

-----***-----

-----***-----

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

Ngành: Kinh doanh thương mại

1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần: **Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế** (Operational management of international trade)

- Mã học phần: DQK012501

- Số tín chỉ: 02

- Vị trí của học phần trong CTĐT: Kiến thức chuyên ngành, bắt buộc

- Đối tượng học: Sinh viên ngành KDTM

- Các học phần tiên quyết: Không

- Học phần học trước: Quản trị học (DQK02.09)

- Học phần song hành: Không

- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:

+ Lý thuyết: 23 tiết

+ Thảo luận nhóm, bài tập: 12 tiết

+ Kiểm tra: 1 tiết

+ Tự học: 64 tiết

- Bộ môn phụ trách học phần: Kinh doanh thương mại

- Giảng viên phụ trách học phần:

1) Họ và tên: TS. Nguyễn Thông Thái

Chức danh: Giảng viên

Thông tin liên hệ: ĐT: 0982969851. Email: thongthai@fbu.edu.vn

2) Họ và tên: ThS. Lê Thị Thu Huyền

Chức danh: Giảng viên

Thông tin liên hệ: ĐT: 0975932889. Email: huyenle@fbu.edu.vn

2. Mô tả học phần

Học phần Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế, thuộc khối kiến thức chuyên ngành, bắt buộc của CTĐT ngành Kinh doanh thương mại. 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.

3. Mục tiêu của học phần

Mục tiêu học phần	Mô tả mục tiêu học phần
CSO1.1	Hiểu được những khái niệm cơ bản liên quan đến quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế.
CSO1.2	Vận dụng yếu tố cơ bản về giao dịch kinh doanh thương mại quốc tế, phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế.
CSO2.1	Thiết kế những hợp đồng thương mại trong giao dịch quốc tế
CSO2.2	Tự tin giao tiếp thông qua quá trình đọc hiểu, thuyết trình, lắng nghe; Làm việc độc lập; Xây dựng, tổ chức, điều hành nhóm làm việc hiệu quả.
CSO3.1	Có năng lực làm việc khoa học, lập kế hoạch quản trị, khả năng đưa ra kết luận chuyên môn; khả năng tự học, tự nghiên cứu nâng cao trình độ chuyên môn; Tìm tòi và sáng tạo, khả năng chịu áp lực công việc, khả năng làm việc nhóm và giải quyết các vấn đề phát sinh, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu.

4. Chuẩn đầu ra của học phần (CLO– Courses Learning Outcomes)

Mục tiêu học phần	CDR học phần	Mô tả chuẩn đầu ra học phần	Mức độ đóng góp của CDR đối với	CDR của CTĐT
		<i>Hoàn thành học phần này, người học thực hiện được:</i>		

			CTĐT	
<i>CDR về kiến thức:</i>				
CS01.1	CLO1.1	Mô tả được các bước trong quy trình đàm phán hợp đồng và thực hiện hợp đồng, các rủi ro căn bản trong hợp đồng thương mại quốc tế.	3	PLO1.4
CS01.2	CLO1.2	Áp dụng các điều kiện trong thương mại quốc tế vào soạn thảo hợp đồng. Sử dụng được các kiến thức về đàm phán vào quy trình kí kết và đàm phán hợp đồng thương mại quốc tế.	3	PLO1.4
<i>CDR về kỹ năng:</i>				
CS02.1	CLO2.1	Khái quát hóa được ưu điểm và hạn chế của quy trình đàm phán kí kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế. Đồng thời, đánh giá được các rủi ro và biện pháp phòng ngừa rủi ro trong thương mại quốc tế.	3	PLO2.5
CS02.2	CLO2.2	Thực hiện giao tiếp hiệu quả trong môi trường quốc tế	2	PLO2.2
<i>CDR về năng lực tự chủ và trách nhiệm:</i>				
CS03.1	CLO3.1	Có ý thức kỷ luật, đạo đức nghề nghiệp, trách nhiệm xã hội, thượng tôn pháp luật.	3	PLO3.2

Mức đóng góp: nhiều (3); trung bình (2); ít (1); không (-).

6. Tài liệu học tập:

Tài liệu bắt buộc:

Giáo trình Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế - PGSTS Nguyễn Thị Thương Huyền – Nhà xuất bản Tài chính, 2011 Tái bản năm 2018

Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế - PGSTS Doãn Kế Bôn – Nhà xuất bản Thống kê, 2020.

6. Các phương pháp dạy và học áp dụng cho học phần

x	Thuyết trình tích cực	x	Làm việc nhóm	x	Giải quyết vấn đề	<input type="checkbox"/>	Dạy học theo dự án
x	Thảo luận/Semina	x	Phát vấn	<input type="checkbox"/>	Đóng vai	x	Thuyết giảng
<input type="checkbox"/>	Tiểu luận/Bài tập lớn	x	Tình huống	<input type="checkbox"/>	Thực tập	x	Tự học

<input type="checkbox"/>	Phương pháp khác						
--------------------------	------------------	--	--	--	--	--	--

7. Nội dung chi tiết học phần

Bài	Nội dung	Nội dung giảng dạy				CDR CLO	HD dạy	HD học
		LT	TH, TL	KT	Tự học			
Bài 1	<p>Chương 1: Các phương thức giao dịch trong thương mại quốc tế</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>	3	0	0	5	<p>CLO1.1</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO2.1</p>	<p>GV tiến hành chia nhóm thuyết trình và phân chia đề tài TT</p> <p>Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề</p>	<p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo</p> <p>Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp;</p>
Bài 2	<p>1.3. Giao dịch đối lưu</p> <p>1.3.1. Khái niệm</p> <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</p>	3	0	0	5	<p>CLO1.2</p> <p>CLO2.2</p> <p>CLO3.1</p>	<p>Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề</p>	<p>SV Làm BTVN</p> <p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo</p> <p>Sinh viên trả lời câu hỏi;</p> <p>SV hoàn</p>

	<p>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>							thành câu hỏi ôn tập chương 1
Bài 3	Thuyết trình	0	3	0	5	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.2 CLO3.1	Thuyết trình tích cực	trình bày trước lớp về kết quả nghiên cứu các nhóm phản biện bài TT
Bài 4	<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>1.7. Giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá</p> <p>1.7.1. Khái niệm về sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.7.2. Đặc điểm và tác dụng của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.7.3. Các loại giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa</p> <p>1.7.4. Kỹ thuật tiến hành giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa</p>	2	1	0	5	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.2 CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp; Hướng dẫn trả lời câu hỏi bài tập về nhà

	<p>1.8. Giao dịch tái xuất</p> <p>1.8.1. Khái niệm và đặc điểm của giao dịch tái xuất</p> <p>1.8.2. Các loại hình giao dịch tái xuất</p>							
Bài 5	<p>Chương 2. Các điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế</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 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>	3	0	0	5	<p>CLO1.1 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1</p>	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	<p>SV nộp BTVN</p> <p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo</p> <p>Sinh viên trả lời câu hỏi; SV hoàn thành câu hỏi ôn tập đã giao buổi trước</p>
Bài 6	Thuyết trình	0	3	0	6	<p>CLO1.1 CLO2.2 CLO3.1</p>	Thuyết trình tích cực	trình bày trước lớp về kết quả

								<p> nghiên cứu các nhóm phản biện bài TT</p>
Bài 7	<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>2.5. 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 định giá</p> <p>2.6.4 Những điều cần chú ý trong quy định điều khoản giá cả hàng hoá</p>	2	0	1	6	<p>CLO1.1 CLO.1.2 CLO2.2 CLO3.1</p>	<p>Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề</p>	<p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo, trả lời câu hỏi trên lớp</p> <p>Làm bài kiểm tra 1 tiết trên lớp</p>
Bài 8	<p>Chương 3: Quản trị quá trình giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế</p>	3	0	0	5	<p>CLO1.1 CLO2.1 CLO2.2</p>	<p>Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn</p>	<p>SV đọc trước giáo trình và tài liệu tham khảo, trả lời</p>

	<p>3.1. Quản trị quá trình 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>					CLO3.1	đề	<p>câu hỏi trên lớp</p> <p>Hướng dẫn bài thuyết trình buổi sau</p>
Bài 9	Thuyết trình	0	3	0	5	CLO1.1 CLO2.2	Thuyết trình tích cực	<p>trình bày trước lớp về kết quả nghiên cứu các nhóm phản biện bài TT</p>
Bài 10	<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>Chữa bài tập tính toán</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>	2	1	0	6	CLO1.1 CLO2.2 CLO3.1	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	<p>trước giáo trình và tài liệu tham khảo</p> <p>Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp</p>
Bài	Chương 4: Quản trị	2	1	0	5	CLO1.1	Thuyết	trước giáo

11	<p>quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế</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> <p>4.2.2. Tổ chức thực hiện hợp đồng</p> <p>4.2.2. Tổ chức thực hiện hợp đồng (tiếp theo)</p> <p>4.2.3. Giám sát và điều hành quá trình thực hiện hợp đồng</p>					<p>CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1</p>	<p>giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề</p>	<p>trình và tài liệu tham khảo Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp</p>
<p>Bài 12</p>	<p>Chương 5: Quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế</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</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>5.2.1. 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</p>	3	0	0	5	<p>CLO1.1 CLO2.1 CLO2.2 CLO3.1</p>	<p>Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề</p> <p>Hướng dẫn ôn tập cuối môn chuẩn bị thi kết thúc học phần</p>	<p>trước giáo trình và tài liệu tham khảo Sinh viên trả lời câu hỏi trên lớp</p>

quá trình vận chuyển, mua bảo hiểm cho hàng hoá 5.2.5. Những rủi ro trong quá trình thanh toán tiền hàng 5.3. Quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế tại các doanh 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							
Tổng	23	12	1	64			
Tổng số giờ chuẩn	23	12	1				

8. Nhiệm vụ của sinh viên

- Nghiên cứu trước giáo trình, tài liệu theo chương.
- Tham gia đầy đủ các giờ lên lớp: Tối thiểu 80% số tiết học trên lớp.
- Tham gia thảo luận tại lớp.
- Làm bài tập cá nhân, bài tập nhóm được giao
- Tham gia làm bài kiểm tra giữa kỳ.
- Tham gia thi kết thúc học phần.

9. Đánh giá kết quả học tập và cho điểm

9.1. Thang điểm đánh giá

Đánh giá theo thang điểm 10, sau đó được quy đổi sang thang điểm chữ và thang điểm 4 theo Quy chế đào tạo hiện hành.

9.2. Phương thức đánh giá

Thành phần đánh giá	Trọng số (%)	Hình thức đánh giá	Công cụ đánh giá	CLO	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Điểm chuyên cần	10	Đánh giá quá trình	Rubric	CLO3.1	100%
01 Bài kiểm tra trắc nghiệm 50 phút	30	Trắc nghiệm	Thang điểm đánh giá	CLO1.1 CLO1.2	60% 40%

01 đánh giá tổng hợp bài tập nhóm		Bài tập nhóm	Rubric	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1 CLO2.2	20% 20% 10% 50%
Bài thi hết học phần 60 phút	60	Tự luận/trắc nghiệm	Rubric/Thang điểm đánh giá	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1	30% 50% 20%

9.3. Các Rubric đánh giá kết quả học tập

9.3.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng				Điểm
		Rất tốt 10 – 8.5	Tốt 8.4 – 7.0	Đạt yêu cầu 6.9 – 5.0	Không đạt 4.9 – 0.0	
Mức độ tham dự theo TKB	50%	Tham dự >90% buổi học	Tham dự 85 - 90% buổi học	Tham dự 80 – 85 % buổi học	Tham dự < 80% buổi học	
Mức độ tham gia hoạt động học tập	50%	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập tích cực	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập khá	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập trung bình	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp, có ý thức, thái độ học tập thiếu tích cực	

9.3.2 Các Rubric đánh giá thảo luận nhóm

Tiêu chí đánh giá	CĐR	Trọng số	Mức chất lượng				Điểm
			Giỏi 8.5 - 10	Khá 7,0 - 8,4	Trung bình 5,0 - 6,9	Yếu, kém Dưới 4,0	
Hình thức	CLO2.2	5%	Đẹp, khoa học, không lỗi chính tả	-----	-----	Đơn điệu, không khoa học, nhiều lỗi chính tả	
Kỹ năng thuyết trình	CLO2.2	20%	Rõ ràng, tự tin, thuyết phục, giao lưu người nghe	-----	-----	Nói nhỏ, không tự tin, không giao lưu người nghe	
Nội dung	CLO1.1 CLO1.2	20% 20%	Đáp ứng 80%-100% yêu cầu	Đáp ứng 70%- 80% yêu cầu	Đáp ứng 50%- 70% yêu cầu	Đáp ứng dưới 50% yêu cầu	
Phản biện	CLO2.1 CLO2.2	10% 10%	Trả lời đúng tất cả các câu hỏi, đặt trên 5 câu hỏi cho các nhóm khác	Trả lời đúng trên 2/3 số câu hỏi, đặt từ 3-5 câu hỏi cho các nhóm	Trả lời đúng trên 1/2 số câu hỏi, đặt từ 1-3 câu hỏi cho nhóm khác	Trả lời đúng dưới 1/2 số câu hỏi, không đặt được câu hỏi nào	
Tham gia thực hiện	CLO2.2	5%	100% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	80% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	60% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	40% thành viên tham gia thực hiện/trình bày	
Tổng điểm							

9.3.3 Các Rubric đánh giá bài thi tự luận hết học phần

Tiêu chí đánh giá của từng câu hỏi trong đề thi	Mức chất lượng	Thang điểm %
Nội dung đủ, trả lời đúng 100% câu hỏi: Phân tích tốt yêu cầu hệ thống; phân tích, thiết kế được các UC và dữ liệu của hệ thống Trình bày rõ ràng, diễn đạt ngắn gọn, súc tích, logic.	Mức A	85, - 10
Trả lời đúng 70-80% câu hỏi: Phân tích được yêu cầu hệ thống; phân tích, thiết kế được các UC chính và dữ liệu của hệ thống Trình bày rõ ràng, diễn đạt logic. Mắc ít lỗi (3-5) lỗi về thuật ngữ chuyên môn.	Mức B	7,0 – 8,4
Trả lời đúng 50-60% câu hỏi: phân tích, thiết kế hệ thống còn có một số sai sót Trình bày không rõ ý, chưa logic. Mắc lỗi về thuật ngữ chuyên môn (trên 5 lỗi).	Mức C (Đạt)	5,5 – 6,9
Trả lời đúng 40-50% câu hỏi. Không làm hết câu hỏi, bỏ nội dung hơn 60%. Trình bày tối nghĩa, diễn đạt không rõ ý. Mắc nhiều lỗi về thuật ngữ chuyên môn. Nhiều lỗi chính tả.	Mức D (Đạt, song cần cải thiện)	4,0 – 5,4
Các trường hợp còn lại	Mức F (Không đạt)	Dưới 4,0

Hà Nội, ngày 25 tháng 10 năm 2022

Viện trưởng

Trưởng Bộ môn

Người soạn đề cương





PGS.TS. Hoàng Văn Hải

TS. Nguyễn Thông Thái

TS. Nguyễn Thông Thái