

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN:  
NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG: LÝ THUYẾT VÀ THỰC HÀNH 2**

TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC      LOẠI HÌNH ĐÀO TẠO: CHÍNH QUY

**1. TÊN HỌC PHẦN:**

Tiếng Việt: NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG II

Tiếng Anh: FOREIGN TRADE PRACTICES II

Mã học phần: TMKD1121

Tổng số tín chỉ: 3

**2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN**

Họ và tên: PGS.TS Tạ Văn Lợi

Văn phòng: Phòng 903A nhà A1, Trường Đại học Kinh tế quốc dân

Điện thoại: 0983696032

Email: [loitv@neu.edu.vn](mailto:loitv@neu.edu.vn) hoặc [taloiktqd@gmail.com](mailto:taloiktqd@gmail.com)

Các giảng viên tham gia:

1. Ths.Trần Thị Thu Trang– Bộ môn Kinh doanh quốc tế
2. Ths. Trần Trọng Đức – Bộ môn Kinh doanh quốc tế
3. TS. Nguyễn Bích Ngọc – Bộ môn KDQT

**3. ĐIỀU KIỆN HỌC TRƯỚC:** Kinh tế vĩ mô, vi mô, NVNT 1

**4. MÔ TẢ HỌC PHẦN:**

Học phần *Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành 2* được xây dựng phục vụ cho việc giảng dạy sinh viên chuyên ngành quản trị kinh doanh quốc tế thuộc các hệ đào tạo dài hạn tập trung, hệ vừa làm vừa học, hệ văn bằng II ở các trường đại học kinh tế và kinh doanh.

- Học phần *Nghiệp vụ ngoại thương 2* nghiên cứu về cách thức tiến hành hoạt động kinh doanh về thiết kế nhãn hiệu, quảng cáo, phân phối hàng hóa xuất nhập khẩu, Lập phương án kinh doanh ngoại thương, giao dịch và đàm phán kinh doanh ngoại thương, soạn thảo hợp đồng và tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương.

- Học phần *Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành 2* có mối liên hệ chặt chẽ với các học phần *Kinh doanh quốc tế, Quản trị DN FDI, Chiến lược kinh doanh toàn cầu...*

## 5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN:

Trang bị cho sinh viên các nghiệp vụ trong kinh doanh xuất nhập khẩu và thực hành thuần thực các nghiệp vụ trong hoạt động xuất nhập khẩu, cách giải các bài toán trong kinh doanh ngoại thương để ra các quyết định kinh doanh đúng đắn nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty. Cụ thể như sau:

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	CDR của CTĐT	Mức độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
	<b>Về kiến thức</b>		
G1	Sinh viên phân tích được tầm quan trọng và cách thức tổ chức các hoạt động ngoại thương như lập phương án kinh doanh ngoại thương, thiết kế nhãn hiệu, quảng cáo, phân phối, soạn thảo hợp đồng ngoại thương...	CDR 1.7	IV
	Sinh viên lập được phương án kinh doanh và tổ chức kinh doanh ngoại thương theo phương án.	CDR 1.8	IV
	<b>Về kỹ năng</b>		
G2	Sinh viên áp dụng được các các phương pháp và kỹ thuật để thu thập, phân tích và đánh giá dữ liệu và thông tin kinh doanh trong giải quyết các vấn đề kinh doanh	CDR 2.1	III
	Sinh viên giải thích được các tình huống kinh doanh, tổng hợp được kinh nghiệm trong kinh doanh	CDR 2.2	III
	<b>Về năng lực tự chủ và trách nhiệm</b>		
G3	Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ	CDR 3.1	III
	Sinh viên hành động có trách nhiệm xã hội trong quản trị doanh nghiệp và cuộc sống cá nhân.	CDR 3.2	III

## 6. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Mã CDR	Mô tả CDR học phần	Liên kết với CDR của	Mức độ năng lực
--------	--------------------	----------------------	-----------------

		CTĐT	(Bloom)
[1]	[2]	[3]	[4]
<b>LO.1</b>	<b>Chuẩn kiến thức</b>		
G1	LO.1.1	Sinh viên phân tích được tầm quan trọng và cách thức tổ chức các hoạt động ngoại thương như lập phương án kinh doanh ngoại thương, thiết kế nhãn hiệu, quảng cáo, phân phối, soạn thảo hợp đồng ngoại thương...	CĐR 1.7 IV
	LO.1.2	Sinh viên lập được phương án kinh doanh và tổ chức kinh doanh ngoại thương theo phương án.	CĐR 1.8 IV
<b>LO.2</b>	<b>Chuẩn kỹ năng</b>		
G2	LO.2.1	Sinh viên thu thập được dữ liệu và thông tin thị trường dùng để đánh giá các phương án kinh doanh	CĐR 2.1 III
	LO.2.2	Sinh viên giải thích được các tình huống và kịch bản kinh doanh	CĐR 2.2 III
<b>LO.3</b>	<b>Về năng lực tự chủ và trách nhiệm</b>		
G3	LO.3.1	Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ	CĐR 3.1 III
	LO.3.2	Sinh viên hành động có trách nhiệm xã hội trong quản trị doanh nghiệp và cuộc sống cá nhân.	CĐR 3.2 III

## 7. NỘI DUNG HỌC PHẦN:

### **Chương 6: NGHIỆP VỤ THIẾT KẾ NHÃN HIỆU, QUẢNG CÁO VÀ XÚC TIẾN XUẤT NHẬP KHẨU TRONG NGOẠI THƯƠNG**

**A. Giới thiệu khái quát chương 6:** Trình bày cụ thể cách thức tiến hành quảng cáo và tiếp thị trong ngoại thương. Mục đích là giới thiệu nghiệp vụ quảng cáo tiếp thị trong ngoại thương nhằm tìm kiếm cơ hội kinh doanh ngoại thương trên cả giác độ kinh doanh xuất và nhập khẩu. Muốn giao dịch kinh doanh quốc tế phải thực hiện nghiệp vụ tiếp thị và quảng cáo để có các cơ hội kinh doanh ngoại thương. Giới thiệu về các hình thức quảng cáo và tiếp thị trong ngoại thương. Chương này sẽ trình bày chi tiết các nghiệp vụ tiếp cận nhiều loại thị trường khác nhau của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các doanh nghiệp lựa chọn cách thức quảng cáo và tiếp thị phù hợp nhất cho hàng hoá và doanh nghiệp của mình.

## **B. Kết cấu**

### **Mục tiêu nghiên cứu chương 6**

#### **I. Nghiệp vụ thiết kế nhãn hiệu và quảng cáo trong ngoại thương**

##### **1. Nhãn hiệu hàng hoá**

*1.1. Khái niệm*

*1.2. Ý nghĩa và tác dụng*

*1.3. Nguyên tắc cấu tạo nhãn hiệu*

*1.4. Chế độ đăng ký nhãn hiệu*

##### **2. Nghiệp vụ quảng cáo trong ngoại thương**

*2.1. Khái niệm*

*2.2. Các hình thức quảng cáo*

*2.3. Nội dung của quảng cáo*

*2.4. Các phương tiện và phương thức quảng cáo*

*2.5. Các nghiệp vụ tiến hành quảng cáo*

#### **II. Nghiệp vụ tiếp thị trong kinh doanh ngoại thương**

##### **1. Điều tra nghiên cứu sản phẩm và thị trường**

*1.1. Nghiên cứu sản phẩm: ( Công dụng, chất lượng, giá cả và chu kỳ sống)*

*1.2. Nghiên cứu thị trường: (Thị trường trong nước, ngoài nước, thị trường cũ và mới, dung lượng và phân đoạn thị trường)*

##### **2. Nghiệp vụ tiếp thị trong ngoại thương**

###### **2.1. Các hình thức tiếp thị trong ngoại thương**

*2.1.1. Thông qua triển lãm, hội chợ quốc tế*

*2.1.2. Thông qua giao dịch mua bán*

*2.1.3. Thông qua quảng cáo*

###### **2.2. Các nghiệp vụ tiếp thị trong ngoại thương**

**Tóm tắt**

**Câu hỏi ôn tập**

#### **C. Tài liệu tham khảo chương**

- Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành tập 2, do PGS.TS Nguyễn Thị Hường và TS Tạ Lợi chủ biên, NXB Đại học KTQD 2007

- Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

- Luật Hải quan số 29/2001/QH10 ngày 12/07/2001, Quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

### **Chương 7: LẬP PHƯƠNG ÁN KINH DOANH TRONG NGOẠI THƯƠNG**

**A. Giới thiệu khái quát chương 7:** Chương này trình bày về các nghiệp vụ nghiên cứu và lập phương án kinh doanh. Sau khi có tín hiệu khả quan về cơ hội kinh doanh, các doanh nghiệp phải tập trung thực hiện việc nghiên cứu cơ hội kinh doanh bằng các nghiệp vụ cụ thể như nghiên cứu thị trường, nghiên cứu sản phẩm và lập phương án kinh doanh cho sản phẩm đó. Chương này trình bày chi tiết những nghiệp vụ phân tích kinh tế và lựa chọn phương án kinh doanh. Các doanh nghiệp luôn cân nhắc và lựa chọn phương án kinh doanh rất thận trọng. Nhiều doanh nghiệp áp dụng qui trình phân tích và lựa chọn phương án kinh doanh rất chặt chẽ, thậm chí yêu cầu thực hiện cả quy trình thẩm định phương án kinh doanh trước khi thực hiện. Chương này giới thiệu cụ thể cách nghiên cứu lập và lựa chọn phương án kinh doanh trên cả hai giác độ là cán bộ kinh doanh và cán bộ quản lý kinh doanh.

## **B. Kết cấu**

### **Mục tiêu nghiên cứu chương 7**

#### **I. Phương án kinh doanh trong ngoại thương**

##### **1. Khái niệm**

##### **2. Vai trò và tác dụng của phương án kinh doanh**

##### **3. Những nội dung của phương án kinh doanh**

#### **II. Nghiệp vụ lập phương án kinh doanh trong ngoại thương**

##### **1. Quy trình lập phương án kinh doanh**

###### **1.1. Đánh giá thị trường và bạn hàng**

###### **1.2. Lựa chọn mặt hàng, thời cơ, điều kiện kinh doanh**

###### **1.3. Đặt ra mục tiêu kinh doanh**

###### **1.4. Đề ra các biện pháp thực hiện**

###### **1.5. Phân tích các chỉ tiêu cơ bản trong phương án kinh doanh**

- Chỉ tiêu lợi nhuận.  $TP=TR-TC$

- Chỉ tiêu thời gian hoàn vốn:  $T = TC/ R$

- Chỉ tiêu điểm hoà vốn.  $Q = FC + VC/ p$

##### **2. Nghiệp vụ lựa chọn phương án kinh doanh trong ngoại thương**

###### **2.1. Các hình thức lựa chọn (hình thức cá nhân và hình thức hội đồng)**

###### **2.2. Các phương pháp lựa chọn**

**(Phương pháp kiểm tra và tính giá hàng xuất nhập khẩu)**

###### **2.2.1. Quy trình tiến hành**

###### **2.2.2. Nội dung và phương pháp**

##### **2.3. Lựa chọn phương án kinh doanh**

###### **2.3.1. Quy trình lựa chọn**

###### **2.3.2. Nội dung lựa chọn**

## ***Tóm tắt***

### **Câu hỏi ôn tập**

#### **C. Tài liệu tham khảo chương**

- Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành tập 2, do PGS.TS Nguyễn Thị Hương và TS Tạ Lợi chủ biên, NXB Đại học KTQD 2007
- Nghiệp vụ vận tải và bảo hiểm ngoại thương - Triệu Hồng Cẩm- NXB Thống Kê TP HCM-1997.
- Hướng dẫn sử dụng INCOTERMS 2010, 2020 của ICC-Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam.
- Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu - Quốc hội nước Cộng hoà XHCN Việt Nam- thông qua ngày 26/12/1991.
- Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, quốc hội nước CH XHCN Việt nam.
- Luật Hải quan số 29/2001/QH10 ngày 12/07/2001, Quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

## **CHƯƠNG 8: SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG**

**A. Giới thiệu khái quát chương 8:** Chương này trình bày về hợp đồng ngoại thương bao gồm các loại hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu, hợp đồng ngoại thương thông thường và hợp đồng ngoại thương đặc biệt. Giới thiệu hợp đồng ngoại thương và kỹ thuật soạn thảo hợp đồng trong các tình huống khác nhau. Hợp đồng ngoại thương có nhiều loại và nhiều nội dung khác nhau, tuy nhiên mỗi phương thức giao dịch mua bán, mỗi loại hàng hoá sẽ có những kỹ thuật nghiệp vụ kinh doanh đặc thù như hợp đồng mua bằng phát minh sáng chế, bí quyết công nghệ, thiết bị toàn bộ và hợp đồng thuê, thuê mua trong ngoại thương. Trình bày cụ thể những nghiệp vụ soạn thảo hợp đồng theo các nội dung đã giao dịch đàm phán cụ thể. Vì vậy, chương này trang bị cho người học cách soạn thảo hợp đồng và vận dụng việc sử dụng hợp đồng ngoại thương trong những tình huống kinh doanh ngoại thương khác nhau.

### **B. Kết cấu**

#### **Mục tiêu nghiên cứu chương 8**

#### **I. Những vấn đề chung về hợp đồng ngoại thương**

##### **1. Khái niệm**

##### **2. Đặc điểm của hợp đồng ngoại thương**

##### **3. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng ngoại thương**

##### **4. Các loại hợp đồng ngoại thương**

##### **5. Nội dung chủ yếu của hợp đồng ngoại thương gồm 3 phần**

###### ***5.1. Phần mở đầu***

## **5.2. Phân các điều khoản và điều kiện**

### **5.3. Phần ký kết**

## **II. Nội dung của các điều khoản trong hợp đồng ngoại thương**

- 1. Điều khoản tên hàng**
- 2. Điều khoản số lượng, trọng lượng**
- 3. Điều khoản chất lượng**
- 4. Điều khoản giá cả**
- 5. Điều khoản về điều kiện và cơ sở giao hàng**
- 6. Điều khoản về thanh toán**
- 7. Điều khoản về giao hàng**
- 8. Điều khoản về ký mã hiệu**
- 9. Điều khoản về điều kiện bất khả kháng**
- 10. Điều khoản về trọng tài**
- 11. Điều khoản thưởng phạt, khiếu nại.**
- 12. Điều khoản chung**

## **III. Những hợp đồng ngoại thương đặc biệt**

### **1. Hợp đồng thu mua xuất khẩu**

#### **1.1. Khái niệm về hợp đồng thu mua xuất khẩu**

#### **1.2. Các hình thức thu mua xuất khẩu**

#### **1.3. Nghiệp vụ thu mua hàng xuất khẩu**

### **2. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị**

#### **2.1. Các loại hợp đồng khẩu thiết bị.**

#### **2.2. Những nghiệp vụ soạn thảo hợp đồng nhập khẩu thiết bị .**

##### **2.2.1. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị lẻ**

##### **2.2.1.1. Qui trình nhập khẩu thiết bị lẻ**

##### **2.2.1.2. Những lưu ý về nội dung hợp đồng**

*Ngoài các nội dung cơ bản cần có:*

- *Điều khoản bảo hành*
- *Điều khoản hướng dẫn, lắp đặt, vận hành , chạy thử và nghiệm thu*

##### **2.2.2. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ**

##### **2.2.2.1. Qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ.**

- *Nghiên cứu khả thi*
- *Thiết kế kỹ thuật sơ bộ*
- *Thiết kế kỹ thuật cơ bản*
- *Thiết kế kỹ thuật chi tiết*
- *Xây lắp và lắp đặt thiết bị*

- *Chạy thử và vận hành sản xuất*

#### 2.2.2.2. Những lưu ý về nội dung hợp đồng

*Ngoài các nội dung cơ bản của hợp đồng nhập khẩu thiết bị lẽ cần có:*

- *Điều khoản định nghĩa các từ, cụm từ trong hợp đồng*
- *Những lưu ý về các nội dung khác*

### **3. Hợp đồng mua bán phát minh sáng chế và kỹ thuật công nghệ trong ngoại thương**

3.1. Đặc điểm của hợp đồng

3.2. Những lưu ý trong hợp đồng mua bán công nghệ

### **4. Hợp đồng thuê mướn trong ngoại thương**

4.1. Các hình thức thuê mướn trong ngoại thương

4.2. Những lưu ý trong hợp đồng thuê mướn

#### ***Tóm tắt***

#### ***Câu hỏi ôn tập***

#### **C. Tài liệu tham khảo chương**

- Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành tập 2, do PGS.TS Nguyễn Thị Hường và TS Tạ Lợi chủ biên, NXB Đại học KTQD 2007

- Hướng dẫn sử dụng INCOTERMS 2010, 2020 của ICC-Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam.

- Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

- Luật Hải quan số 29/2001/QH10 ngày 12/07/2001, Quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

- Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

### **CHƯƠNG 9: ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG**

**A. Giới thiệu khái quát chương 9:** Chương này trình bày về nghiệp vụ giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương. Mục đích là trình bày các nghiệp vụ giao dịch và đàm phán để giành được hợp đồng ngoại thương từ các cơ hội kinh doanh đã tìm kiếm và lựa chọn ở các chương trước. Giới thiệu về các giao dịch và đàm phán trên cả hai giác độ là người xuất khẩu và người nhập khẩu. Qua các cách tiếp thị quảng cáo, nghiên cứu thị trường và lập phương án kinh doanh ở các chương trước, cán bộ kinh doanh phải thuần thục kỹ năng và tinh thông nghiệp vụ đàm phán để giành được hợp đồng và biến các cơ hội kinh doanh đó thành hiện thực.

#### **B. Kết cấu**

#### **Mục tiêu nghiên cứu chương 9**



## **I. Đàm phán trong ngoại thương**

### **1. Khái niệm**

### **2. Các cách tiếp cận giao dịch đàm phán trong ngoại thương**

### **3. Các giao dịch đàm phán trong kinh doanh ngoại thương**

### **4. Các nghiệp vụ giao dịch đàm phán trong ngoại thương**

#### ***4.1. Giao dịch qua thư tín***

##### **4.1.1. Hỏi hàng (Inquiry)**

##### ***4.1.2. Đặt hàng (order)***

##### ***4.1.3. Chào hàng (offer)***

##### ***4.1.4. Hoàn giá (Counter-offer)***

##### ***4.1.5. Chấp nhận: (Acceptance)***

##### ***4.1.6. Xác nhận (Confirmation)***

#### ***4.2. Giao dịch đàm phán qua các phương tiện truyền thông***

#### ***4.3. Giao dịch đàm phán qua gặp gỡ trực tiếp***

*Giai đoạn chuẩn bị giao dịch đàm phán*

*Giai đoạn thực hiện giao dịch đàm phán*

*Giai đoạn kết thúc giao dịch đàm phán*

### **5. Những lưu ý đối với phong cách đàm phán ngoại thương**

#### ***5.1. Đối với người Âu-Mỹ***

#### ***5.2. Đối với người á đông***

## **II. Ký kết hợp đồng ngoại thương**

### **1. Khái niệm**

### **2. Các hình thức ký kết hợp đồng ngoại thương**

#### ***2.1. Ký kết trực tiếp***

#### ***2.2. Ký kết gián tiếp (qua fax, e-mail...)***

### **3. Tổ chức ký kết hợp đồng ngoại thương**

#### ***3.1. Tổ chức ký và trao hợp đồng một lượt***

#### ***3.2. Tổ chức ký kết và trao hợp đồng lần lượt***

#### ***Tóm tắt chương***

#### **Câu hỏi ôn tập chương**

#### **C. Tài liệu tham khảo chương**

- Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành tập 2, do PGS.TS Nguyễn Thị Hường và TS Tạ Lợi chủ biên, NXB Đại học KTQD 2007

- Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

- Luật Hải quan số 29/2001/QH10 ngày 12/07/2001, Quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

## **CHƯƠNG 10: TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG**

### **A. Giới thiệu khái quát chương 10**

Trình bày cách thức tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương. Khi hợp đồng ngoại thương được ký kết, nó được tổ chức thực hiện như thế nào cho có hiệu quả nhất thông qua các nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu và nhập khẩu. Chương này giới thiệu qui trình thực hiện hợp đồng ngoại thương bao gồm các nghiệp vụ về thanh toán, hải quan, nghiệp vụ thuê kiểm hoá, thuê kho bãi.... Trang bị cho người học thành thạo các nghiệp vụ và kỹ năng thực hiện hợp đồng không chỉ về xuất khẩu, nhập khẩu mà còn thuần thực trong xử lý các tình huống nảy sinh khác nhau trong kinh doanh ngoại thương. Ngoài các nghiệp vụ cơ bản sẽ giới thiệu các nghiệp vụ đặc thù cho các loại hợp đồng khác nhau đã được giới thiệu ở chương 7. Kết thúc chương này người học có thể thuần thực các nghiệp vụ ngoại thương và thực hiện kinh doanh ngoại thương trong điều kiện hội nhập kinh tế hiện nay. Mỗi nghiệp vụ vừa là một cách thức tiến hành kinh doanh của riêng doanh nghiệp vừa là cách ứng xử mang tính văn hoá của quốc gia. Vì vậy, khi tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương phải chuẩn xác nhưng rất tinh tế. Chương này cũng sẽ trình bày một số lưu ý như vậy để người học có thể lựa chọn khi thực hiện hợp đồng ngoại thương.

### **B. Kết cấu chương**

#### **Mục tiêu nghiên cứu chương**

#### **I. Các loại Chứng từ trong kinh doanh ngoại thương**

##### **1. Khái niệm**

##### **2. Các loại chứng từ trong ngoại thương**

*Chứng từ vận tải; Chứng từ bảo hiểm; Chứng từ kho hàng; Chứng từ hải quan; Chứng từ thanh toán.*

#### **II. Các quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương**

##### **1. Đối với hợp đồng mua bán ngoại thương thông thường**

###### **1.1. Hàng xuất khẩu**

*1.1.1. Xin giấy phép (nếu có)*

*1.1.2. Kiểm tra xác nhận thanh toán*

*(L/C; D/A; T.T...)*

*1.1.3. Chuẩn bị hàng xuất khẩu*

*1.1.4. Kiểm tra hàng xuất khẩu*

*1.1.5. Thuê tàu (nếu có)*

1.1.6. *Mua bảo hiểm (nếu có)*

1.1.7. *Làm thủ tục hải quan xuất hàng: (Hàng xuất khẩu, tái xuất, chuyển khẩu, quá cảnh, gia công xuất khẩu)*

1.1.8. *Giao hàng*

+ Gửi hàng theo đường biển: (Hàng lưu kho, hàng không lưu kho, hàng nguyên công, hàng lẻ)

+ Gửi hàng theo đường sắt

+ Gửi hàng theo đường hàng không

1.1.9. *Làm thủ tục thanh toán*

1.1.10. *Giải quyết khiếu nại (nếu có)*

## **1.2. Đối với hàng nhập khẩu**

1.2.1. *Xin giấy phép (nếu có)*

1.2.2. *Xác nhận thanh toán*

1.2.3. *Đơn đốc giao hàng*

1.2.4. *Thanh toán tiền hàng (tuỳ theo phương thức)*

1.2.5. *Thuê tàu (nếu có)*

1.2.6. *Mua bảo hiểm (nếu có)*

1.2.7. *Làm thủ tục hải quan nhập hàng: (Hàng kinh doanh, hàng tạm nhập tái xuất, nhập hàng quá cảnh, nhập hàng gia công)*

1.2.8. *Nhận hàng*

+ Đường biển: (Hàng lưu kho, hàng không lưu kho, hàng nguyên công, hàng lẻ)

+ Đường sắt

+ Đường hàng không

1.2.9. *Kiểm tra hàng nhập khẩu*

1.2.10. *Khiếu nại (nếu có)*

## **2. Hợp đồng ngoại thương đặc biệt**

**2.1. Hợp đồng thu mua xuất khẩu**

**2.2. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị**

**2.3. Hợp đồng mua bán phát minh sáng chế, kỹ thuật công nghệ trong ngoại thương**

**2.4. Hợp đồng thuê mướn trong ngoại thương**

**Tóm tắt**

**Câu hỏi ôn tập**

## **C. Tài liệu tham khảo chương**

- Nghiệp vụ ngoại thương: Lý thuyết và thực hành tập 2, do PGS.TS Nguyễn Thị

Hường và TS Tạ Lợi chủ biên, NXB Đại học KTQD 2007

- Nghiệp vụ vận tải và bảo hiểm ngoại thương - Triệu Hồng Cẩm- NXB Thống Kê TP HCM-1997.

- Hướng dẫn sử dụng INCOTERMS 2010, 2020 của ICC-Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam.

- Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu - Quốc hội nước Cộng hoà XHCN Việt Nam- thông qua ngày 26/12/1991.

- Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

- Luật Hải quan số 29/2001/QH10 ngày 12/07/2001, Quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

## **8. GIÁO TRÌNH**

8.1. Nghiệp vụ ngoại thương, do PGS.TS Tạ Văn Lợi chủ biên, NXB Đại học KTQD 2016

## **9. TÀI LIỆU THAM KHẢO**

9.1. Nghiệp vụ vận tải và bảo hiểm ngoại thương - Triệu Hồng Cẩm- NXB Thống Kê TP HCM-1997.

9.2. James R. Pinnells, Bùi Trần Chú, Phạm Văn Chất biên dịch và hiệu đính (2000), “*xuất khẩu và hợp đồng xuất khẩu*” NXB trẻ TP HCM.

- Hướng dẫn sử dụng INCOTERMS 2010,2020 của ICC-Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam.

9.3. Dr. Carl A. Nelson (2009) “*Import-Export: How to take your business across borders*” , 4<sup>th</sup> Edition, Mc Graw Hill.

9.4. Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu - Quốc hội nước Cộng hoà XHCN Việt Nam- thông qua ngày 26/12/1991.

9.5. Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

9.6. Luật Hải quan số 29/2001/QH10 ngày 12/07/2001, Quốc hội nước CH XHCN Việt nam.

9.7. Công ước Viên 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

## **10. PHƯƠNG PHÁP DẠY VÀ HỌC CỦA HỌC PHẦN**

## 10. PHƯƠNG PHÁP DẠY VÀ HỌC CỦA HỌC PHẦN

### 10.1. Phương pháp & phương tiện giảng dạy

- Phương pháp giảng dạy: Kết hợp giữa phương pháp giảng dạy truyền thống và hiện đại với phương châm “lấy người học làm trung tâm”. Giảng viên sẽ đóng vai trò giới thiệu kiến thức và hướng dẫn sinh viên trao đổi và tranh luận thông qua nghiên cứu tình huống kinh doanh thực tế của các doanh nghiệp. Bài giảng được thiết kế đan xen các hoạt động bao gồm: Bài giảng, bài tập tình huống, thảo luận nhóm, trắc nghiệm.

- Phương tiện giảng dạy: Máy tính, máy chiếu, bảng, giấy.

### 10.2. Phương pháp học:

Sinh viên bắt buộc tham gia các giờ giảng, giờ thảo luận, giờ thực hành trên lớp; kết hợp với thực hiện việc tự học như sau:

- Sinh phải chủ động tìm kiếm và đọc các tài liệu tham khảo giảng viên giao trước mỗi bài giảng.

- Sinh viên phải hoàn thành bài tập cá nhân và bài tập nhóm được giảng viên giao theo lịch trình giảng dạy.

- Sinh viên được khuyến khích nghiên cứu thêm các chủ đề và vấn đề liên quan tới môn học, và thảo luận với giảng viên về các vấn đề đó.

## 11. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ

### 11.1. Thang điểm đánh giá: 10

### 11.2. Các tiêu chí và thành phần đánh giá:

TT	Điểm thành phần (Tỷ lệ %)	Quy định (Theo QĐ số 389/QĐ-ĐHKTQĐ ngày 8/3/2019)	Chuẩn đầu ra học phần					
			LO. 1.1	LO. 1.2	LO. 2.1	LO. 2.2	LO. 3.1	LO. 3.2
1	Điểm quá trình (50%)	1. Điểm chuyên cần - Hình thức: Điểm danh theo thời gian tham gia học trên lớp - Hệ số: 10%					X	X
		2. Bài kiểm tra giữa kỳ - Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Tuần học thứ 4 - Hệ số: 20%	X	X			X	X
		3. Bài tập lớn (20%) - Hình thức: Viết báo cáo và thuyết trình			X	X	X	X

		- Thời điểm: Tuần học thứ 11, 12, 13							
2	Điểm thi kết thúc học phần (50%)	- Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Theo lịch thi học kỳ - Tính chất: Bắt buộc	x	x	x	x	x	x	x

## 11. LỊCH TRÌNH GIẢNG DẠY

Tuần học	Nội dung	Hoạt động dạy và học	Số tiết LT/TH	Tài liệu học tập, tham khảo	CDR học phần
Tuần 1	Chương 6/ Bài 1 - Thiết kế nhãn hiệu, quảng cáo, tiếp thị trong ngoại thương	- Khái quát lại học phần 1 - Giới thiệu học phần 2, cách học tập nghiên cứu - Thành lập tổ/nhóm sinh viên mới - Bài giảng và thảo luận + Thiết kế nhãn hiệu, đăng ký + Đăng ký + Đọc tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 2	Chương 6/ Bài 2 Tiếp	- Bài giảng + Quảng cáo và tiếp thị + Phân phối hàng XNK Video và thảo luận	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 3	Chương 7: Lập phương án kinh doanh ngoại thương	- Bài giảng về : + Phương án kinh doanh, phân loại + Nội dung phương án + Phân tích và xét duyệt - thảo luận	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2

Tuần 4	Chương 7: Tiếp	- Bài giảng về : + Nghiệp vụ so sánh các phương án NK, XK, ĐT, GCXK,... + Phân tích và xét duyệt - thảo luận nhóm	2/1	8.1 9.1 9.2	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 5	Chương 8/ Bài 1: Giao dịch và đàm phán trong ngoại thương	- Bài giảng về giao dịch, phân loại, đặc điểm - Đọc tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO 2.1 LO.2.2
Tuần 6	Chương 8/ Bài 2: Tiếp	- Bài giảng về đàm phán, các nghiệp vụ, nghệ thuật... - Ký kết hợp đồng - Đọc tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO 2.1 LO.2.2
Tuần 7	Chương 9/ Bài 1: Soạn thảo hợp đồng	- Bài giảng về hợp đồng, các loại, kết cấu và đặc điểm - Đọc tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO 2.1 LO.2.2
Tuần 8	Chương 9/ Bài 2:	- Bài giảng về nội dung các điều khoản và cách thức soạn - Đọc tình huống và thảo luận	1/ 2	8.1 9.3 9.4 9.5	LO 2.1 LO.2.2
Tuần 9	Chương 10/ Bài 1: Tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương	- Bài giảng về tổ chức hợp đồng NT + Điều kiện hiệu lực + Các bộ chứng từ lưu ý khi thực hiện + Thực hiện HĐ NK - Đọc tình huống và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.4 9.5	LO 2.1 LO.2.2
Tuần 10	Chương 10/ Bài 2: Tiếp	- Bài giảng về tổ chức hợp đồng NT + Điều kiện hiệu lực	1/ 2	8.1 9.1	LO 2.1 LO.2.2

		+ Thực hiện HĐ XK + Thực hiện các hợp đồng đặc biệt - Đọc tình huống và thảo luận			
Tuần 11+12 +13	Thực hành	- Đánh giá bài tập nhóm - Các nhóm thuyết trình, thảo luận	0/7,5		LO 2.1 LO.2.2 LO.3.1 LO.3.2
		Tổng số	37,5		

*Hà nội, ngày tháng năm*

**TRƯỞNG BỘ MÔN**

**HIỆU TRƯỞNG**

**TS. Mai Thế Cường**