

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NHA TRANG

Khoa/Viện: Kinh tế

Bộ môn: Kinh doanh thương mại

CHƯƠNG TRÌNH GIẢNG DẠY HỌC PHẦN

1. Thông tin về học phần và lớp học

Tên học phần: Kinh doanh xuất nhập khẩu

Mã học phần: TRE352

Số tín chỉ: 3

Đào tạo trình độ (TC, CĐ, ĐH): Đại học

Học phần tiên quyết: Kinh tế vĩ mô, Luật kinh doanh, Marketing căn bản,

Bộ môn quản lý học phần: Kinh doanh thương mại

Giảng dạy cho (các) lớp/nhóm: 54TM1, 55KT1

Thuộc Học kỳ: 2 Năm học: 2014-2015

2. Mô tả tóm tắt học phần: Học phần cung cấp cho sinh viên các kiến thức cơ bản về các điều kiện thương mại quốc tế trong mua bán quốc tế (Incoterms 2000 và 2010), các nghiệp vụ tổ chức thực hiện giao dịch thương mại quốc tế (soạn thảo hợp đồng, lập bộ chứng từ, quy trình thanh toán quốc tế, tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu). Qua môn học sinh viên được trang bị những kỹ năng trong lập các bảng báo giá XNK, giao dịch thương mại qua các lá thư thương mại (thư chào hàng, hỏi hàng, hoàn giá...) và tìm kiếm thông tin thị trường XNK, lập và kiểm tra các chứng từ XNK (hối phiếu, hóa đơn, hợp đồng, vận đơn).

3. Thông tin về giảng viên

Họ và tên: LÊ THỊ THANH NGÂN

Chức danh, học vị: GV-Thạc sỹ

Điện thoại: 0905 02 8448

Email: lethanhngan.ntu@gmail.com

Địa điểm, lịch tiếp SV: văn phòng bộ môn kinh doanh thương mại, tầng 2, văn phòng khoa kinh tế. Thứ 4 hàng tuần.

4. Mục tiêu và phương pháp dạy - học của các chủ đề

4.1 Mục tiêu và phương pháp dạy - học của các chủ đề lý thuyết

Chủ đề 1: Các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms)

Nội dung (Kiến thức/Kỹ năng)	Mục tiêu dạy-học	Phương pháp dạy – học
1. Incoterms 2000	Hiểu được trách nhiệm, phân định thời điểm chuyển giao rủi ro, xác định chi phí của nhà nhập khẩu và xuất khẩu	Thuyết giảng
2. Incoterms 2010	Hiểu được sự khác biệt và những thay đổi trong bản 2010 và 2000. Áp dụng giải thích đưa ra lựa chọn điều khoản	Thuyết giảng

3. Các lưu ý khi sử dụng Incoterms	Sự dụng incoterms cho đàm phán giá, lập bảng báo giá Xuất nhập khẩu	Thảo luận
------------------------------------	---	-----------

Chủ đề 2: Hợp đồng và các loại thư giao dịch trong thương mại hàng hóa quốc tế.

Nội dung (Kiến thức/Kỹ năng)	Mục tiêu dạy-học	Phương pháp dạy – học
1. Giới thiệu luật điều chỉnh, hình thức, bố cục, nội dung hợp đồng	<ul style="list-style-type: none"> - Hiểu được cơ sở pháp lý xác định tính quốc tế của hợp đồng ngoại thương - Vận dụng và thực hành soạn thảo một hợp đồng hoàn chỉnh 	Thuyết giảng, thảo luận
2. Các loại thư thương mại trong giao dịch quốc tế	Hiểu cách áp dụng và nội dung của từng loại thư giao dịch	Thuyết giảng
3. Soạn thảo hợp đồng và viết thư thương mại	Thực hành lập và soạn thảo hợp đồng và viết thư thương mại	Thảo luận

Chủ đề 3: Tổ chức hoạt động XNK và Tỷ giá hối đoái

Nội dung (Kiến thức/Kỹ năng)	Mục tiêu dạy-học	Phương pháp dạy – học
1. Lập phương án Kinh doanh XNK.	Hiểu được các bước thực hiện một quy trình XNK (tìm hiểu thị trường, đàm phán, lập phương án KD)	Thuyết giảng, thảo luận
2. Các vấn đề về Tỷ giá hối đoái	Các yếu tố tác động đến tỷ giá, Nắm được cách thức thực hiện nghiệp vụ giao dịch giao ngay và chênh lệch tỷ giá	Thuyết giảng, thảo luận

Chủ đề 4: Các phương thức trong thanh toán quốc tế

Nội dung (Kiến thức/Kỹ năng)	Mục tiêu dạy-học	Phương pháp dạy – học
1. Khái niệm, quy trình các phương thức thanh toán quốc tế: chuyên tiền, nhờ thu, thư tín dụng.	Biết được sự khác biệt của từng phương thức, xác định, rủi ro và cách áp dụng của từng loại	Thuyết giảng, thảo luận
2. Nội dung và luật điều chỉnh hối phiếu	Hiểu cách lập chứng từ hối phiếu	Thuyết giảng

Chủ đề 5: Lập bộ và kiểm tra bộ chứng từ.

Nội dung	Mục tiêu dạy-học	Phương pháp dạy – học
-----------------	-------------------------	------------------------------

(Kiến thức/Kỹ năng)		
1. Nội dung các loại chứng từ: chứng từ tài chính và chứng từ thương mại (chứng từ liên quan đến hàng hóa, chứng từ bảo hiểm, chứng từ thuê tàu).	Hiểu được chức năng và nội dung của các chứng từ xuất nhập khẩu	Thuyết giảng
2. Nội dung của từng loại chứng từ	Vận dụng và lập, kiểm tra chứng từ	Thuyết giảng

5. Phân bổ thời gian của học phần

Chủ đề lý thuyết	Số tiết
1	10
2	10
3	8
4	10
5	7
Tổng số tiết	45

6. Tài liệu dạy và học

TT	Tên tác giả	Tên tài liệu	Năm xuất bản	Nhà xuất bản	Địa chỉ khai thác tài liệu	Mục đích sử dụng	Tham khảo
						Tài liệu chính	
1	PGS.TS Võ Thanh Thu	Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu	2006	LĐXH	Thư viện Giảng viên	x	
2	PGS.TS Trần Hoàng Ngân	Thanh toán quốc tế	2007	Thống kê	Giảng viên		x
3	ICC	Incoterms 2000, 2010	2000, 2010	VCCI	Giảng viên, Internet		x
4	PGS. Vũ Hữu Tửu	Giáo trình kỹ thuật nghiệp vụ giao dịch Ngoại thương	2006	Đại học Kinh tế quốc dân	Giảng viên		x
5	Dương	Cẩm nang	2005	Thống			x

	Hữu Hạnh	ngành xuất nhập khẩu		kê	Giảng viên		
6	GS.Jam Ramberg Biên dịch: Nguyễn Trọng Thủy Hiệu đính: Ths. Nguyễn Thị Dược	Hiểu và sử dụng tốt Incoterms 2000	2006	Thống kê	Giảng viên		x
7	TS. Hồ Thủy Tiên	Bảo hiểm hàng hải	2007	Tài chính	Giảng viên		x
8	Dương Hữu Hạnh	Vận tải – Giao nhận quốc tế	2006	Thống kê	Giảng viên		x

7. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần

- Tham dự buổi học đầy đủ
- Đọc bài trước khi vào tiết học.
- Tham gia vào quá trình học (phát biểu, thảo luận, giải bài tập)
- Nghiêm túc khi tham gia kiểm tra, thi cuối kỳ

8. Đánh giá kết quả học tập

8.1 Lịch kiểm tra giữa kỳ (dự kiến)

Lần kiểm tra	Tuần thứ	Hình thức kiểm tra	Chủ đề/Nội dung được kiểm tra
1.	9-10	Thuyết trình nhóm	Chủ đề 4

8.2 Thang điểm học phần

TT	Điểm đánh giá	Trọng số (%)
1	Điểm tham gia vào lớp học (chuyên cần, và phát biểu tại lớp)	15%
2	Điểm hoạt động nhóm (thuyết trình, nộp báo cáo)	35%
3	Thi kết thúc học phần: - Hình thức thi: Viết - Đề mở: <input type="checkbox"/> Đề đóng: X	50%

TRƯỞNG BỘ MÔN
(Ký và ghi họ tên)

TS. Nguyễn Thị Trâm Anh

(CÁC) GIẢNG VIÊN
(Ký và ghi họ tên)

Lê Thị Thanh Ngân