

**ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN**  
**Học phần: QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**  
**Trình độ đào tạo: Đại học Chính quy**

**1. Tên học phần (tiếng Việt): Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế**  
**Tên học phần (tiếng Anh): International Trade Operation Management**

**2. Mã học phần: ITOM 0511**

**3. Số tín chỉ: 03**

**4. Cấu trúc:**

- Giờ lý thuyết: 36
- Giờ thảo luận: 9
- Giờ thực hành: 0
- Giờ báo cáo thực tế:
- Giờ tự học: 90

**5. Điều kiện của học phần:**

- Học phần tiên quyết: Mã HP:
- Học phần học trước: Mã HP:
- Học phần song hành: Mã HP:
- Điều kiện khác:

**6. Mục tiêu của học phần:**

Sau khi kết thúc học phần, người học có các kiến thức cần thiết để lựa chọn các phương thức và điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế, quản trị quy trình giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế và quy trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế. Học phần còn giúp người học có kiến thức về các biện pháp đo lường, hạn chế và phòng ngừa rủi ro, tổn thất xảy ra trong tác nghiệp thương mại quốc tế. Người học có các kỹ năng về giao dịch, đàm phán và ký kết và thực hiện một hợp đồng thương mại quốc tế, làm việc độc lập, theo nhóm, và kỹ năng tư duy phản biện.

**7. Chuẩn đầu ra của học phần**

STT	Chuẩn đầu ra của học phần	Mã chuẩn đầu ra
1	Người học có thể hiểu biết các phương thức và điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế. Có thể so sánh, phân tích, đánh giá các ưu nhược điểm của các phương thức và điều kiện giao dịch. Từ đó lựa chọn và áp dụng các phương thức vào trong thực tế kinh doanh	CLO 1
2	Người học có kiến thức và khả năng phân tích về quản trị quy trình giao dịch, đàm phán, ký kết, tổ chức thực hiện và giám sát điều hành quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế	CLO 2
3	Người học có các hiểu biết về rủi ro, tổn thất và quản trị rủi ro trong quá trình giao dịch và tổ chức thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế	CLO 3
4	Người học có kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, đánh giá quá trình giao dịch, đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế	CLO 4
5	Người học có kỹ năng tổ chức, làm việc theo nhóm, đánh giá chất lượng của công việc cũng như mức độ tham gia của các thành viên trong nhóm. Người học đồng thời được rèn luyện kỹ năng, ý thức làm việc độc lập, suy nghĩ phản biện.	CLO 5

**8. Mô tả tóm tắt nội dung học phần**

**- Tiếng Việt:**

Học phần đề cập đến những kiến thức cơ bản về các phương thức và điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế, quản trị quá trình giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế và quản trị quy trình thực hiện hợp đồng bao gồm lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và giám sát, điều hành quy trình thực hiện hợp đồng. Ngoài ra, học phần còn cung cấp kiến thức về quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế

**- Tiếng Anh:**

The subject contains basic knowledge of international trade co-operation administration, including: modes of transaction, terms of trade; skills as well as methods of administrating the planning, negotiating, signing and performing process of international trade contracts. Furthermore, the subject also refers to knowledge concerning risk and risk management in export-import operation

## 9. Cán bộ giảng dạy học phần

### 9.1. CBGD cơ hữu:

STT	Họ và tên	Học hàm, học vị
1	Doãn Kế Bôn	PGS. TS
2	Lê Thị Việt Nga	TS
3	Mai Thanh Huyền	ThS
4	Phan Thu Trang	ThS
5	Vũ Anh Tuấn	ThS
6	Nguyễn Vi Lê	ThS
7	Trương Quang Minh	ThS
8	Doãn Nguyên Minh	ThS

### 9.2. CBGD kiêm nhiệm:

### 9.3. CBGV thỉnh giảng:

STT	Họ và tên	Học hàm, học vị
1	Bùi Đức Dũng	ThS

## 10. Đánh giá học phần

Thành phần đánh giá	Trọng số	Bài đánh giá	Trọng số con	Rubric	Liên quan đến CĐR của HP	Hướng dẫn đánh giá
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1. Điểm chuyên cần ( $D_1$ )	0,1	Chuyên cần	0,5	R1	CLO5	GV đánh giá mức độ đi học đầy đủ, chuyên cần của SV
		Ý thức học tập trên lớp	0,5		CLO5	GV đánh giá mức độ phát biểu, trao đổi ý kiến của SV liên quan đến bài học và hiệu quả của các đóng góp; mức độ vi phạm kỷ luật của SV trên lớp (vào lớp muộn, gây mất trật tự, không chú ý nghe giảng, không tuân thủ điều hành của GV)
2. Điểm thực hành ( $D_2$ )	0,3					
2.1. Điểm kiểm tra (Đkt)	0,15	Bài kiểm tra số 1	0,5		CLO1, CLO2, CLO4	GV chấm bài kiểm tra
		Bài kiểm tra số 2	0,5		CLO2, CLO3, CLO4	
2.2. Điểm đổi mới	0,15	Nội dung báo cáo và thuyết trình	0,7	R2	CLO1, CLO2, CLO3, CLO	GV đánh giá mức độ đạt yêu cầu về hình

<i>phương pháp học tập (Đđm)</i>					4,CLO5	<i>thức và nội dung bài thảo luận nhóm; đánh giá phần trình bày slide, khả năng thuyết trình và bảo vệ bài báo cáo</i>
		<i>Làm việc nhóm</i>	0,3	R3	CLO4,CLO5	<i>Các nhóm thảo luận tổ chức họp đánh giá mức độ tham gia nhóm, mức độ đóng góp cho nhóm, việc tổ chức và phối hợp các thành viên của nhóm</i>
<b>3. Điểm thi hết HP (Đ<sub>3</sub>)</b>	<b>0,6</b>	Bài thi cuối kỳ: Thi tự luận theo Ngân hàng đề thi			CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	Bộ môn phân công GV chấm bài thi theo quy định

- Thang điểm 10 được sử dụng để đánh giá học phần bao gồm các điểm thành phần, điểm thi cuối kỳ và điểm học phần theo quy định của khảo thí. Điểm học phần bằng tổng các điểm thành phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần sau đó quy đổi sang thang điểm chữ.

\* Ghi chú:

(1) Điểm học phần được tính theo công thức sau:  $\mathbf{Đ}_{hp} = \sum_1^3 k_i \mathbf{Đ}_i$

Trong đó:  $\mathbf{Đ}_{hp}$ : Điểm học phần, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân

$\mathbf{Đ}_i$ : Điểm thành phần  $i$  ( $i = 1,2,3$ )

$k_i$ : Trọng số điểm thành phần  $i$  ( $i = 1,2,3$ )

(2) Điểm thực hành được tính theo công thức sau:  $\mathbf{Đ}_{th} = \frac{\mathbf{Đ}_{kt} + \mathbf{Đ}_{đm}}{2}$

Trong đó:  $\mathbf{Đ}_{th}$ : Điểm thực hành, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân

$\mathbf{Đ}_{kt}$ : Điểm kiểm tra trung bình các bài kiểm tra

$$\mathbf{Đ}_{kt} = \frac{\sum_1^n \mathbf{Đ}_{kt_i}}{n}$$

( $\mathbf{Đ}_{kt_i}$ : Điểm kiểm tra  $i$ ;  $n$ : Số bài kiểm tra)

$\mathbf{Đ}_{đm}$ : Điểm đổi mới phương pháp học tập, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân.

*Điểm đổi mới có thể có nhiều điểm thành phần sẽ được tính như sau:*

$$\mathbf{Đ}_{đm} = \sum k_i \mathbf{Đ}_{đm_i}$$

( $\mathbf{Đ}_{đm_i}$ : Điểm đổi mới phương pháp học tập thành phần thứ  $i$ )

$k_i$ : Trọng số điểm đổi mới phương pháp học tập thành phần thứ  $i$ )

\* Yêu cầu: Đính kèm Rubric đánh giá (nếu có).

Thành phần đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
		Mức F (0-3,9 điểm)	Mức D (4,0-5,4 điểm)	Mức C (5,5-6,9 điểm)	Mức B (7,0-8,4 điểm)	Mức A (8,5-10 điểm)	

	<i>Chuyên cần</i>	Vắng mặt trên lớp trên 40%	Vắng mặt trên lớp từ trên 30-40%	Vắng mặt trên lớp từ trên 20-30%	Vắng mặt trên lớp từ trên 10-20%	Vắng mặt trên lớp từ 0-10%	0,5
R1	<i>Ý thức học tập trên lớp</i>	Không phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học; có rất nhiều vi phạm kỷ luật	Hiếm khi phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp không hiệu quả; có nhiều vi phạm kỷ luật	Thỉnh thoảng phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp ít khi hiệu quả; thỉnh thoảng vi phạm kỷ luật	Thường xuyên phát biểu và trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp hiệu quả; hiếm khi vi phạm kỷ luật	Tích cực phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp rất hiệu quả; không vi phạm kỷ luật	0,5
R2	<i>Nội dung báo cáo</i>	Không có nội dung hoặc nội dung không phù hợp yêu cầu	Hầu như các nội dung không phù hợp yêu cầu, luận giải không rõ ràng	Một số nội dung chưa phù hợp yêu cầu, chưa luận giải rõ ràng	Nội dung phù hợp yêu cầu, luận giải rõ ràng và dễ hiểu	Nội dung rất phù hợp yêu cầu, luận giải rất rõ ràng và rất dễ hiểu	0,5
	<i>Thuyết trình</i>	<i>Slide trình bày</i> quá sơ sài, không đủ số lượng theo quy định <i>Phần trình bày</i> không logic, vượt quá thời gian quy định; sử dụng thuật ngữ không đúng, phát âm không rõ, giọng nói nhỏ. Người nghe không hiểu. <i>Trả lời câu hỏi</i> yếu	<i>Slide trình bày</i> với số lượng phù hợp, sử dụng từ ngữ và hình ảnh rõ ràng <i>Phần trình bày</i> đầy đủ, giọng nói nhỏ, phát âm còn một số từ không rõ, sử dụng thuật ngữ phức tạp, chưa có tương tác với người nghe khi trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i> kém	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, Rõ ràng, gồm 3 phần (mở bài, thân bài và kết luận). <i>Phần trình bày</i> có bố cục rõ ràng, giọng nói vừa phải, rõ ràng, dễ nghe; thời gian trình bày đúng quy định, thỉnh thoảng có tương tác với người nghe; người nghe có thể hiểu và kịp theo dõi nội dung trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i>	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần thể hiện sự thành thạo trong trình bày. <i>Phần trình bày</i> ngắn gọn, dễ hiểu. Sử dụng các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát. Thời gian trình bày đúng quy định. Tương tác tốt với người nghe. Người nghe có thể hiểu được nội dung trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i> chặt chẽ	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần. Thuật ngữ sử dụng đơn giản dễ hiểu. Thể hiện sự thành thạo trong trình bày và ngôn ngữ. <i>Phần trình bày</i> ngắn gọn. Bố cục rõ ràng; giọng nói rõ ràng, lưu loát; thu hút sự chú ý của người nghe; tương tác tốt với người nghe; người nghe có thể hiểu và theo kịp tất cả nội dung trình bày; thời gian trình	0,5

				trung bình		bày đúng quy định. <i>Trả lời câu hỏi sắc sảo, rất chặt chẽ</i>	
R3	<i>Tổ chức nhóm và phối hợp thành viên của nhóm</i>	Không có sự làm việc và phối hợp với nhóm	<i>Nhóm trưởng</i> không phân công cụ thể trách nhiệm và nhiệm vụ của các thành viên trong nhóm. <i>Thành viên</i> hiếm khi hợp tác, phối hợp làm việc nhóm.	Nhóm trưởng có phân công nhiệm vụ riêng cho mỗi thành viên nhưng không rõ ràng và không phù hợp với khả năng của thành viên trong nhóm. <i>Thành viên</i> hợp tác, phối hợp với nhóm; thỉnh thoảng tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	<i>Nhóm trưởng</i> phân công nhiệm vụ rõ ràng và phù hợp với khả năng của mỗi thành viên trong nhóm. <i>Thành viên</i> hợp tác, phối hợp với nhóm; thường xuyên tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	<i>Nhóm trưởng</i> phân công nhiệm vụ của mỗi thành viên rõ ràng, cụ thể, phù hợp; phát huy thế mạnh của các thành viên trong nhóm; tương tác, phối hợp tốt. <i>Thành viên</i> hợp tác, phối hợp với nhóm. Luôn luôn tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	0,3
	<i>Tham gia nhóm (chuyên cần)</i>	< 30%	<50%	<70%	<90%	100% (Tham gia đầy đủ các buổi họp, thảo luận của nhóm)	0,2
	<i>Mức độ đóng góp cho nhóm</i>	Không bao giờ tham gia vào việc thảo luận của nhóm.	Hiếm khi tham gia vào thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến	Thỉnh thoảng tham gia thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến.	Thường xuyên tham gia thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến hay.	Luôn tham gia thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến hay, hiệu quả cho các hoạt động của nhóm.	0,5

### 11. Danh mục tài liệu tham khảo của học phần

TT	Tên tác giả	Năm XB	Tên sách, giáo trình, tên bài báo, văn bản	NXB, tên tạp chí/ nơi ban hành VB
<b>Giáo trình chính</b>				
1	PGS.TS. Doãn Kế Bôn	2008	Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế	Nhà xuất bản Thống kê
<b>Sách giáo trình, sách tham khảo</b>				

2		2017	Luật Quản Lý Ngoại Thương	Nhà xuất bản tư pháp
3	Nguyễn Anh Tuấn	2006	Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương	Nhà xuất bản Lao động - Xã hội
4	Belay Seyoum	2009	Export-Import theory, practices and procedures	Taylor&Francis Group

## 12. Kế hoạch và nội dung giảng dạy của học phần

Stt	Các nội dung cơ bản theo chương, mục (đến 3 chữ số)	Phân bố thời gian			CDR của chương	Phương pháp giảng dạy	Hoạt động học của SV	Tài liệu tham khảo
		L/T	HT/TT	KT				
1	<p><b>Chương 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>1.1. Giao dịch trực tiếp</p> <p>1.1.1. Khái niệm và đặc điểm</p> <p>1.1.2. Kỹ thuật tiến hành</p> <p>1.1.3 Ưu điểm và nhược điểm,</p> <p>1.1.4. Những vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương thức giao dịch trực tiếp</p> <p>1.2. Giao dịch qua trung gian</p> <p>1.2.1. Khái niệm</p> <p>1.2.2. Các loại hình trung gian thương mại</p> <p>1.2.3. Ưu điểm và nhược điểm của giao dịch qua trung gian</p> <p>1.2.4. Những vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương thức giao dịch qua trung gian</p> <p>1.3. Giao dịch đối lưu</p> <p>1.3.1. Khái niệm</p>	8	1	0	CLO1 CLO5	Phương pháp thuyết giảng, giải thích trực tiếp, kết hợp câu hỏi gợi mở	- Đọc tài liệu tham khảo của chương -Phân tích tình, trả lời câu hỏi, tình huống được đặt ra bởi GV	[1] tr 7-61 [3] tr 18-26

<p>1.3.2. Yêu cầu cân bằng của giao dịch đối lưu</p> <p>1.3.3. Quá trình hình thành và phát triển của giao dịch đối lưu</p> <p>1.3.4. Các hình thức giao dịch đối lưu</p> <p>1.3.5. Các biện pháp đảm bảo giao dịch đối lưu</p> <p>1.4. Đấu giá quốc tế</p> <p>1.4.1. Khái niệm và đặc điểm của đấu giá quốc tế</p> <p>1.4.2. Các phương pháp ra giá của đấu giá quốc tế</p> <p>1.4.3. Quy trình đấu giá quốc tế</p> <p>1.5. Đấu thầu quốc tế</p> <p>1.5.1. Khái niệm và đặc điểm của đấu thầu quốc tế</p> <p>1.5.2. Phân loại đấu thầu quốc tế</p> <p>1.5.3. Nguyên tắc và phương châm tiến hành</p> <p>1.5.4. Kỹ thuật tiến hành nghiệp vụ đấu thầu quốc tế</p> <p>1.6. Gia công quốc tế</p> <p>1.6.1. Khái niệm và đặc điểm của gia công quốc tế</p> <p>1.6.2. Các loại hình gia công quốc tế</p> <p>1.6.3. Những vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương thức gia công quốc tế</p> <p>1.7. Giao dịch tại hội trợ triển lãm</p> <p>1.7.1. Khái niệm và đặc điểm của giao dịch tại hội chợ và triển lãm</p>							
---	--	--	--	--	--	--	--

	<p>1.7.2. Các loại hình của hội chợ và triển lãm</p> <p>1.7.3. Kỹ thuật tiến hành nghiệp vụ tham gia hội chợ và triển lãm quốc tế</p> <p>1.8. Giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá</p> <p>1.8.1. Khái niệm về sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.8.2. Đặc điểm và tác dụng của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.8.3. Các loại giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.8.4. Kỹ thuật tiến hành giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.9. Giao dịch tái xuất</p> <p>1.9.1. Khái niệm và đặc điểm của giao dịch tái xuất</p> <p>1.9.2. Các loại hình giao dịch tái xuất</p> <p>1.9.3. Một số chú ý khi giao dịch tái xuất</p>							
2	<p><b>Chương 2: CÁC ĐIỀU KIỆN GIAO DỊCH TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>2.1. Điều kiện cơ sở giao hàng</p> <p>2.1.1 Khái niệm điều kiện cơ sở giao hàng và sự ra đời của thuật ngữ TMQT</p> <p>2.1.2 Giới thiệu chung về Incoterms</p> <p>2.1.3 Nội dung của Incoterms 2010</p> <p>2.1.4 Những biến dạng của Incoterms</p> <p>2.2. Điều kiện tên hàng</p> <p>2.2.1. Ý nghĩa của việc diễn đạt chính xác tên</p>	10	3	0	CLO1 CLO5	<p>Phương pháp thuyết giảng, giải thích trực tiếp, kết hợp câu hỏi gợi mở</p>	<p>- Đọc tài liệu tham khảo của chương</p> <p>-Phân tích tình, trả lời câu hỏi, tình huống được đặt ra bởi GV</p>	[1] tr 66-189



<p>hàng</p> <p>2.2.2. Nội dung của điều kiện tên hàng</p> <p>2.3.3. Những điều cần lưu ý trong quy định điều khoản tên hàng</p> <p>2.3. Điều kiện chất lượng hàng hoá</p> <p>2.3.1. Ý nghĩa và yêu cầu đối với chất lượng hàng hoá XNK</p> <p>2.3.2. Các phương pháp quy định chất lượng hàng hoá</p> <p>2.3.3. Những điểm cần chú ý khi quy định điều khoản chất lượng</p> <p>2.4. Điều kiện số lượng hàng hoá</p> <p>2.4.1 Ý nghĩa của việc thỏa thuận số lượng hàng hóa</p> <p>2.4.2 Đơn vị tính số lượng, trọng lượng</p> <p>2.4.3 Phương pháp quy định số lượng</p> <p>2.4.4 Phương pháp xác định trọng lượng</p> <p>2.4.5 Những điểm cần chú ý trong quy định điều khoản số lượng</p> <p>2.5. Điều kiện bao bì hàng hoá</p> <p>2.5.1 Ý nghĩa của bao bì hàng hóa trong TMQT</p> <p>2.5.2 Phân loại và yêu cầu đối với bao bì hàng hóa</p> <p>2.5.3 Nội dung của điều khoản bao bì hàng hóa</p> <p>2.6. Điều kiện giá cả hàng hoá</p> <p>2.6.1 Mức giá</p> <p>2.6.2 Đồng tiền tính giá</p> <p>2.6.3 Phương pháp quy</p>							
--	--	--	--	--	--	--	--

<p>định giá</p> <p>2.6.4 Những điều cần chú ý trong quy định điều khoản giá cả hàng hoá</p> <p>2.7. Điều kiện thanh toán trả tiền</p> <p>2.7.1 Đồng tiền thanh toán</p> <p>2.7.2 Địa điểm thanh toán</p> <p>2.7.3 Thời hạn thanh toán</p> <p>2.7.4 Phương thức thanh toán</p> <p>2.8. Điều kiện kiểm nghiệm hàng hoá</p> <p>2.8.1. Ý nghĩa của kiểm nghiệm hàng hoá</p> <p>2.8.2. Nội dung chủ yếu của điều khoản kiểm nghiệm hàng hoá</p> <p>2.9. Điều kiện giao hàng</p> <p>2.9.1. Thời hạn giao hàng</p> <p>2.9.2. Địa điểm giao hàng</p> <p>2.9.3. Phương thức giao hàng</p> <p>2.9.4. Thông báo giao hàng</p> <p>2.9.5. Những quy định khác về việc giao hàng</p> <p>2.10. Điều kiện khiếu nại</p> <p>2.10.1 Khái niệm</p> <p>2.10.2 Sự giải thích khác nhau của các luật pháp đối với hành vi vi phạm hợp đồng</p> <p>2.10.3 Điều khoản khiếu nại trong hợp đồng TMQT</p> <p>2.11. Điều kiện bảo</p>							
--	--	--	--	--	--	--	--

	<p>hành</p> <p>2.11.1. Phạm vi bảo đảm của người bán</p> <p>2.11.2. Thời hạn bảo hành</p> <p>2.11.3. Trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành</p> <p>2.12. Điều kiện bất khả kháng</p> <p>2.12.1 Khái niệm</p> <p>2.12.2 Điều khoản về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng TMQT</p> <p>2.12.3 Những vấn đề cần chú ý trong sử dụng điều khoản về trường hợp bất khả kháng</p> <p>2.13. Điều kiện trọng tài</p> <p>2.13.1 Khái niệm</p> <p>2.13.2 Nội dung của điều khoản trọng tài trong hợp đồng TMQT</p> <p>2.14. Điều kiện bốc dỡ vận tải</p> <p>2.14.1 Quy định tiêu chuẩn về con tàu chở hàng</p> <p>2.14.2 Quy định về thời gian bốc dỡ</p> <p>2.14.3 Quy định thời gian bắt đầu tính và thời gian ngừng tính đối với thời gian bốc dỡ</p> <p>2.14.4 Quy định về mức bốc dỡ</p> <p>2.14.5 Quy định về thưởng và phạt bốc dỡ</p>							
<b>3</b>	<p><b>Chương 3: QUẢN TRỊ QUÁ TRÌNH GIAO DỊCH, ĐÀM PHÁN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>3.1. Quản trị quá trình</p>	6	2	1	CLO1 CLO2 CLO4 CLO5	Phương pháp thuyết giảng, giải thích trực tiếp, hướng dẫn thực hành bài tập tính toán	- Đọc tài liệu tham khảo của chương -Phân tích tình huống, trả lời câu hỏi, tình	[1] tr 192-255 [2] tr 27-59 [4] tr 69-118

	<p>giao dịch trong TMQT</p> <p>3.1.1. Các hình thức giao dịch trong TMQT</p> <p>3.1.2. Quản trị quá trình giao dịch trong TMQT</p> <p>3.2. Quản trị quá trình đàm phán trong TMQT</p> <p>3.2.1. Lý thuyết chung về đàm phán thương mại quốc tế</p> <p>3.2.2. Những yếu tố cơ bản quyết định khả năng đàm phán của doanh nghiệp</p> <p>3.2.3. Quản trị quá trình đàm phán thương mại quốc tế</p> <p>3.3. Ký kết hợp đồng TMQT</p> <p>3.3.1. Khái niệm, bản chất và vai trò của hợp đồng TMQT</p> <p>3.3.2. Phân loại hợp đồng TMQT</p> <p>3.3.3. Luật áp dụng trong hợp đồng.</p> <p>3.3.4. Nội dung chủ yếu của hợp đồng TMQT</p> <p>3.3.5. Một số loại hợp đồng TMQT</p> <p>3.3.6. Một số chú ý khi ký kết hợp đồng thương mại quốc tế</p>						<p>huống được đặt ra bởi GV</p> <p>-Giải quyết bài tập tính toán dựa trên các lý thuyết được giới thiệu</p>	
<b>4</b>	<p><b>Chương 4: QUẢN TRỊ QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>4.1. Ý nghĩa của việc quản trị quá trình hiện hợp đồng</p> <p>4.2. Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế</p> <p>4.2.1. Lập kế hoạch thực hiện hợp đồng</p>	6	2	1	CLO1 CLO2 CLO4 CLO5	Phương pháp thuyết giảng, giải thích trực tiếp,	<p>- Đọc tài liệu tham khảo của chương</p> <p>-Phân tích tình huống, trả lời câu hỏi, tình huống được đặt ra bởi GV</p>	<p>[1] tr257-331</p> <p>[2] tr 27-59</p> <p>[4] tr 179-195</p>

	<p>4.2.2. Tổ chức thực hiện hợp đồng</p> <p>4.2.3. Giám sát và điều hành quá trình thực hiện hợp đồng</p>							
5	<p><b>Chương 5: QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ</b></p> <p>5.1. Một số vấn đề chung về rủi ro, tổn thất trong tác nghiệp TMQT</p> <p>5.1.1. Khái niệm và phân loại rủi ro, tổn thất</p> <p>5.1.2. Phương pháp xác định nguy cơ rủi ro và đo lường tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế</p> <p>5.1.3. Các nguyên nhân của rủi ro trong thương mại quốc tế</p> <p>5.2. Các rủi ro thường gặp trong tác nghiệp thương mại quốc tế và những biện pháp phòng ngừa rủi ro, hạn chế tổn thất</p> <p>5.2.1. Những rủi ro trong lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng</p> <p>5.2.2. Những rủi ro trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu</p> <p>5.2.3. Những rủi ro trong quá trình giao, nhận hàng hoá</p> <p>5.2.4. Những rủi ro trong quá trình vận chuyển, mua bảo hiểm cho hàng hoá</p> <p>5.2.5. Những rủi ro trong quá trình thanh toán tiền hàng</p> <p>5.3. Quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế tại các doanh</p>	4	1	0	CLO3 CLO5	<p>Phương pháp thuyết giảng, giải thích trực tiếp, hướng dẫn thực hành bài tập tính toán</p>	<p>Đọc tài liệu tham khảo của chương</p> <p>-Phân tích tình huống, trả lời câu hỏi, tình huống được đặt ra bởi GV</p>	<p>[1] tr 334-384</p> <p>[3] tr 7-80</p> <p>[4] tr 121-148</p>

nghiệp 5.3.1. Quan điểm tiếp cận về phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế nói riêng và kinh doanh nói chung 5.3.2. Các nghiệp vụ chủ yếu quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế tại các doanh nghiệp							
---	--	--	--	--	--	--	--

**(\*) Ghi chú:**

- Phân bổ thời gian (LT/TL/TH/KT): Xác định số tiết lý thuyết (LT), thảo luận (TL) / thực hành (TL), kiểm tra (KT) theo từng chương.
- CDR của chương: Xác định CDR cần đạt được của từng chương (theo CDR của HP).
- Phương pháp giảng dạy: Nêu tên các phương pháp giảng dạy sử dụng trong từng chương để đạt CDR (giải thích cụ thể, thuyết giảng, giải quyết vấn đề, phương pháp tình huống, thảo luận, học nhóm, thực tập, thực tế, ...)
- Hoạt động học của SV: Xác định các nội dung SV cần chuẩn bị tại nhà (đọc tài liệu nào, nội dung nào, làm bài tập, trả lời câu hỏi, ...); Hoạt động tại lớp (thảo luận nhóm, làm bài tập, ...).
- Tài liệu tham khảo: Nêu tên, chương, mục các TLTK cần thiết cho từng chương (căn cứ vào danh mục TLTK trong mục 11).

**TRƯỞNG KHOA**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày tháng năm  
**TRƯỞNG BỘ MÔN**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**HIỆU TRƯỞNG**