

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT

Môn học

NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG

Mã môn: FTR33021

Dùng cho các ngành

Quản trị doanh nghiệp

**THÔNG TIN VỀ CÁC GIẢNG VIÊN
CÓ THỂ THAM GIA GIẢNG DẠY MÔN HỌC**

1. ThS . Dương Thị Lan Hương – Giảng viên thỉnh giảng

- Chức danh, học hàm, học vị : Thạc sỹ
- Thuộc khoa: Kinh tế và quản lý, Đại học Bách khoa Hà nội
- Địa chỉ liên hệ: Kinh tế và quản lý, Đại học Bách khoa Hà nội
- Điện thoại:
- Các hướng nghiên cứu chính:

THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC

1. Thông tin chung

- Số đơn vị học trình/ tín chỉ: 3/2
- Các môn học tiên quyết: Kinh tế vĩ mô.
- Các môn học kế tiếp:
- Thời gian phân bổ đối với các hoạt động:
 - + Nghe giảng lý thuyết: 69.7%
 - + Làm bài tập trên lớp: 17.4 %
 - + Thảo luận: 12.8%
 - + Tự học: 150% (không tính vào giờ lên lớp)

2. Mục tiêu của môn học:

- Kiến thức: Trang bị cho người học các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá của một doanh nghiệp. Cụ thể, đó là sự lựa chọn các phương thức giao dịch, các điều kiện giao dịch, trình tự tiến hành, thủ tục làm việc và các chứng từ liên quan đến việc giao dịch trong ngoại thương.
- Kỹ năng: chuẩn bị đàm phán ký kết hợp đồng, lập hợp đồng và thực hiện hợp đồng (đối nội, đối ngoại) trong giao dịch ngoại thương.
- Thái độ: làm việc nghiêm túc, kết hợp giữa lý luận và thực tiễn.

3. Tóm tắt nội dung môn học:

Đối tượng nghiên cứu của môn học là những vấn đề về nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá như: lựa chọn phương thức giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng, trình tự thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế, thủ tục tiến hành và các chứng từ liên quan tới giao dịch ngoại thương.

4. Học liệu:

- Học liệu bắt buộc:

1. Đại học Ngoại thương, **Giáo trình Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương**- NXB Giáo dục, 2002.

- Học liệu tham khảo:

1. Gs. Jan Ramberg, *Hiểu và sử dụng tốt Incoterms 2000* - NXB Thống kê, 2006
2. Võ Thanh Thu, Đoàn Thị Hồng Vân, *Incoterms 2000, và hỏi đáp về Incoterms 2000* - NXB Thống kê, 2005
3. Võ Thanh Thu, *Kỹ thuật kinh doanh XNK* - NXB Lao động xã hội, 2006
4. Dương Hữu Hạnh, *Kỹ thuật ngoại thương*, NXB Thống kê, 2005.

Các báo, tạp chí:

- + *Tạp chí Kinh tế đối ngoại, Đại học ngoại thương*
- + *Tạp chí Ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.*
- + *Tạp chí Khoa học và Đào tạo Ngân hàng, Học viện Ngân hàng*

5. Nội dung và hình thức dạy học:

Nội dung (Ghi cụ thể theo từng chương, mục, tiểu mục)	Hình thức dạy - học						Tổng (tiết)
	Lt	Bài tập	Thảo luận	TH, TN, diễn dã	Tự học, tự NC	Kiểm tra	
CHƯƠNG I: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH MUA BÁN TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI	4		4		(12)		8
1.1. Buôn bán thông thường	1				(1,5)		1
1.1.1. Buôn bán thông thường trực tiếp	0,5						
1.1.2. Giao dịch qua trung gian	0,5						
1.2. Buôn bán đối lưu	2		1		(4,5)		3
1.2.1. Khái niệm	0,5						
1.2.2. Yêu cầu cân bằng	0,5						
1.2.3. Các loại hình buôn bán đối lưu	1						

Nội dung (Ghi cụ thể theo từng chương, mục, tiểu mục)	Hình thức dạy - học						Tổng (tiết)
	Lt	Bài tập	Thảo luận	TH, TN, điển dã	Tự học, tự NC	Kiểm tra	
1.2.4. Hợp đồng trong buôn bán đối lưu			1				
1.3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất	1				(2)		1
1.3.1. Gia công quốc tế	0,5						
1.3.2. Giao dịch tái xuất	0,5						
1.4. Những phương thức giao dịch đặc biệt	1				(2)		1
1.4.1. Đấu giá quốc tế	0,5						
1.4.2. Đấu thầu quốc tế	0,5						
1.5. Giao dịch tại Sở giao dịch hàng hóa			0,5		(1)		0,5
1.6. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm			0,5		(1)		0,5
1.7. Thương mại điện tử			1		(2)		1
CHƯƠNG II : HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	8,5	2,5	1		(18)		12
2.1. Khái quát hợp đồng thương mại quốc tế	4				(6)		4
2.1.1. Khái niệm	0,5				(1)		0,5
2.1.2. Đặc điểm	0,5				(1)		0,5
2.1.3. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng thương mại quốc tế	1				(1)		1
2.1.4. Nội dung chủ yếu của một hợp đồng thương mại quốc tế	1	1			(3)		2
2.2. Điều kiện cơ sở giao hàng	4				(6)		4
2.2.1. Khái niệm	0,5				(1)		0,5
2.2.2. Phân loại điều kiện cơ sở giao hàng	1	1,5	1		(5)		3,5
2.3. Các điều khoản giao dịch trong buôn bán quốc tế	4				(6)		4
2.3.1. Điều khoản tên hàng	0,5				(1)		0,5
2.3.2. Điều khoản phẩm chất							
2.3.3. Điều khoản số lượng	0,5				(1)		0,5
2.3.4. Điều khoản bao bì							
2.3.5. Điều khoản giá cả	0,5				(1)		0,5
2.3.6. Điều khoản giao hàng	0,5				(1)		0,5
2.3.7. Điều khoản thanh toán	0,5				(1)		0,5
2.3.8. Điều khoản khiếu nại	0,5						0,5
2.3.9. Điều khoản bảo hành	0,5						0,5
2.3.10. Điều khoản bất khả kháng							
2.3.11. Điều khoản trọng tài	0,5				(1)		0,5
CHƯƠNG III : THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	8	2			(15)		10
3.1. Trình tự thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế	3				(5)		3
3.1.1. Xin giấy phép xuất nhập khẩu							
3.1.2. Chuẩn bị hàng xuất khẩu							
3.1.3. Kiểm tra hàng xuất nhập khẩu							
3.1.4. Thuê phương tiện vận tải							
3.1.5. Mua bảo hiểm							
3.1.6. Làm thủ tục hải quan							
3.1.7. Giao nhận hàng với tàu							
3.1.8. Làm thủ tục thanh toán							
3.1.9. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại							
3.2. Những chứng từ trong thương mại quốc tế	5	2			(10)		7
3.2.1. Chứng từ hàng hóa	1				(1,5)		1
3.2.2. Chứng từ vận tải	1	1			(3)		2
3.2.3. Chứng từ bảo hiểm	1				(1,5)		1
3.2.4. Chứng từ kho hàng	1				(1,5)		1
3.2.5. Chứng từ hải quan	1	1			(3)		2

Nội dung (Ghi cụ thể theo từng chương, mục, tiểu mục)	Hình thức dạy - học						Tổng (tiết)
	Lt	Bài tập	Thảo luận	TH, TN, điển dã	Tự học, tự NC	Kiểm tra	
CHƯƠNG IV : CHUẨN BỊ GIAO DỊCH TIỀN TỚI KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	8		2		(15)		10
4.1. Những công việc trước giao dịch	2		1		(4,5)		3
4.1.1. Chuẩn bị giao dịch	1				(1,5)		1
4.1.2. Các bước hỏi hàng, chào hàng và đặt hàng			1		(1,5)		1
4.1.3. Các phương pháp kiểm tra và tính giá hàng xuất nhập khẩu	1				(1,5)		1
4.2. Quảng cáo và nhãn hiệu trong ngoại thương	3				(4,5)		3
4.2.1. Khái niệm và mục đích của quảng cáo	0,5				(0,5)		0,5
4.2.2. Nội dung và hình thức quảng cáo	0,5				(1)		0,5
4.2.3. Các phương tiện và phương thức quảng cáo			1		(1,5)		1
4.2.4. Tổ chức quảng cáo	0,5				(1)		0,5
4.2.5. Nhãn hiệu hàng hoá	0,5				(0,5)		0,5
4.3. Đàm phán trong giao dịch ngoại thương	3		1		(4,5)		4
4.3.1. Khái niệm về đàm phán	0,5				(0,5)		0,5
4.3.2. Ba giao đoạn đàm phán	1				(1,5)		1
4.3.3. Ba hình thức đàm phán	1				(1,5)		1
4.3.4. Nghệ thuật đàm phán	0,5		1		(1)		1,5
CHƯƠNG V : NGHIỆP VỤ MUA BÁN, THUÊ MUA THIẾT BỊ KỸ THUẬT VÀ CÔNG NGHỆ	5,5	0,5					6
5.1. Nghiệp vụ nhập khẩu thiết bị toàn bộ	2						2
5.1.1. Khái niệm về thiết bị toàn bộ và tình hình buôn bán thiết bị toàn bộ	0,2 5						0,25
5.1.2. Các giai đoạn nhập khẩu thiết bị toàn bộ	0,2 5						0,25
5.1.3. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ	0,5						0,5
5.1.4. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ	0,5	0,5					1
5.2. Nghiệp vụ mua bán công nghệ	2						2
5.2.1. Công nghệ và mua bán công nghệ	0,5						0,5
5.2.2. Mua bán sáng chế	0,5						0,5
5.2.3. Mua bán dịch vụ kỹ thuật	1						1
5.3. Nghiệp vụ thuê và cho thuê thiết bị	2						2
5.3.1. Khái niệm về thuê và cho thuê thiết bị	0,5						0,5
5.3.2. Các loại hình thuê và cho thuê thiết bị	0,5						0,5
5.3.3. Hợp đồng thuê thiết bị	1						1
Tổng	45						45

6. Lịch trình tổ chức dạy – học cụ thể:

Tuần	Nội dung	Chi tiết về hình thức tổ chức dạy - học	Nội dung yêu cầu sinh viên phải chuẩn bị trước (sinh viên tự học)	Ghi chú
I	CHƯƠNG 1	Lý thuyết: 4 tiết	CHƯƠNG I : CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH MUA BÁN TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI	
	1.1	Lý thuyết: 1 tiết	1.1. Buôn bán thông thường	
	1.2.	Lý thuyết : 0,5 tiết	1.1.1. Buôn bán thông thường trực tiếp	
	1.2.1	Lý thuyết: 0,5	1.1.2. Giao dịch qua trung gian	
	1.2	Lý thuyết: 2 Thảo luận; 1	1.2. Buôn bán đối lưu	
	1.2.3	Lý thuyết: 0,5 tiết	1.2.1. Khái niệm	
	1.2.4	Lý thuyết: 0,5 tiết	1.2.2. Yêu cầu cân bằng	
	1.2.3	Lý thuyết: 1 tiết	1.2.3. Các loại hình buôn bán đối lưu	

Tuần	Nội dung	Chi tiết về hình thức tổ chức dạy - học	Nội dung yêu cầu sinh viên phải chuẩn bị trước (sinh viên tự học)	Ghi chú
III	1.2.4	Thảo luận : 1 tiết	1.2.4. Hợp đồng trong buôn bán đối lưu	
	1.3	Lý thuyết : 1 tiết	1.3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất	
	1.3.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	1.3.1. Gia công quốc tế	
	1.3.2	Lý thuyết: 0,5 tiết	1.3.2. Giao dịch tái xuất	
	1.4	Lý thuyết: 1 tiết	1.4. Những phương thức giao dịch đặc biệt	
	1.4.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	1.4.1. Đấu giá quốc tế	
	1.4.2	Thảo luận: 0,5 tiết	1.4.2. Đấu thầu quốc tế	
IV	1.5	Thảo luận: 0,5 tiết	1.5. Giao dịch tại Sở giao dịch hàng hóa	
	1.6	Thảo luận: 0,5 tiết	1.6. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm	
		Thảo luận: 1 tiết	1.7. Thương mại điện tử	
	CHƯƠNG II	Lý thuyết: 8,5 tiết Bài tập: 2,5 tiết Thảo luận: 1 tiết	CHƯƠNG II : HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	
	2.1	Lý thuyết: 4 tiết Bài tập: 0,5 tiết	2.1. Khái quát hợp đồng thương mại quốc tế	
	2.1.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.1.1. Khái niệm	
	2.1.2	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.1.2. Đặc điểm	
V	2.1.3	Lý thuyết: 1 tiết	2.1.3. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng thương mại quốc tế	
	2.1.4	Lý thuyết: 1 tiết Bài tập: 1 tiết	2.1.4. Nội dung chủ yếu của một hợp đồng thương mại quốc tế	
VI	2.2	Lý thuyết: 4 tiết	2.2. Điều kiện cơ sở giao hàng	
	2.2.1	Lý thuyết : 0,5 tiết	2.2.1. Khái niệm	
	2.2.2	Lý thuyết: 1 tiết Bài tập: 1,5 tiết	2.2.2. Phân loại điều kiện cơ sở giao hàng	
	2.3	Lý thuyết : 4 tiết	2.3. Các điều khoản giao dịch trong buôn bán quốc tế	
	2.3.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.1. Điều khoản tên hàng	
	2.3.2		2.3.2. Điều khoản phẩm chất	
	2.3.3	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.3. Điều khoản số lượng	
VII	2.3.4		2.3.4. Điều khoản bao bì	
	2.3.5	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.5. Điều khoản giá cả	
	2.3.6	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.6. Điều khoản giao hàng	
	2.3.7	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.7. Điều khoản thanh toán	
	2.3.8	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.8. Điều khoản khiếu nại	
	2.3.9	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.9. Điều khoản bảo hành	
	2.3.10		2.3.10. Điều khoản bất khả kháng	
	2.3.11	Lý thuyết: 0,5 tiết	2.3.11. Điều khoản trọng tài	
	CHƯƠNG III	Lý thuyết : 8 tiết Bài tập : 2 tiết	CHƯƠNG III : THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	
VIII	3.1	Lý thuyết: 3 tiết	3.1. Trình tự thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế	
	3.1.1		3.1.1. Xin giấy phép xuất nhập khẩu	
	3.1.2		3.1.2. Chuẩn bị hàng xuất khẩu	
	3.1.3		3.1.3. Kiểm tra hàng xuất nhập khẩu	
	3.1.4		3.1.4. Thuê phương tiện vận tải	
	3.1.5		3.1.5. Mua bảo hiểm	
	3.1.6		3.1.6. Làm thủ tục hải quan	
	3.1.7		3.1.7. Giao nhận hàng với tàu	
	3.1.8		3.1.8. Làm thủ tục thanh toán	
	3.1.9		3.1.9. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại	
IX	3.2	Lý thuyết: 5 tiết Bài tập: 2 tiết	3.2. Những chứng từ trong thương mại quốc tế	
	3.2.1	Lý thuyết: 1 tiết	3.1.1. Chứng từ hàng hóa	

Tuần	Nội dung	Chi tiết về hình thức tổ chức dạy - học	Nội dung yêu cầu sinh viên phải chuẩn bị trước (sinh viên tự học)	Ghi chú
	3.2.2	Lý thuyết: 1 tiết Thảo luận: 1 tiết	3.1.2. Chứng từ vận tải	
X	3.2.3	Lý thuyết: 1 tiết	3.1.3. Chứng từ bảo hiểm	
	3.1.4	Lý thuyết: 1 tiết	3.1.4. Chứng từ kho hàng	
XI	3.1.5	Lý thuyết: 1 tiết Bài tập: 1 tiết	3.1.5. Chứng từ hải quan	
	CHƯƠNG IV	Lý thuyết: 10 tiết	CHƯƠNG IV : CHUẨN BỊ GIAO DỊCH TIỀN TỐI KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	
	4.1	Lý thuyết: 2 tiết Thảo luận: 1 tiết	4.1. Những công việc trước giao dịch	
	4.1.1	Lý thuyết: 1 tiết	4.1.1. Chuẩn bị giao dịch	
	4.1.2	Thảo luận: 1 tiết	4.1.2. Các bước hỏi hàng, chào hàng và đặt hàng	
	4.1.3	Bài tập: 1 tiết	4.1.3. Các phương pháp kiểm tra và tính giá hàng xuất nhập khẩu	
XII	4.2	Lý thuyết: 3 tiết	4.2. Quảng cáo và nhãn hiệu trong ngoại thương	
	4.2.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	4.2.1. Khái niệm và mục đích của quảng cáo	
	4.2.2	Lý thuyết: 0,5 tiết	4.2.2. Nội dung và hình thức quảng cáo	
	4.2.3	Thảo luận: 1 tiết	4.2.3. Các phương tiện và phương thức quảng cáo	
	4.2.4	Lý thuyết: 0,5 tiết	4.2.4. Tổ chức quảng cáo	
XIII	4.2.5	Lý thuyết: 0,5 tiết	4.2.5. Nhãn hiệu hàng hoá	
	4.3	Lý thuyết: 3 tiết Thảo luận: 1 tiết	4.3. Đàm phán trong giao dịch ngoại thương	
	4.3.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	4.3.1. Khái niệm về đàm phán	
	4.3.2	Lý thuyết: 1 tiết	4.3.2. Ba giai đoạn đàm phán	
	4.3.3	Lý thuyết: 1 tiết	4.3.3. Ba hình thức đàm phán	
	4.3.4	Lý thuyết: 0,5 tiết Thảo luận: 1 tiết	4.3.4. Nghệ thuật đàm phán	
XIV	CHƯƠNG V	Lý thuyết: 6 tiết	CHƯƠNG V : NGHIỆP VỤ MUA BÁN, THUÊ MUA THIẾT BỊ KỸ THUẬT VÀ CÔNG NGHỆ	
	5.1	Lý thuyết: 2 tiết	5.1. Nghiệp vụ nhập khẩu thiết bị toàn bộ	
	5.1.1	Lý thuyết: 0,25 tiết	5.1.1. Khái niệm về thiết bị toàn bộ và tình hình buôn bán thiết bị toàn bộ	
	5.1.2	Lý thuyết: 0,25 tiết	5.1.2. Các giai đoạn nhập khẩu thiết bị toàn bộ	
	5.1.3	Lý thuyết: 0,5 tiết	5.1.3. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ	
XV	5.1.4	Lý thuyết: 0,5 tiết Thảo luận: 0,5 tiết	5.1.4. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ	
	5.2	Lý thuyết: 2 tiết	5.2. Nghiệp vụ mua bán công nghệ	
	5.2.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	5.2.1. Công nghệ và mua bán công nghệ	
	5.2.2	Lý thuyết: 0,5 tiết	5.2.2. Mua bán sáng chế	
	5.2.3	Lý thuyết: 1 tiết	5.2.3. Mua bán dịch vụ kỹ thuật	
	5.3	Lý thuyết: 2 tiết	5.3. Nghiệp vụ thuê và cho thuê thiết bị	
	5.3.1	Lý thuyết: 0,5 tiết	5.3.1. Khái niệm về thuê và cho thuê thiết bị	
	5.3.2	Lý thuyết: 0,5 tiết	5.3.2. Các loại hình thuê và cho thuê thiết bị	
	5.3.3	Lý thuyết: 1 tiết	5.3.3. Hợp đồng thuê thiết bị	

7. Tiêu chí đánh giá nhiệm vụ giảng viên giao cho sinh viên:

- Hoàn thành đủ số lượng, khối lượng công việc theo tiến độ
- Đảm bảo chất lượng công việc theo quy định của giảng viên

8. Hình thức kiểm tra, đánh giá môn học:

Thi trắc nghiệm trên máy vi tính

9. Các loại điểm kiểm tra và trọng số của từng loại điểm:

- Thang điểm: Sử dụng thang điểm 10
- Kiểm tra trong năm học: 30%
- Thi hết môn: 70%

10. Yêu cầu của giảng viên đối với môn học:

- Yêu cầu về điều kiện để tổ chức giảng dạy môn học (giảng đường, phòng máy, ...):
 - + Giảng đường đảm bảo 2 sinh viên/ 1 bàn, có đủ ánh sáng, phân, bảng
 - + Thiết bị hỗ trợ giảng dạy: 01 bộ máy tính, máy chiếu, âm thanh
- Yêu cầu đối với sinh viên (sự tham gia học tập trên lớp, quy định về thời hạn, chất lượng các bài tập về nhà, ...):
 - + Dự lớp: $\geq 70\%$ tổng số tiết mới được đánh giá điểm quá trình
 - + Sinh viên dự lớp phải tham gia đóng góp ý kiến xây dựng bài
 - + Hoàn thành đủ số lượng bài tập theo tiến độ
 - + Đọc tài liệu, thu thập thông tin liên quan đến bài học

Hải Phòng, ngày tháng năm 2011

Chủ nhiệm khoa

Người viết đề cương chi tiết

ThS. Hòa Thị Thanh Hương

ThS. Dương Thị Lan Hương

