

KINH DOANH QUỐC TẾ

International Business

1.Mã học phần: ITS3018

2.Số tín chỉ: 3

3.Học phần tiên quyết: Không

4.Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Việt

5.Giảng viên :

Họ và tên: Nguyễn Quang Huy

Chức danh: học hàm, học vị: TS, giảng viên

Thời gian, địa điểm làm việc: Giảng viên thông báo trong buổi học đầu tiên

Địa chỉ liên hệ: trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Điện thoại : 024 385 84 599

Email: huyhoatuan@yahoo.com

6.Mục tiêu của học phần:

Sinh viên nắm được những kiến thức cơ bản về các phương thức giao dịch quốc tế đang được các doanh nghiệp Việt Nam áp dụng phổ biến hiện nay khi tham gia vào thương mại quốc tế. Sinh viên có thể hiểu và vận dụng các phương pháp soạn thảo các điều khoản của hợp đồng thương mại quốc tế vì hợp đồng là căn cứ pháp lý điều chỉnh quan hệ thương mại giữa các bên

7.Chuẩn đầu ra của học phần:

7.1. Kiến thức:

+ Sau khi hoàn thành học phần sinh viên **giải thích** được những khái niệm cơ bản về hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu, các phương pháp tiếp cận và đàm phán với đối tác nước ngoài, các bước thực hiện một hợp đồng xuất nhập khẩu. Đó chính là cơ sở giúp sinh viên khi ra trường có thể hỗ trợ rất tốt cho doanh nghiệp các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, tham gia đàm phán để tăng cường hoạt động mua bán và xúc tiến thương mại của doanh nghiệp trong điều kiện hội nhập

+ Sinh viên **vận dụng** được những kiến thức để có thể phân tích, thảo luận và bình luận một hợp đồng thương mại quốc tế. Kỹ năng cơ bản nhất đối với sinh viên là có thể đọc và hiểu hợp đồng mua bán quốc tế bằng tiếng Anh để từ đó tham gia vào việc soạn thảo, đưa ra những ý tưởng để khi hợp đồng chính thức được ký kết thì thông qua đó doanh nghiệp có thể có lợi nhất

+ Từ những hiểu biết về chính sách xuất nhập khẩu của Nhà nước trong từng giai đoạn, sinh viên có thể vận dụng một cách linh hoạt và chính xác những qui định của pháp luật thương mại Việt Nam sao cho khi thực hiện các hoạt động thương mại quốc tế, doanh nghiệp không làm trái qui định của pháp luật.

+ Thông qua nghiên cứu và tìm hiểu các phương pháp tiếp cận thị trường, sinh viên được trang bị những kiến thức để có thể nhận biết và đánh giá chính xác xu hướng vận động của thị trường và nhu cầu của thị trường đối với hàng hoá giao dịch

7.2. Kỹ năng:

+ Sinh viên có khả năng vận dụng những kiến thức về nghiệp vụ kinh doanh quốc tế trong việc giao dịch với các đối tác nước ngoài, hoặc các công việc nghiên cứu về khả năng thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

+ Thông qua các hình thức như thảo luận, làm việc theo nhóm, sinh viên sẽ được rèn luyện kỹ năng trình bày vấn đề, kỹ năng đàm phán để thuyết phục đối tác trong các thương vụ, sinh viên có thể nâng cao khả năng phối hợp với các thành viên trong công việc.

+ Kỹ năng đọc tài liệu và phân tích tư liệu (đặc biệt là tư liệu nước ngoài) là một trong những kỹ năng được quan tâm và chú trọng rèn luyện.

+ Các kỹ năng tư duy, phân tích và ra quyết định cũng như các kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề sẽ được củng cố và nâng cao thông qua các bài tập thực hành soạn thảo hợp đồng hoặc sửa chữa hợp đồng.

+ Nghiên cứu chính sách xuất nhập khẩu, sẽ giúp sinh viên có kỹ năng nhìn nhận, điều chỉnh và tự phát triển trong xu hướng thay đổi.

7.3. Thái độ:

+ Sinh viên cảm thấy hứng thú tìm hiểu, nghiên cứu các loại hợp đồng cụ thể, tìm tòi phân tích và có khả năng vận dụng kiến thức để soạn thảo tốt một bản hợp đồng thương mại quốc tế bằng tiếng Anh vì đây là ngôn ngữ quan trọng nhất trong giao dịch thương mại quốc tế.

+ Những kiến thức và kỹ năng đạt được giúp sinh viên tự tin trong việc tìm hiểu thị trường, về hàng hoá giao dịch và đối tác quan hệ

+ Sinh viên có thể nhận định được khả năng, ưu thế cá nhân để từ đó xác định được định hướng nghiên cứu và công việc trong tương lai.

8. Phương pháp kiểm tra, đánh giá:

8.1. Kiểm tra-đánh giá thường xuyên: 10%

-Chuyên cần, tham gia phát biểu, xây dựng bài

8.2. Kiểm tra-đánh giá giữa kỳ và cuối kỳ:

-Kiểm tra-đánh giá giữa kỳ: thi viết 30%

-Kiểm tra-đánh giá cuối kỳ (nêu rõ hình thức thi): 60% (thi viết)

9. Giáo trình bắt buộc (tác giả, tên giáo trình, nhà xuất bản, năm xuất bản):

1. Vũ Thị Hạnh, *Bài giảng “Nghiệp vụ kinh doanh quốc tế*, Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế, Trường Đại học Ngoại thương Hà Nội, 2007
2. PGS. Vũ Hữu Túu, *Giáo trình Kỹ thuật Nghiệp vụ Ngoại thương*, tái bản năm 2006.
3. *Incoterms 2000*, Bản hướng dẫn sử dụng do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam xuất bản năm 2001
4. *Incoterms 2000*, bản dịch song ngữ cho GS.TS Hoàng Văn Châu, hiệu trưởng trường Đại học Ngoại thương chủ biên
5. Dương Hữu Hạnh, *Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*, xuất bản năm 1998
6. *Luật Thương mại* 2005

10. Tóm tắt nội dung học phần:

Học phần có đặc thù mang tính thực hành, mô tả những thao tác trong nghiệp vụ kinh doanh với các đối tác trong và ngoài nước vì vậy sinh viên khi nghiên cứu học phần này ngoài những kiến thức lý thuyết được trình bày trong giáo trình và do giáo viên truyền đạt phải am hiểu kiến thức thực tế về hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Tự do hoá thương mại đang là một xu thế tất yếu của thế giới và Việt Nam cũng không nằm ngoài xu thế này. Tính tất yếu của hội nhập kinh tế quốc tế dẫn đến việc các doanh nghiệp Việt Nam đang có rất nhiều cơ hội để giao thương với tất cả các doanh nghiệp khác trên thế giới vì thế mà hoạt động thương mại cũng được mở rộng. Sinh viên cần vận dụng linh hoạt những kiến thức của các học phần tiên quyết để có thể giao dịch tốt với đối tác nước ngoài

11. Nội dung chi tiết học phần:

1. Các phương thức giao dịch mua bán quốc tế

1.1. Phương thức giao dịch thông thường, trực tiếp

- 1.1.1. Hỏi hàng
- 1.1.2. Chào hàng
- 1.1.3. Đặt hàng
- 1.1.4. Hoàn giá
- 1.1.5. Chấp nhận
- 1.1.6. Xác nhận

1.2. Phương thức mua bán qua trung gian

- 1.2.1. Đại lý
- 1.2.2. Môi giới

1.3. Phương thức mua bán đối lưu

- 1.3.1. Hình thức hàng đổi hàng
- 1.3.2. Nghiệp vụ bù trừ
- 1.3.3. Mua đối lưu
- 1.3.4. Nghiệp vụ mua lại
- 1.3.5. Nghiệp vụ bồi hoàn
- 1.3.6. Nghiệp vụ chuyển nợ

1.4. Phương thức tái xuất khẩu

- 1.4.1. Tái xuất theo thực phẩm
- 1.4.2. Tái xuất chuyển khẩu

1.5. Gia công quốc tế

- 1.5.1. Khái niệm
- 1.5.2. Các hình thức của gia công
- 1.5.3. Hợp đồng gia công

1.6. Đấu giá quốc tế

- 1.6.1. Khái niệm
- 1.6.2. Các hình thức của đấu giá
- 1.6.3. Quy trình thực hiện nghiệp vụ đấu giá

1.7. Đấu thầu quốc tế

- 1.7.1. Khái niệm

- 1.7.2. Các hình thức của đấu thầu quốc tế
- 1.7.3. Các qui tắc của đấu thầu quốc tế
- 1.7.4. Quy trình nghiệp vụ đấu thầu
- 1.8. Mua bán hàng hoá ở Sở Giao dịch
 - 1.8.1 Khái niệm
 - 1.8.2. Các hình thức mua bán ở Sở Giao dịch
 - 1.8.3. Nghiệp vụ mua bán ở Sở Giao dịch
- 2. *Hợp đồng mua bán quốc tế***
 - 2.1. Những vấn đề cơ bản về hợp đồng
 - 2.1.1. Khái niệm
 - 2.1.2. Đặc điểm
 - 2.1.3. Các điều kiện hiệu lực của hợp đồng
 - 2.1.4. Nguồn Luật điều chỉnh hợp đồng
 - 2.1.5. Những nội dung chủ yếu của hợp đồng
 - 2.2. Các điều kiện thương mại quốc tế
 - 2.2.1. Sự ra đời
 - 2.2.2. Những nội dung cơ bản
 - 2.2.3 Những điều kiện cụ thể
 - 2.3. Những điều khoản quan trọng của hợp đồng
 - 2.3.1. Điều khoản tên hàng
 - 2.3.2. Điều khoản số lượng
 - 2.3.3. Điều khoản chất lượng
 - 2.3.4. Điều khoản giá cả
 - 2.3.5. Điều khoản giao hàng
 - 2.3.6. Điều khoản thanh toán
- 3. *Chuẩn bị đàm phán ký kết hợp đồng***
 - 3.1. Những công việc đầu tiên cần chuẩn bị
 - 3.1.1. Nghiên cứu hàng hoá
 - 3.1.2. Nghiên cứu thị trường
 - 3.1.3 Nghiên cứu thương nhân
 - 3.2. Đàm phán quốc tế
 - 3.2.1. Khái niệm
 - 3.2.2. Các hình thức của đàm phán
 - 3.2.3 Các bước đàm phán
- 4. *Thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế***
 - 4.1. Hợp đồng xuất khẩu
 - 4.2. Hợp đồng nhập khẩu
 - 4.3. Các chứng từ cơ bản trong ngoại thương
 - 4.3.1. Chứng từ hàng hoá
 - 4.3.2. Chứng từ vận tải
 - 4.3.3. Chứng từ thanh toán
 - 4.3.4. Chứng từ hải quan

5. *Nghệp vụ mua bán, thuê mướn thiết bị kỹ thuật và công nghệ*

5.1. Khái niệm về thiết bị toàn bộ

5.2. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ

5.3. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ