủy thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên uỷ thác có các nghĩa vụ sau đây:

1. Cung cấp thông tin, tài liệu và phương tiện cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;

2. Trả thù lao uỷ thác và các chi phí hợp lý khác cho bên nhận ủy thác;

3. Giao tiền, giao hàng theo đúng thoả thuận;

4. Liên đới chịu trách nhiệm trong trường hợp bên nhận uỷ thác vi phạm pháp luật mà nguyên nhân do bên uỷ thác gây ra hoặc do các bên cố ý làm trái pháp luật.

[Đ163 LTM 2005]

3.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên nhận ủy thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên nhận uỷ thác có các quyền sau đây:

1. Yêu cầu bên uỷ thác cung cấp thông tin, tài liệu cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;

2. Nhận thù lao uỷ thác và các chi phí hợp lý khác;

3. Không chịu trách nhiệm về hàng hoá đã bàn giao đúng thoả thuận cho bên uỷ thác

[Đ 164 LTM 2005]

3.3 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên nhận ủy thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên nhận uỷ thác có các nghĩa vụ sau đây:

1. Thực hiện mua bán hàng hoá theo thỏa thuận;

2. Thông báo cho bên uỷ thác về các vấn đề có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;

3. Thực hiện các chỉ dẫn của bên uỷ thác phù hợp với thoả thuận;

4. Bảo quản tài sản, tài liệu được giao để thực hiện hợp đồng uỷ thác;

5. Giữ bí mật về những thông tin có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;

6. Giao tiền, giao hàng theo đúng thoả thuận;

7. Liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật của bên ủy thác, nếu nguyên nhân của hành vi vi phạm pháp luật đó có một phần do lỗi của mình gây ra.

[Đ 165 LTM 2005]

2.4 ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

TỪ ĐIỀU 166- ĐIỀU 177 LTM 2005

2.4.1 KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

a. Khái niệm:

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

[166 LTM 2005]

b. Đặc điểm:

2.4.2 PHÂN LOẠI

BAO TIÊU

ĐỘC QUYỀN

ĐẠI LÝ

TỔNG ĐẠI LÝ

CÁC HÌNH THỨC KHÁC

2.4.3 HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

a. Khái niệm:

Hợp đồng đại lý là sự thỏa thuận giữa bên đại lý và bên giao đại lý về việc đại lý nhân danh chính mình thực hiện việc mua hàng hóa, 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

b. Đặc điểm

1. Chủ thể: cả hai phải là thương nhân theo quy định của pháp luật
2. Hình thức của hợp đồng: phải lập bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị tương đương
3. Đối tượng của hợp đồng: là hàng hóa, dịch vụ hợp pháp, không bị cấm lưu thông, cấm giao dịch

2.4.4 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên giao đại lý

Quyền: Đ172 LTM 2005

1. Ấn định giá bán hàng, giá mua hàng, giá cung ứng dịch vụ

2. Ấn định giá giao đại lý;

3. Yêu cầu bên đại lý thực hiện biện pháp bảo đảm theo quy định của pháp luật;

4. Yêu cầu bên đại lý thanh toán tiền hoặc giao hàng theo hợp đồng đại lý;

5. Kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng của bên đại lý.

2.4.4 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a. Đối với bên giao đại lý

Nghĩa vụ: Đ173 LTM 2005

1. Hướng dẫn, cung cấp thông tin, tạo điều kiện cho bên đại lý thực hiện hợp đồng đại lý;

2. Chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa của đại lý mua bán hàng hóa, chất lượng dịch vụ của đại lý cung ứng dịch vụ;

3. Trả thù lao và các chi phí hợp lý khác cho bên đại lý;

4. Hoàn trả cho bên đại lý tài sản của bên đại lý dùng để bảo đảm (nếu có) khi kết thúc hợp đồng đại lý;

5. Liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật của bên đại lý, nếu nguyên nhân của hành vi vi phạm pháp luật đó có một phần do lỗi của mình gây ra.

2.4.4 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

b. Đối với bên đại lý

Quyền: Đ174 LTM 2005

1. Giao kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều bên giao đại lý, trừ trường hợp quy định của pháp luật;

2. Yêu cầu bên giao đại lý giao hàng hoặc tiền theo hợp đồng đại lý; nhận lại tài sản dùng để bảo đảm (nếu có) khi kết thúc hợp đồng đại lý;

3.Yêu cầu bên giao đại lý hướng dẫn, cung cấp thông tin và các điều kiện khác có liên quan để thực hiện hợp đồng đại lý;

4. Quyết định giá bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ cho khách hàng đối với đại lý bao tiêu;

5. Hưởng thù lao, các quyền và lợi ích hợp pháp khác do hoạt động đại lý mang lại.

2.4.4 QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

b. Đối với bên đại lý

Nghĩa vụ: Đ175 LTM 2005

1. Mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ cho khách hàng theo giá hàng hóa, giá cung ứng dịch vụ do bên giao đại lý ấn định;

2. Thực hiện đúng các thỏa thuận về giao nhận tiền, hàng với bên giao đại lý;

3. Thực hiện các biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự theo quy định của pháp luật;

4. Thanh toán cho bên giao đại lý tiền bán hàng đối với đại lý bán; giao hàng mua đối với đại lý mua; tiền cung ứng dịch vụ đối với đại lý cung ứng dịch vụ;

5. Bảo quản hàng hoá sau khi nhận đối với đại lý bán hoặc trước khi giao đối với đại lý mua; liên đới chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa của đại lý mua bán hàng hóa, chất lượng dịch vụ của đại lý cung ứng dịch vụ trong trường hợp có lỗi do mình gây ra;

6. Chịu sự kiểm tra, giám sát của bên giao đại lý và báo cáo tình hình hoạt động đại lý với bên giao đại lý;

7. 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.

Thank You !

www.themegallery.com

LOGO