

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN VÀ LỊCH TRÌNH GIẢNG DẠY

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

1. TÊN HỌC PHẦN: ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

Tiếng Việt: Đấu thầu Quốc tế

Tiếng Anh: International Tender

Mã học phần: TMKD1125

Số tín chỉ: 03

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN

- Giảng viên phụ trách môn học: TS Mai Thế Cường

- Họ và tên giảng viên tham gia giảng dạy: TS Mai Thế Cường, TS Nguyễn Anh Minh, Ths Nguyễn Thu Nga.

3. ĐIỀU KIỆN HỌC TRƯỚC: Kinh doanh quốc tế I, Kinh doanh quốc tế II

4. MÔ TẢ HỌC PHẦN:

Học phần Đấu thầu quốc tế 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 Đấu thầu quốc tế đề cập đến những vấn đề cơ bản của hoạt động đấu thầu quốc tế như khái niệm và phương thức đấu thầu quốc tế, sự cần thiết phải quản lý quá trình đấu thầu quốc tế; những nội dung cụ thể của công tác quản lý hoạt động đấu thầu quốc tế.

Học phần Đấu thầu quốc tế có mối liên hệ với các học phần Kinh doanh quốc tế, Nghiệp vụ ngoại thương.

5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN:

Sau khi học xong học phần Đấu thầu quốc tế, người học cần đạt được các mục tiêu sau đây:

- Có được hiểu biết sâu về bản chất của hoạt động đấu thầu quốc tế;
- Nắm bắt và vận dụng các bước phù hợp lên kế hoạch cho công tác đấu thầu quốc tế trên giác độ của chủ đầu tư và nhà thầu;
- Biết cách chuẩn bị hồ sơ mời thầu, tham gia đấu thầu đứng trên giác độ của Nhà thầu;

- Biết cách quản lý đấu thầu, tìm kiếm nhà thầu tiềm năng, đánh giá các hồ sơ dự thầu đứng trên góc độ của Chủ đầu tư;
- Nắm được các quy định quốc tế trong tổ chức đấu thầu quốc tế.

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	CĐR của CTĐT	Mức độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
	Về kiến thức		
G1	Sinh viên phân biệt được các quy định quốc tế trong tổ chức đấu thầu quốc tế, và bản chất của hoạt động đấu thầu quốc tế, các nguyên tắc và phương thức đấu thầu quốc tế	CĐR 1.4	III
	Sinh viên nhận dạng và so sánh được các phương án trong việc triển khai các hoạt động đấu thầu quốc tế	CĐR 1.7	IV
	Sinh viên đánh giá được các nhân tố tác động và đưa ra các gợi ý, ưu tiên trong việc ra quyết định và tổ chức các hoạt động đấu thầu quốc tế	CĐR 1.8	IV
	Về kỹ năng		
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 đấu thầu quốc tế	CĐR 2.1	III
	Sinh viên lập được kế hoạch cho công tác đấu thầu quốc tế trên góc độ của chủ đầu tư và nhà thầu; thực hành chuẩn bị hồ sơ mời thầu, tham gia đấu thầu đứng trên góc độ của Nhà thầu; và thực hành quản lý đấu thầu, tìm kiếm nhà thầu tiềm năng, đánh giá các hồ sơ dự thầu đứng trên góc độ của Chủ đầu tư;	CĐR 2.2	III
	Về năng lực tự chủ và trách nhiệm		
G3	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
	Sinh viên hành động có trách nhiệm xã hội trong quản trị doanh nghiệp và cuộc sống cá nhân.	CĐR 3.2	III

6. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

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

		của CTĐT	(Bloom)	
[1]	[2]	[3]	[4]	
LO.1	Chuẩn kiến thức			
G1	LO 1.1	Sinh viên phân biệt được các quy định quốc tế trong tổ chức đấu thầu quốc tế, và bản chất của hoạt động đấu thầu quốc tế, các nguyên tắc và phương thức đấu thầu quốc tế	CĐR 1.4	III
	LO 1.2	Sinh viên nhận dạng và so sánh được các phương án trong việc triển khai các hoạt động đấu thầu quốc tế	CĐR 1.7	IV
	LO.1.3	Sinh viên đánh giá được các nhân tố tác động và đưa ra các gợi ý, ưu tiên trong việc ra quyết định và tổ chức các hoạt động đấu thầu quốc tế	CĐR 1.8	IV
LO.2	Chuẩn kỹ năng			
G2	LO 2.1	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 đấu thầu quốc tế	CĐR 2.1	III
	LO 2.2	Sinh viên lập được kế hoạch cho công tác đấu thầu quốc tế trên giác độ của chủ đầu tư và nhà thầu; thực hành chuẩn bị hồ sơ mời thầu, tham gia đấu thầu đứng trên giác độ của Nhà thầu; và thực hành quản lý đấu thầu, tìm kiếm nhà thầu tiềm năng, đánh giá các hồ sơ dự thầu đứng trên giác độ của Chủ đầu tư;	CĐR 2.2	III
LO.3	Về năng lực tự chủ và trách nhiệm			
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:

Học phần Đấu thầu quốc tế được xây dựng với kết cấu gồm các chương như sau:

CHƯƠNG 1 – KHÁI LUẬN CHUNG VỀ ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

Chương này làm rõ các khái niệm cơ bản về đấu thầu, đấu thầu quốc tế, vai trò, nguyên tắc, các lĩnh vực và trình tự thực hiện đấu thầu quốc tế.

- 1.1 Khái niệm, các phương thức, và nguyên tắc đấu thầu quốc tế
 - 1.1.1 Khái niệm
 - 1.1.2 Các phương thức đấu thầu quốc tế
 - 1.1.3 Các nguyên tắc đấu thầu quốc tế
- 1.2 Các lĩnh vực đấu thầu quốc tế
 - 1.2.1 Đấu thầu quốc tế về mua sắm hàng hoá
 - 1.2.2 Đấu thầu quốc tế về xây lắp
 - 1.2.3 Đấu thầu quốc tế về dịch vụ
- 1.3 Vai trò của đấu thầu quốc tế
 - 1.3.1 Đối với chủ đầu tư
 - 1.3.2 Đối với doanh nghiệp tham gia đấu thầu quốc tế (nhà thầu)
- 1.4 Trình tự của hoạt động đấu thầu quốc tế và công việc của các nhà quản lý
- 1.5 Các thuật ngữ cơ bản trong đấu thầu quốc tế

Tài liệu tham khảo chương 1

Asian Development Bank (2015), “Hướng dẫn về mua sắm”, trang 11-13; 33-40, tháng 4/2015.

_____. (2014), “Users’ guide to procurement of work: Standard Bidding Document”, page 3, April 2014.

Quốc hội (2013), *Luật đấu thầu*, Luật số: 43/2013/QH13, trang 4; 16; 17-21.

CHƯƠNG 2 – CHUẨN BỊ ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

Chương này làm rõ các công việc cần thực hiện trong công tác chuẩn bị đấu thầu quốc tế từ sơ tuyển đến chuẩn bị hồ sơ, mời thầu và dự thầu.

- 2.1 Sơ tuyển nhà thầu
 - 2.1.1 Chuẩn bị của bên tổ chức đấu thầu
 - 2.1.2 Chuẩn bị của nhà thầu
- 2.2 Hồ sơ mời thầu
 - 2.2.1 Chuẩn bị của bên tổ chức đấu thầu
 - 2.2.2 Chuẩn bị của nhà thầu
- 2.3 Mời thầu và dự thầu
 - 2.3.1 Mời thầu
 - 2.3.2 Dự thầu

Tài liệu tham khảo chương 2

Asian Development Bank (2015), “Hướng dẫn về mua sắm”, trang 14-24; 48, tháng 4/2015

_____. (2014), “Users’ guide to procurement of work: Standard Bidding Document”, pages 9-32; 45-78 April 2014.

Quốc hội (2013), *Luật đấu thầu*, Luật số: 43/2013/QH13, trang 23-28.

CHƯƠNG 3 – TỔ CHỨC ĐẤU THẦU QUỐC TẾ VÀ ĐÁNH GIÁ CÁC HỒ SƠ DỰ THẦU

Chương này làm rõ các công việc trong công tác tổ chức đấu thầu quốc tế đối với Bên mời thầu và nhà thầu; làm rõ các phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu và xử lý các tình huống trong đấu thầu quốc tế.

3.1 Tổ chức đấu thầu quốc tế

3.1.1 Đối với bên tổ chức đấu thầu

(phát hành hồ sơ, tổ chức và quản lý hồ sơ, mở thầu)

3.1.2. Đối với bên dự thầu

(mua hồ sơ, hoàn chỉnh và nộp hồ sơ, tham gia mở thầu)

3.2 Đánh giá các hồ sơ dự thầu

3.2.1 Nguyên tắc đánh giá hồ sơ dự thầu

3.2.2 Trình tự đánh giá hồ sơ dự thầu

3.2.3 Phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu

3.3 Xử lý tình huống trong quá trình tổ chức đấu thầu quốc tế

3.3.1 Hồ sơ dự thầu nộp muộn

3.3.2 Làm rõ hồ sơ mời thầu

3.3.3 Làm rõ hồ sơ dự thầu

3.3.4 Huỷ đấu thầu và loại bỏ hồ sơ dự thầu

Tài liệu tham khảo chương 3

Asian Development Bank (2015), “Hướng dẫn về mua sắm”, trang 24-30; tháng 4/2015

_____. (2014), “Users’ guide to procurement of work: Standard Bidding Document”, pages 33-44, April 2014.

Quốc hội (2013), *Luật đấu thầu*, Luật số: 43/2013/QH13, trang 28-32.

CHƯƠNG 4 – HỢP ĐỒNG GIỮA BÊN MỜI THẦU VỚI NHÀ THẦU TRÚNG THẦU

Chương này làm rõ cơ sở, nguyên tắc, nội dung và hình thức của hợp đồng giữa chủ đầu tư và nhà thầu trúng thầu trong đấu thầu quốc tế.

4.1 Cơ sở đàm phán và ký kết hợp đồng

4.2 Nguyên tắc xây dựng hợp đồng

4.3 Nội dung và hình thức của hợp đồng

4.3.1 Nội dung của hợp đồng

4.3.2 Hình thức của hợp đồng

4.4 Ký kết, điều chỉnh và bảo đảm thực hiện hợp đồng

4.4.1 Ký kết hợp đồng

4.4.2 Điều chỉnh hợp đồng

4.4.3 Bảo đảm thực hiện hợp đồng

(bảo đảm, giám sát, nghiệm thu và thanh lý hợp đồng)

Tài liệu tham khảo chương 4

Asian Development Bank (2014), “Users’ guide to procurement of work: Standard Bidding Document”, pages 89-109, April 2014.

Quốc hội (2013), *Luật đấu thầu*, Luật số: 43/2013/QH13, trang 38-50.

8. GIÁO TRÌNH/BÀI GIẢNG

Đình Đào Ánh Thủy (2018), *Giáo trình Đấu thầu*, NXB ĐH Kinh tế quốc dân

9. TÀI LIỆU THAM KHẢO:

9.1. Asian Development Bank (2015), “Hướng dẫn về mua sắm”, tháng 4/2015

9.2 _____ . (2014), “Users’ guide to procurement of work: Standard Bidding Document”, April 2014.

9.3 Quốc hội (2013), *Luật đấu thầu*, Luật số: 43/2013/QH13.

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 phân tích các sự kiện kinh tế-xã hội và tình huống mà giảng viên đưa ra. Mỗi chương lý thuyết sẽ được phát triển qua các bước LÝ THUYẾT (giảng dạy lý thuyết) - TRẢI NGHIỆM (thực hành bằng bài tập, bài tập tình huống...) - SUY NGẪM (thảo luận chung, tổng kết) nhằm tạo nên cách học chủ động của học viên.

Các hình thức đào tạo đa dạng sẽ được sử dụng bao gồm: Bài giảng ngắn; Bài tập tình huống; Thảo luận chung cả lớp; Bài tập; Trắc nghiệm.

Phương tiện giảng dạy: Sử dụng máy tính và máy chiếu

10.2. Phương pháp học:

Sinh viên thực hiện việc tự học:

- SV cần chủ động tìm kiếm và đọc các tài liệu tham khảo giảng viên giao trước mỗi bài giảng.
- SV làm bài tập được giảng viên giao trước khi đến lớp.
- SV cần tìm hiểu thêm những quan điểm tranh luận đương đại về các vấn đề được đề cập đến trong nội dung của từng bài học ở cả cấp độ quốc gia và quốc tế.

11. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ

11.1. Thang điểm đánh giá: 10

11.2. Các tiêu chí và thành phần đánh giá:

Căn cứ đánh kết quả học tập của sinh viên:

- Tham dự đầy đủ các buổi nghe giảng, thảo luận, bài tập trên lớp. Sinh viên vắng mặt quá 20% số tiết lên lớp sẽ phải học lại học phần.
- Làm đầy đủ các bài tập cá nhân & dự án nhóm và bài thi kết thúc học phần.

Cơ cấu tính điểm học phần (theo thang điểm 10):

- Điểm chuyên cần (phải đạt ít nhất là 5 điểm): chiếm 10% điểm cuối cùng của học phần.
- Điểm bài tập cá nhân (bao gồm các phần đóng góp cá nhân cho bài tập thuyết trình và dự án nhóm): chiếm 20% điểm cuối cùng của học phần.
- Điểm dự án nhóm (các bài thuyết trình và hai bài dự án nhóm làm chủ đầu tư và làm Nhà thầu): chiếm 20% điểm cuối cùng của học phần.
- Điểm thi hết học phần (bài thi kết hợp các câu tự luận, trắc nghiệm và phân tích tình huống): chiếm 50% điểm cuối cùng của học phần.

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. 1.3	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 tập cá nhân - Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Tuần học thứ 4 - Hệ số: 20%	X	X	X				X	X
		3. Bài tập nhóm (20%) - Hình thức: Viết báo cáo và thuyết trình - Thời điểm: Tuần học thứ 11, 12, 13					X	X	X	X
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	X

12. LỊCH TRÌNH GIẢNG DẠY

Tuần	Nội dung	Hoạt động dạy và học	Số tiết LT/TH	Tài liệu học tập, tham khảo	CDR học phần

1	Chương 1. Khái luận chung về đấu thầu quốc tế Bài 1	- Giới thiệu môn học - Phương pháp và hình thức làm việc - Cung cấp tài liệu cho SV - Phân nhóm làm việc Chia thành 10 nhóm làm việc Chủ đề xác định Mục tiêu của Chủ đầu tư. Vốn đầu tư: 20 tỷ đồng	2/1	8.1 9.1	LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO3.1 LO3.2
2	Chương 1. Khái luận chung về đấu thầu quốc tế Bài 2	Khái niệm, các phương thức, và nguyên tắc đấu thầu quốc tế Các lĩnh vực đấu thầu quốc tế Các vấn đề chương 2 đối với bên mời thầu - Giao BT nhóm và hướng dẫn thực hiện	2/1	8.1 9.2 9.3	LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO3.1 LO3.2
3	Chương 1. Khái luận chung về đấu thầu quốc tế Bài 3	Vai trò của đấu thầu quốc tế Trình tự của hoạt động đấu thầu quốc tế và công việc của các nhà quản lý Các thuật ngữ cơ bản trong đấu thầu quốc tế Các vấn đề chương 2 đối với bên dự thầu	2/1	8.1 9.2 9.3	LO1.1 LO1.2 LO1.3 LO3.1 LO3.2
4	Chương 2. Chuẩn bị đấu thầu quốc tế Bài 1	- Công bố kế hoạch ĐT và thông báo mời thầu - Lựa chọn nhóm làm công việc chính thức của bên mời thầu (ngày thông báo cụ thể theo từng kỳ): công bố kế hoạch Các nhóm không được chọn chuyển sang làm nhà thầu	2/1	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
5	Chương 2. Chuẩn bị đấu thầu quốc tế Bài 2	- Các vấn đề phần I chương 3	2/1	8.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
6	Chương 2. Chuẩn bị đấu thầu quốc tế Bài 3	- Bên mời thầu công bố Hồ sơ mời thầu (ngày thông báo cụ thể theo từng kỳ): Công bố hồ sơ mời thầu	2/1	8.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2

7	Chương 3. Tổ chức đấu thầu quốc tế và đánh giá các hồ sơ dự thầu Bài 1	- Các vấn đề phần I chương 3 - Làm rõ Hồ sơ mời thầu	2/1	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
8	Chương 3. Tổ chức đấu thầu quốc tế và đánh giá các hồ sơ dự thầu Bài 2	- Các vấn đề phần II chương 3 - Làm việc nhóm về Hồ sơ dự thầu - Kiểm tra	2/1	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
9	Chương 3. Tổ chức đấu thầu quốc tế và đánh giá các hồ sơ dự thầu Bài 3	- Các vấn đề phần III chương 3 - Làm việc nhóm về Hồ sơ dự thầu	2/1	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
10	Chương 3. Tổ chức đấu thầu quốc tế và đánh giá các hồ sơ dự thầu Bài 4	- Làm việc nhóm về Hồ sơ dự thầu	0/3	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
11	Chương 4. Hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu Bài 1	- Các vấn đề chương 4 - Làm việc nhóm về Hồ sơ dự thầu - Nộp hồ sơ dự thầu - Mở thầu	1/2	8.1 9.1 9.2	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
12	Chương 4. Hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu Bài 2	- Các vấn đề chương 4 (tiếp) - Công bố kết quả chấm thầu - Giải đáp	1/2	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
13	Chương 4. Hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu Bài 3	- Công bố chính thức Bên trúng thầu - Ký kết hợp đồng Tổng kết học phần	0/1,5	8.1 9.1 9.2 9.3	LO2.1 LO2.2 LO3.1 LO3.2
		Tổng số	37,5		

Hà nội, ngày tháng năm

TRƯỞNG BỘ MÔN

HIỆU TRƯỞNG

TS. Mai Thế Cường