

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐỒNG NAI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐỒNG NAI



ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
CƠ SỞ NGÀNH VÀ CHUYÊN NGÀNH
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 26a ngày 06 tháng 01 năm 2020
của Hiệu trưởng Trường Đại học Đồng Nai)*

- ❖ Mã ngành đào tạo: 7340101
- ❖ Đơn vị thực hiện: Tổ bộ môn QTKD - Khoa Kinh tế

Đồng Nai, 2020

DANH MỤC ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT NGÀNH QTKD



KINH TẾ VI MÔ	4
KINH TẾ VĨ MÔ	10
QUẢN TRỊ HỌC	24
TÀI CHÍNH CĂN BẢN	35
PHƯƠNG PHÁP TỐI ƯU TRONG KINH TẾ	41
MARKETING CĂN BẢN.....	45
NGUYÊN LÝ THỐNG KÊ KINH TẾ	55
NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN	61
LÝ THUYẾT TÀI CHÍNH TIỀN TỆ.....	68
LUẬT KINH TẾ	76
THUẾ.....	85
TIẾNG ANH CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ.....	94
PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC	103
KINH TẾ QUỐC TẾ	108
TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	118
KẾ TOÁN QUẢN TRỊ	126
KINH TẾ LƯỢNG	138
MARKETING DỊCH VỤ	147
QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP	156
QUẢN TRỊ RỦI RO	165
QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC	175
QUẢN TRỊ SẢN XUẤT	186
QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH	194
QUẢN TRỊ MARKETING	201

QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG	214
QUẢN TRỊ DỰ ÁN.....	222
HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ.....	230
NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG	244
THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN	251
PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	262
QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	268
THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ.....	278
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ.....	285
NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	292
QUẢN TRỊ NHÂN SỰ.....	315
THỐNG KÊ DOANH NGHIỆP	323

HỌC PHẦN KINH TẾ VI MÔ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **KINH TẾ VI MÔ.**

Mã học phần: 113002 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 1.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức

Môn học giới thiệu đến sinh viên các nguyên lý cơ bản của kinh tế vi mô và sử dụng các lý thuyết và mô hình để giải thích các hiện tượng kinh tế. Kết thúc học phần, sinh viên có khả năng:

- Có được kiến thức về cơ chế hoạt động của thị trường và vai trò của Chính phủ, hành vi của người tiêu dùng, nhà sản xuất trong các loại thị trường khác nhau.
- Có được kiến thức cần thiết để có thể tiếp thu các môn học khác thuộc chuyên ngành Quản trị kinh doanh

2.2. Về kỹ năng

- Vận dụng các lý thuyết kinh tế để phân tích, giải thích và dự báo các hiện tượng kinh tế xảy ra trong thực tế.
- Vận dụng các lý thuyết kinh tế để ra các quyết định tối ưu trong điều kiện nguồn lực khan hiếm

2.3. Về thái độ

Sinh viên nhận thức được tầm quan trọng của môn học trong việc cung cấp các kiến thức cơ sở ngành, những kiến thức này là nền tảng giúp sinh viên đi sâu vào các môn học chuyên ngành sau này.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Đề tài nghiên cứu được chia thành 5 chương, với cách trình bày dưới dạng phân tích và sử dụng đồ thị minh họa. Nội dung mỗi chương trình bày các vấn đề một cách logic, đơn giản và tạo thành một chuỗi nội dung cần thiết trong môn kinh tế vi mô; Các giả thiết được nêu rõ ràng trong từng chương giúp người học dễ tiếp cận nội dung từ những vấn đề kinh tế cơ bản của DN cho đến lựa chọn phương pháp kinh tế tối ưu và những ảnh hưởng đến hiệu quả của quyết định lựa chọn. Ngoài ra người học cần hiểu rõ qui luật cung, qui luật cầu để đánh giá hành vi của người tiêu dùng từ đó hiểu rõ những chi phối trong tiêu dùng giúp nhà sản xuất phối hợp các yếu tố sản xuất như thế nào để đạt hiệu quả cao nhất. Người học cần được phân biệt thế nào là thị trường cạnh tranh và thị trường độc quyền từ đó xác định điều kiện để tối đa hóa lợi nhuận.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương I. Kinh Tế Vi Mô Và Những Vấn Đề Cơ Bản Của Doanh Nghiệp

Ý nghĩa của chương: Giúp người học phân biệt phạm vi, đối tượng nghiên cứu của kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô. Những vấn đề kinh tế cơ bản của DN, phương pháp lựa chọn kinh tế tối ưu và những ảnh hưởng đến hiệu quả của quyết định lựa chọn.

1.1. Đối tượng, nội dung và phương pháp nghiên cứu kinh tế vi mô

1.1.1. Kinh tế học vi mô và mối quan hệ với kinh tế vĩ mô

1.1.2. Đối tượng và nội dung của kinh tế vi mô

1.1.3. Phương pháp nghiên cứu kinh tế học vi mô

1.2. Doanh nghiệp và những vấn đề kinh tế cơ bản của doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm, mục tiêu, tổ chức, quá trình kinh doanh và chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2. Những vấn đề cơ bản của doanh nghiệp: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai?

1.3. Lý thuyết lựa chọn

1.3.1. Những vấn đề cơ bản của lý thuyết lựa chọn

1.3.2. Bản chất và phương pháp lựa chọn kinh tế tối ưu

1.4. Ảnh hưởng của quy luật khan hiếm, lợi suất giảm dần, chi phí cơ hội ngày càng tăng

1.4.1. Quy luật khan hiếm

1.4.2. Quy luật lợi suất giảm dần

1.4.3. Quy luật chi phí cơ hội ngày càng tăng

1.5. Ảnh hưởng của mô hình kinh tế đến việc lựa chọn ba vấn đề cơ bản của doanh nghiệp

1.5.1 Mô hình kinh tế kế hoạch hóa tập trung.

1.5.2 Mô hình kinh tế thị trường.

1.5.3 Mô hình kinh tế hỗn hợp

Chương 2. Cung – Cầu Hàng Hóa

Ý nghĩa của chương: Giúp người học hiểu rõ qui luật cung, qui luật cầu. Những nhân tố ngoài giá ảnh hưởng đến những quy luật này như thế nào. Người học cần được giải thích điểm cân bằng cung cầu, độ co giãn của cầu theo các nhân tố ảnh hưởng.

2.1. Cầu hàng hóa (D – Demand)

2.1.1. Khái niệm, biểu cầu, luật cầu. Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu

2.1.2. Hàm số cầu, đường cầu

2.1.3. Sự vận động dọc theo đường cầu (trượt dọc theo đường cầu) và sự dịch chuyển đường cầu

2.2. Cung hàng hóa (S – Supply)

2.2.1 Khái niệm, biểu cung, luật cung. Các nhân tố ảnh hưởng đến cung

2.2.2 Hàm số cầu, đường cầu

2.2.3 Sự vận động dọc theo đường cung (trượt dọc theo đường cung) và sự dịch chuyển đường cung

2.3. Cân bằng cung – cầu

2.3.1. Trạng thái cân bằng cung – cầu

2.3.2. Trạng thái dư thừa và thiếu hụt

2.3.3. Sự thay đổi trạng thái cân bằng

Chương 3. Lý Thuyết Người Tiêu Dùng

Ý nghĩa của chương: Người học phải hiểu rõ hành vi của người tiêu dùng bị chi phối trong tiêu dùng bởi giá hàng hóa, lợi ích, thu nhập từ đó phân phối sao cho tiêu dùng đạt tối ưu.

3.1. Sự co giãn của cầu

3.1.1. Sự co giãn của cầu theo giá

3.1.2. Sự co giãn của cầu theo giá cả hàng hóa liên quan

3.1.3. Sự co giãn của cầu theo thu nhập

3.2. Lý thuyết về hành vi người tiêu dùng

3.2.1. Mục tiêu và ứng xử của người tiêu dùng

3.2.2. Lý thuyết lợi ích : lợi ích, tổng lợi ích, lợi ích cận biên. Nguyên tắc cân bằng tiêu dùng

3.2.3. Lựa chọn tiêu dùng tối ưu: đường ngân sách, đường bàng quang, tối ưu hóa người tiêu dùng.

Chương 4. Lý Thuyết Về Doanh Nghiệp

Ý nghĩa của chương: Nêu khái niệm về hàm sản xuất, xác định rõ cho người học lợi ích của nhà sản xuất chính là năng suất biên từ đó nhà sản xuất phối hợp các yếu tố sản xuất như thế nào để đạt hiệu quả cao nhất.

4.1. Lý thuyết sản xuất

4.1.1. Tối đa hóa lợi nhuận doanh nghiệp

4.1.2. Hàm sản xuất. Năng suất cận biên

4.1.3. Đường đồng lượng, đường đồng phí, những phối hợp tối ưu các yếu tố sản xuất

4.2. Lý thuyết về chi phí sản xuất

4.2.1 Các khái niệm: chi phí kế toán, chi phí cơ hội, chi phí kinh tế

4.2.2 Chi phí sản xuất trong ngắn hạn: tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi, chi phí bình quân, chi phí cận biên

4.2.3 Chi phí sản xuất trong dài hạn

4.2.4 Quy mô sản xuất tối ưu trong dài hạn

Chương 5. Cạnh Tranh Và Độc Quyền

Ý nghĩa của chương: Người học cần được phân biệt thế nào là thị trường cạnh tranh và thị trường độc quyền từ đó xác định điều kiện để tối đa hóa lợi nhuận.

5.1. Thị trường cạnh tranh hoàn toàn

5.1.1 Khái niệm, đặc điểm

5.1.2 Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo

5.1.3 Tối đa hóa lợi nhuận trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo

5.2. Thị trường độc quyền

5.2.1 Khái niệm, đặc điểm

5.2.2 Các nguyên nhân dẫn đến độc quyền

5.2.3 Tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền

5.2.4 Một số kỹ thuật hình thành giá công ty độc quyền

5.3. Thị trường cạnh tranh không hoàn toàn

5.3.1 Cạnh tranh độc quyền (đặc điểm, cân bằng ngắn hạn và dài hạn)

5.3.2 Thiều số độc quyền (Đặc điểm, giá cả và sản lượng trong độc quyền)

5. Tài liệu tham khảo:

[1] Nguyễn Như Ý (2007), Kinh tế vĩ mô, Nhà xuất bản Lao động-Xã hội.

[2] David Begg (2010), Kinh tế học vi mô, Nhà xuất bản Thống kê.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng	LT	TH		
1	Kinh tế vi mô và những vấn đề cơ bản của doanh	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		10	
3	Cung-Cầu hàng hóa	4	4		5	
4	Bài tập	4	4		10	
5	Lý thuyết người tiêu dùng	4	4		10	
6	Bài tập-Kiểm Tra	4	4		5	
7	Lý thuyết sản xuất và chi phí	4	4		5	
8	Bài tập	4	4		15	
9	Cạnh tranh và độc quyền	4	4		5	
10	Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
11	Bài tập-Ôn tập	5	5		15	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền

Nguyễn Thu Thủy

Vương Quang Thịnh

HỌC PHẦN
KINH TẾ VĨ MÔ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **KINH TẾ VĨ MÔ.**

Mã học phần: 113003 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 2.

Học phần học trước: **Kinh tế vi mô**

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức:

- Giúp sinh viên hiểu được các vấn đề, cách thức vận hành của nền kinh tế vĩ mô thông qua các lý thuyết kinh tế và các mô hình cơ bản.

- Biết các khái niệm, cách thức đo lường sản lượng của nền kinh tế, các nhân tố tác động đến tổng cầu của nền kinh tế.

- Đánh giá và phân tích cách thức các chính sách tài khóa, tiền tệ và ngoại thương được sử dụng.

- Có kiến thức cơ bản về sự vận hành của tiền và vai trò của hệ thống ngân hàng.

- Hiểu nguyên nhân, tác hại và biết đề ra giải pháp giải quyết hai vấn đề cơ bản của nền kinh tế vĩ mô là lạm phát và thất nghiệp.

- Hiểu được các mối quan hệ kinh tế vĩ mô cơ bản của nền kinh tế mở.

2.2. Về kỹ năng:

Sinh viên được rèn luyện kỹ năng đánh giá và phân tích các hiện tượng và sự kiện kinh tế vĩ mô, các kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình, thảo luận các vấn đề có liên quan, sử dụng lý thuyết để giải thích các tình huống thực tế.

2.3. Về thái độ:

Sinh viên nhận thức được tầm quan trọng của môn học trong việc cung cấp các kiến thức cơ sở ngành, những kiến thức này là nền tảng giúp sinh viên đi sâu vào các môn học chuyên ngành sau này. Có thái độ chủ động trong việc tự trau dồi và cập nhật những biến đổi của nền kinh tế đất nước và thế giới.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Môn học được chia thành 8 chương, với cách trình bày dưới dạng phân tích và sử dụng đồ thị minh họa. Nội dung mỗi chương trình bày các vấn đề một cách logic, đơn giản và tạo thành một chuỗi nội dung cần thiết trong môn kinh tế vĩ mô; Các giả thiết được nêu rõ ràng trong từng chương giúp người học dễ tiếp cận nội dung.

Từ những khái niệm chung về kinh tế học giúp người học hiểu rõ hành vi của các tổ chức, cá nhân và giải thích các hành vi đó một cách khoa học là làm thế nào để giải quyết mâu thuẫn trong xã hội khi nhu cầu là vô hạn mà nguồn lực lại là hữu hạn. Vai trò của chính phủ trong điều hành hoạt động của nền kinh tế và xem xét các công cụ mà các nhà kinh tế học sử dụng; Và giải thích ý nghĩa khoa học của các công cụ này.

Dựa vào các phương pháp tính sản lượng quốc gia theo hệ thống đo lường quốc tế nhằm phản ánh đúng thực trạng của nền kinh tế là một việc làm quan trọng trong môi trường cạnh tranh hiện nay; Các khoản thu chi của chính phủ có ảnh hưởng đến các thành phần trong nền kinh tế vì vậy khi cần thiết chính phủ sẽ sử dụng các khoản này như công cụ điều tiết nền kinh tế. Ngoài ra lãi suất, tỷ lệ dự trữ, lượng cung tiền... được chính phủ sử dụng làm công cụ điều tiết trong các chính sách tiền tệ nhằm tác động vào nền kinh tế theo những mục tiêu của chính phủ.

Sự mở cửa thị trường, từ thị trường hàng hóa đến thị trường tài chính sẽ giúp nền kinh tế của một quốc gia ngày càng phát triển; Tình trạng cân bằng trong thị trường kinh tế mở sẽ chịu tác động thêm của những yếu tố như tỷ giá hối đoái, cán cân ngoại thương. Đường IS và LM cũng sẽ thay đổi khi có ngoại thương; Điều tiết nền kinh tế khi có ngoại thương Chính phủ cần phải xem xét thêm chính sách ngoại thương nhằm đạt hiệu quả cao trong phát triển kinh tế.

Lạm phát và thất nghiệp, đây là hai vấn đề có ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế nói chung và sản lượng quốc gia nói riêng. Tuy nhiên tác động của lạm phát sẽ phụ thuộc vào nguyên nhân gây ra lạm phát từ đó chính phủ sẽ có những biện pháp phù hợp để kiềm chế lạm phát. Thất nghiệp do không tự nguyện sẽ làm đời sống của người dân trở nên khó khăn, nền kinh

tế đang sản xuất dưới mức khả năng gây lãng phí năng lực sản xuất, sản lượng thấp. Đo lường thất nghiệp và lạm phát giúp chính phủ đưa ra các biện pháp khắc phục chính xác và kịp thời, hạn chế được những tổn thất cho xã hội.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: Các Khái Niệm Chung

Ý nghĩa của chương: Nêu những khái niệm chung về kinh tế học, một môn khoa học nghiên cứu hành vi của các tổ chức, cá nhân và giải thích các hành vi đó một cách khoa học là làm thế nào để giải quyết mâu thuẫn trong xã hội khi nhu cầu là vô hạn mà nguồn lực lại là hữu hạn. Vai trò của chính phủ trong điều hành hoạt động của nền kinh tế và xem xét các công cụ mà các nhà kinh tế học sử dụng; Và giải thích ý nghĩa khoa học của các công cụ này.

1.1. Khái niệm

1.1.1. Kinh tế học

1.1.2. Kinh tế học vĩ mô và kinh tế học vi mô

1.1.3. Kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc

1.1.4. Nhu cầu và cầu

1.1.5. Lạm phát và thất nghiệp

1.2. Đường giới hạn khả năng sản xuất

1.2.1. Đường giới hạn khả năng sản xuất

1.2.2. Chi phí cơ hội

1.3. Vai trò của chính phủ

1.3.1. Nhược điểm của kinh tế thị trường

1.3.2. Vai trò kinh tế của chính phủ

1.4. Các công cụ phân tích chính sách

1.4.1. Mục tiêu

1.4.1.1. Hiệu quả

1.4.1.2. Bình đẳng

1.4.1.3. Ổn định

1.4.1.4. Tăng trưởng

1.4.2. Các công cụ phân tích chính sách

1.4.2.1. Số liệu kinh tế

1.4.2.2. Các chỉ số

1.4.2.3. Các biến thực tế và biến danh nghĩa

1.4.2.4. Đo lường sự thay đổi của các biến số kinh tế

1.4.2.5. Các mô hình kinh tế

1.4.2.6. Các đồ thị điểm, đường và phương trình

1.5. Tổng cung và tổng cầu

1.5.1. Sản lượng tiềm năng và định luật Okun

1.5.2. Khái niệm tổng cung và tổng cầu

1.5.3. Các đường AS và AD

1.5.4. Sự cân bằng AS-AD

1.5.5. Tổng cung, tổng cầu với mục tiêu ổn định và tăng trưởng

Chương 2: Đo Lường Sản Lượng Quốc Gia

Ý nghĩa của chương: Nêu các quan điểm về sản xuất của các nhà kinh tế học từ những thế kỷ trước và đây là tiền đề cho quan điểm kinh tế học hiện đại. Nghiên cứu phương pháp tính sản lượng quốc gia theo hệ thống đo lường quốc tế nhằm phản ánh đúng thực trạng của nền kinh tế là một việc làm quan trọng trong môi trường cạnh tranh hiện nay vì vậy nội dung chương 2 nêu rất chi tiết cách tính sản lượng quốc gia bằng nhiều phương pháp khác nhau như: phương pháp phân phối, phương pháp chi tiêu và phương pháp sản xuất.

2.1. Đo lường mức sản xuất của một quốc gia

2.1.1. Các quan điểm về sản xuất

2.1.2. Các chỉ tiêu của SNA

2.1.3. Các vấn đề giá cả trong SNA

2.1.4. Chỉ tiêu so sánh quốc tế

2.2. Chỉ tiêu GDP và GNP

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Những lưu ý khi tính GDP và GNP

2.3. Tính GDP danh nghĩa theo giá thị trường

2.3.1. Khái niệm

2.3.1.1. Tiêu dùng (C - Consumption)

2.3.1.2. Tiết kiệm (S – Saving)

2.3.1.3. Đầu tư của doanh nghiệp (I - Investment)

2.3.1.3.1. Khấu hao (De – Depreciation)

2.3.1.3.2. Đầu tư ròng

2.3.1.4. Thuế (Tx – Tax)

2.3.1.4.1 Thuế trực thu (Td – direct taxes) là thuế đánh trực tiếp vào cá nhân, tổ chức chịu thuế

2.3.1.4.2 Thuế gián thu (Ti – indirect taxes) là thuế đánh gián tiếp vào cá nhân, tổ chức chịu thuế

2.3.1.5. Chi mua hàng hóa và dịch vụ của chính phủ (G – Government spending on goods and services)

2.3.1.6. Nhập khẩu (M – imports); Xuất khẩu (X – exports)

2.3.1.7. Tiền lương (W – Wages)

2.3.1.8. Tiền thuê (R – Rental)

2.3.1.9. Tiền lãi (i – interest)

2.3.1.10. Doanh lợi (Pr – Profit)

2.3.2. Sơ đồ chu chuyển kinh tế

2.3.3. Phương pháp tính GDP

2.3.3.1. Phương pháp sản xuất

2.3.3.2. Phương pháp phân phối

2.3.3.3. Phương pháp chi tiêu

2.4. Tính GNP danh nghĩa theo giá thị trường

2.4.1. Phương pháp sản xuất

2.4.2. Phương pháp phân phối

2.4.3. Phương pháp chi tiêu

2.5. Các chỉ tiêu khác

2.5.1. Chỉ tiêu sản phẩm quốc dân ròng NNP (Net national Product)

2.5.2. Chỉ tiêu thu nhập quốc dân NI (national Income)

2.5.3. Chỉ tiêu thu nhập cá nhân PI (Personal Income)

2.5.4. Chỉ tiêu thu nhập khả dụng DI (Disposable Income)

Chương 3: Phân Phối Thu Nhập Quốc Dân

Ý nghĩa của chương: Nêu rõ cách phân phối sản lượng quốc gia cho các thành phần trong nền kinh tế gồm chính phủ, doanh nghiệp và hộ gia đình. Các khoản chi tiêu của chính phủ, chi tiêu hộ gia đình, các khoản tiết kiệm, đầu tư được giải thích một cách chi tiết và xác định thông qua các hàm số và minh họa bằng đồ thị từ đó xác định điểm sản lượng cân bằng. Bằng mô hình số nhân sẽ giúp chúng ta nhận ra một nghịch lý của tiết kiệm, không phải tiết kiệm lúc nào cũng tốt, tiết kiệm quá mức và không đúng thời điểm không những làm cho thu nhập cá nhân giảm mà còn ảnh hưởng đến cả nền kinh tế, chính vì vậy có lúc chính phủ phải sử dụng những biện pháp kích cầu.

3.1. Cung Về Hàng Hóa Và Dịch Vụ

3.1.1. Quá trình sản xuất hàng hóa và dịch vụ

3.1.1.1 Các nhân tố sản xuất

3.1.1.2 Hàm sản xuất

3.1.2. Phân phối thu nhập quốc dân cho nhân tố sản xuất

3.1.2.1. Giá nhân tố

3.1.2.2. Vấn đề doanh nghiệp cạnh tranh phải đối phó

3.1.2.3. Nhu cầu của doanh nghiệp về nhân tố sản xuất

3.1.2.4. Phân phối thu nhập quốc dân

3.2. Cầu về hàng hóa và dịch vụ

3.2.1. Sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng

3.2.2. Thu nhập khả dụng

3.2.3. Tiêu dùng và tiết kiệm

3.2.3.1. Hàm tiêu dùng và tiêu dùng biên

3.2.3.2. Hàm tiết kiệm và tiết kiệm biên

3.2.4. Đầu tư

3.2.4.1. Hàm số đầu tư

3.2.4.2. Đầu tư biên

3.3. Xác định sản lượng cân bằng

3.3.1. Điểm cân bằng trên đồ thị C + I

3.3.2. Điểm cân bằng trên đồ thị I và S

3.4. Mô hình số nhân

3.4.1. Sự dịch chuyển điểm cân bằng sản lượng

3.4.2. Số nhân K

3.4.3. Số nhân và nghịch lý về tiết kiệm

Chương 4: Chính Sách Tài Khóa Và Chính Sách Tiền Tệ Trong Nền Kinh Tế Đóng Cửa

Ý nghĩa của chương: Bàn về chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ trong nền kinh tế không có ngoại thương. Các khoản thu chi của chính phủ có ảnh hưởng đến thành phần trong nền kinh tế vì vậy khi cần thiết chính phủ sẽ sử dụng các khoản này như công cụ điều tiết nền kinh tế. Ngoài ra lãi suất, tỷ lệ dự trữ, lượng cung tiền... được chính phủ sử dụng làm công cụ điều tiết trong các chính sách tiền tệ nhằm tác động vào nền kinh tế theo những mục tiêu của chính phủ.

4.1. Chính sách tài khóa

4.1.1. Chính phủ, các thành phần thu chi của Chính phủ

4.1.1.1. Các thành phần thu chi của chính phủ

- 4.1.1.2. Hàm G và T theo Y
- 4.1.1.3. Thuế ròng và sự dịch chuyển đường C
- 4.1.2. Xác định điểm cân bằng sản lượng
 - 4.1.2.1. Điểm cân bằng trên đồ thị C+I+G
 - 4.1.2.2. Điểm cân bằng trên đồ thị S+T và I+G
 - 4.1.2.3. Điểm cân bằng trên đồ thị S+Sg và I+Ig
- 4.1.3. Mô hình số nhân
 - 4.1.3.1. Số nhân tổng quát
 - 4.1.3.2. Những điều cần lưu ý khi áp dụng số nhân tổng quát
- 4.1.4. Chính sách tài khóa
 - 4.1.4.1. Định lượng cho chính sách tài khóa
 - 4.1.4.2. Cân bằng ngân sách và mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô
 - 4.1.4.3. Các công cụ tự ổn định
 - 4.1.4.4. Các loại chính sách tài khóa
- 4.2. Chính sách tiền tệ
 - 4.2.1. Tiền và chức năng của tiền
 - 4.2.1.1. Khái niệm
 - 4.2.1.2. Chức năng của tiền
 - 4.2.2. Ngân hàng
 - 4.2.2.1. Hệ thống ngân hàng hiện đại
 - 4.2.2.1.1. Ngân hàng trung gian
 - 4.2.2.1.2. Ngân hàng Trung ương
 - 4.2.2.2. Hoạt động kinh doanh và dự trữ của ngân hàng thương mại
 - 4.2.2.2.1. Dự trữ tùy ý
 - 4.2.2.2.2. Dự trữ bắt buộc
 - 4.2.2.2.3. Tỷ lệ dự trữ

- 4.2.3. Tiền qua ngân hàng và số nhân tiền
 - 4.2.3.1. Cách tạo tiền
 - 4.2.3.2. Số nhân tiền
- 4.2.4. Công cụ làm thay đổi mức cung tiền
 - 4.2.4.1. Mua bán chứng khoán của chính phủ
 - 4.2.4.2. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc
 - 4.2.4.3. Tỷ suất chiết khấu
 - 4.2.4.4. Các công cụ khác
- 4.2.5. Thị trường tiền tệ
 - 4.2.5.1. Hàm cầu về tiền tệ theo lãi suất
 - 4.2.5.2. Hàm cung về tiền tệ theo lãi suất
 - 4.2.5.3. Cân bằng thị trường tiền tệ
- 4.2.6. Chính sách tiền tệ
 - 4.2.6.1. Tác động của chính sách tiền tệ
 - 4.2.6.1.1. Tác động của chính sách tiền tệ mở rộng
 - 4.2.6.1.2. Tác động của chính sách tiền tệ thu hẹp
 - 4.2.6.2. Định lượng cho chính sách tiền tệ
 - 4.2.6.2.1. Hàm số đầu tư tư nhân (I) theo sản lượng (Y) và lãi suất (r)
 - 4.2.6.2.2. Mô hình định lượng cho chính sách tiền tệ

Chương 5: Mô Hình IS-LM

Ý nghĩa của chương: Bàn về mô hình IS-LM, đây là mô hình quan trọng mô tả ý nghĩa của trạng thái cân bằng trên thị trường hàng hóa và thị trường tài chính. Sau khi xem xét chính sách tài chính và chính sách tiền tệ, cách vận hành các chính sách của chính phủ nhằm tác động đến nền kinh tế; Trong thực tế hai chính sách này thường được kết hợp chung với nhau gọi là sự phối hợp chính sách nhằm sử dụng cho cùng mục tiêu cân bằng nền kinh tế vừa để tránh thâm hụt ngân sách vừa đảm bảo tăng sản lượng.

5.1. Đường IS

5.1.1. Cách hình thành đường IS

5.1.1.1. Ý nghĩa của đường IS

5.1.1.2. Các điểm nằm ngoài đường IS

5.1.2. Phương trình đường IS

5.1.3. Sự dịch chuyển đường IS

5.2. Đường LM

5.2.1. Cách hình thành đường LM

5.2.1.1. Ý nghĩa của đường IS

5.2.1.2. Các điểm nằm ngoài đường IS

5.2.2. Phương trình đường LM

5.2.3. Sự dịch chuyển đường LM

5.3. Chính sách tài khóa – tiền tệ trong điều kiện cân bằng chung

5.3.1. Sự cân bằng đồng thời trên thị trường hàng hóa và thị trường tiền tệ

5.3.2. Tác động của chính sách tài khóa

5.3.3. Tác động của chính sách tiền tệ

5.3.4. Sự phối hợp chính sách

Chương 6: Mô Hình AS – AD

Ý nghĩa của chương: Mô hình AD-AS được giới thiệu trong nội dung chương 6 nhằm xác định sản lượng trong cả ngắn hạn và trung hạn vì vậy đòi hỏi phải tính đến tình trạng cân bằng trên tất cả các thị trường bao gồm thị trường hàng hóa, thị trường tài chính và thị trường lao động.

6.1. Đường tổng cầu AD

6.1.1. Sự dịch chuyển đường LM dưới tác động của giá

6.1.2. Cách hình thành đường AD

6.1.3. Ý nghĩa đường AD

6.1.4. Sự dịch chuyển đường AD

6.2. Đường tổng cung AS

6.2.1. Một số hàm có liên quan đến hàm AS

6.2.2. Cách hình thành đường AS

6.2.3. Ý nghĩa đường AS

6.2.4. Sự dịch chuyển đường AS

6.3. Sự cân bằng AD-AS

6.3.1. Phương trình đường AD

6.3.2. Phương trình đường AS

6.3.3. Xác định điểm cân bằng

Chương 7: Phân Tích Kinh Tế Vĩ Mô Trong Nền Kinh Tế Mở Cửa

Ý nghĩa của chương: Nghiên cứu ý nghĩa của sự mở cửa thị trường, từ thị trường hàng hóa đến thị trường tài chính, tình trạng cân bằng trong thị trường kinh tế mở sẽ chịu tác động thêm của những yếu tố như tỷ giá hối đoái, cán cân ngoại thương. Đường IS và LM cũng sẽ thay đổi khi có ngoại thương; Điều tiết nền kinh tế khi có ngoại thương cần phải xem xét thêm chính sách ngoại thương nhằm đạt hiệu quả cao.

7.1. Cân bằng sản lượng khi có ngoại thương

7.1.1. Xuất nhập khẩu và cán cân thương mại

7.1.2. Xác định điểm cân bằng sản lượng

7.1.3. Mô hình số nhân

7.1.4. Chính sách ngoại thương

7.2. Thị trường ngoại hối và cán cân thanh toán

7.2.1. Thị trường ngoại hối

7.2.1.1. Khái niệm

7.2.1.2. Tỷ giá hối đoái cân bằng

7.2.1.3. Các hệ thống tỷ giá hối đoái

7.2.2. Cán cân thanh toán

7.2.2.1. Các loại cán cân thanh toán

7.2.2.2. Tài khoản vãng lai

7.2.2.3. Tài khoản vốn

7.3. Đường BP

7.3.1. Cách hình thành đường BP

7.3.2. Phương trình đường BP

7.3.3. Sự dịch chuyển đường BP

7.3.4. Sự cân bằng cán cân thanh toán

7.4. Đường IS-LM trong nền kinh tế mở

7.4.1. Đường IS

7.4.2. Đường LM

7.5. Chính sách kinh tế vĩ mô trong nền kinh tế mở

7.5.1. Sự cân bằng bên trong và bên ngoài

7.5.2. Tác động của chính sách tài chính

7.5.3. Tác động của chính sách tiền tệ

7.5.4. Tác động của chính sách ngoại thương

Chương 8: Lạm Phát Và Thất Nghiệp

Ý nghĩa của chương: Trình bày về lạm phát và thất nghiệp, đây là hai vấn đề có ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế nói chung và sản lượng quốc gia nói riêng. Tuy nhiên tác động của lạm phát sẽ phụ thuộc vào nguyên nhân gây ra lạm phát từ đó chính phủ sẽ có những biện pháp phù hợp để kiềm chế lạm phát. Thất nghiệp do không tự nguyện sẽ làm đời sống của người dân trở nên khó khăn, nền kinh tế đang sản xuất dưới mức khả năng gây lãng phí năng lực sản xuất, sản lượng thấp. Đo lường thất nghiệp và lạm phát giúp chính phủ đưa ra các biện pháp khắc phục chính xác và kịp thời, hạn chế được những tổn thất cho xã hội.

8.1. Lạm phát

8.1.1. Khái niệm và phân loại lạm phát

8.1.2. Đo lường lạm phát

8.1.3. Nguyên nhân gây ra lạm phát

8.1.4. Lạm phát và sự gia tăng của sản lượng

8.1.5. Lạm phát và sự phân phối lại thu nhập

8.1.6. Các biện pháp chống lạm phát

8.2. Thất nghiệp

8.2.1. Khái niệm và phân loại thất nghiệp

8.2.2. Đo lường thất nghiệp

8.2.3. Chi phí phải trả cho thất nghiệp

8.3. Mối quan hệ giữa lạm phát và thất nghiệp

8.3.1. Đường cong Phillips ngắn hạn

8.3.2. Đường cong Phillips dài hạn

5. Tài liệu Tham khảo:

[1] Dương Tân Diệp (2007), Kinh tế vĩ mô, Nhà xuất bản Thống kê.

[2] Nguyễn Như Ý (2014), Kinh tế vĩ mô, Nhà xuất bản Kinh tế.

[3] David Begg (2010), Kinh tế học vĩ mô, Nhà xuất bản Thống kê.

[4] Nguyễn Văn Ngọc (2011), Bài giảng kinh tế vĩ mô, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân.

[5] Olivier Blanchard (2000), Kinh tế vĩ mô, chương trình giảng dạy Fulbright.

[6] Phạm Chung, Trần Văn Hùng (2011), Kinh tế vĩ mô phân tích, Nhà xuất bản Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.

[7] Nguyễn Thái Thảo Vy (2011), Kinh tế học vĩ mô, Nhà xuất bản tài chính.

[8] GS. TS Nguyễn Văn Tiến (2011), Giáo trình Tài chính tiền tệ, Nhà xuất bản thống kê.

[9] GS. TS Nguyễn Văn Tiến (2012), Giáo trình Tài chính quốc tế, Nhà xuất bản thống kê.

[10] PGS. TS Nguyễn Minh Kiều (2009), Thị trường Tài chính, Nhà xuất bản thống kê.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng	LT	TH		
1	Khái niệm chung Đo lường sản lượng quốc gia	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		10	
3	Phân phối thu nhập quốc dân	4	4		5	
4	Chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ trong nền kinh tế đóng cửa	4	4		10	
5	Bài tập-Kiểm tra	4	4		10	
6	Mô hình IS-LM	4	4		5	
7	Bài tập	4	4		5	
8	Phân tích kinh tế vĩ mô trong nền kinh tế mở cửa	4	4		15	
9	Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
10	Lạm phát và thất nghiệp	4	4		5	
11	Bài tập-Ôn tập	5	5		15	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Nguyễn Thu Thủy



Hồ Thị Thùy Trang

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ HỌC

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **QUẢN TRỊ HỌC**
- Mã học phần : 117003
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 2
- Học phần học trước: : Không
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Sau khi hoàn tất học phần sinh viên có những kiến thức căn bản, nền tảng về quản trị một tổ chức.

2.1. Về kiến thức

- Phân biệt nhà quản trị và nhà doanh nghiệp, các cấp quản trị với những kỹ năng, vai trò cần thiết của một nhà quản trị.
- Giải thích ý nghĩa của môi trường quản trị đối với hoạt động sản xuất kinh doanh
- Giải thích về các chức năng của nhà quản trị như: hoạch định, tổ chức, điều khiển, kiểm tra.

2.2. Về kỹ năng

Vận dụng kiến thức quản trị đã học để có thể trao đổi, thảo luận và đánh giá khả năng quản trị của các doanh nghiệp trong hoạt động.

2.3. Về thái độ

Có kiến thức quản trị học hiện đại, góp phần làm nhận thức của người học tốt hơn trong tiếp cận vào hệ thống quản trị của một tổ chức.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Công việc quản trị có thể bắt gặp ở mọi nơi, mọi lúc và trong mọi tình huống – từ việc quản lý thời gian, công việc cho chính bản thân mình đến việc tổ chức, điều hành công việc cho một nhóm người hay một tổ chức. Học phần Quản Trị Học bao gồm các khái niệm cơ bản về công tác quản trị trong một tổ chức. Nội dung cơ bản của học phần này là nghiên cứu sâu vào các chức năng của quản trị.

4. Nội dung chi tiết học phần:

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ QUẢN TRỊ

1.1 Quản trị

1.1.1 Sự cần thiết của các hoạt động quản trị trong tổ chức

1.1.2 Khái niệm quản trị

1.1.3 Hiệu quả và hiệu suất trong quản trị

1.1.3.1 Hiệu quả

1.1.3.2 Hiệu suất

1.1.4 Chức năng quản trị

1.1.4.1 Chức năng hoạch định (planning)

1.1.4.2 Chức năng tổ chức (organizing)

1.1.4.3 Chức năng điều khiển (leading)

1.1.4.4 Chức năng kiểm soát (reviewing)

1.2 Khoa học và nghệ thuật quản trị

1.2.1 Quản trị là khoa học

1.2.2 Quản trị là một nghệ thuật

1.3 Nhà quản trị

1.3.1 Các khái niệm

1.1.3.1 Khái niệm tổ chức

1.1.3.2 Khái niệm nhà quản trị

1.3.2 Cấp bậc quản trị

1.3.2.1 Nhà quản trị cấp cao (top managers)

1.3.2.2 Nhà quản trị cấp giữa hay trung gian (middle managers)

1.3.2.3 Nhà quản trị cấp cơ sở (first line managers)

1.3.3 Vai trò của nhà quản trị

1.3.3.1 Vai trò quan hệ với con người

- 1.3.3.2 Vai trò thông tin
- 1.3.3.3 Vai trò quyết định
- 1.3.4 Kỹ năng của nhà quản trị
 - 1.3.4.1 Kỹ năng kỹ thuật hay kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ (technical skills)
 - 1.3.4.2 Kỹ năng nhân sự (human skills)
 - 1.3.4.3 Kỹ năng nhận thức hay tư duy (conceptual skills)

CHƯƠNG 2

SỰ PHÁT TRIỂN CỦA TƯ TƯỞNG QUẢN TRỊ

- 2.1 Bối cảnh lịch sử
 - 2.1.1 Tầm quan trọng của nghiên cứu lịch sử phát triển các tư tưởng quản trị
 - 2.1.2 Những tác động ảnh hưởng lên tư tưởng quản trị
 - 2.1.3 Nguồn gốc của tư tưởng quản trị
- 2.2 Trường phái quản trị cổ điển
 - 2.2.1 Trường phái quản trị khoa học
 - 2.2.2 Trường phái quản trị hành chính
- 2.3 Trường phái tâm lý xã hội trong quản trị
 - 2.3.1 Các nhà tiên phong của trường phái
 - 2.3.2 Nhận xét về trường phái tác phong trong quản trị
- 2.4 Trường phái định lượng trong quản trị
 - 2.4.1 Quản trị khoa học
 - 2.4.2 Quản trị tác nghiệp
 - 2.4.3 Quản trị hệ thống thông tin
 - 2.4.5 Nhận xét về trường phái định lượng trong quản trị
- 2.5 Trường phái hội nhập trong quản trị
 - 2.5.1 Khảo hướng quá trình quản trị
 - 2.5.2 Khảo hướng ngẫu nhiên
 - 2.5.3 Khảo hướng quản trị hệ thống
 - 2.5.4 Nhận xét về trường phái hội nhập
- 2.6 Trường phái quản trị hiện đại
 - 2.6.1 LÝ THUYẾT Z
 - 2.6.2 Tiếp cận theo 7 yếu tố (7'S)

CHƯƠNG 3

VĂN HOÁ CỦA TỔ CHỨC VÀ MÔI TRƯỜNG TỔ CHỨC

- 3.1 Văn hoá của tổ chức
 - 3.1.1 Khái niệm
 - 3.1.2 Ảnh hưởng của văn hoá doanh nghiệp đến tiến trình quản lý doanh nghiệp
- 3.2 Môi trường tổ chức
 - 3.2.1 Khái niệm
 - 3.2.2 Phân loại môi trường
- 3.3 Ảnh hưởng của môi trường đối với tổ chức
 - 3.3.1 Môi trường toàn cầu
 - 3.3.2 Môi trường tổng quát
 - 3.3.2.1 Môi trường kinh tế
 - 3.3.2.2 Môi trường pháp luật
 - 3.3.2.3 Môi trường chính trị
 - 3.3.2.4 Môi trường văn hóa xã hội
 - 3.3.2.5 Môi trường tự nhiên
 - 3.3.2.6 Môi trường kỹ thuật, công nghệ
 - 3.3.2.7 Môi trường dân số
 - 3.3.3 Môi trường ngành
 - 3.3.3.1 Các đối thủ cạnh tranh
 - 3.3.3.2 Khách hàng
 - 3.3.3.3 Những người cung ứng
 - 3.3.3.4 Các nhóm áp lực xã hội
 - 3.3.3.5 Nhóm các giới chức địa phương và công chúng
 - 3.3.4 Môi trường tác nghiệp hay môi trường nội bộ doanh nghiệp
 - 3.3.4.1 Yếu tố nhân lực
 - 3.3.4.2 Khả năng tài chính
 - 3.3.4.3 Khả năng nghiên cứu và phát triển
 - 3.3.4.4 Văn hoá của tổ chức
 - 3.3.4.5 Cơ sở vật chất – trang thiết bị của doanh nghiệp

CHƯƠNG 4

QUYẾT ĐỊNH QUẢN TRỊ

- 4.1 Khái niệm và đặc điểm của quyết định
 - 4.1.1 Khái niệm
 - 4.1.2 Đặc điểm

- 4.2 Phân loại quyết định quản trị
 - 4.2.1 Theo tính chất của vấn đề ra quyết định
 - 4.2.2 Theo thời gian thực hiện
 - 4.2.3 Theo phạm vi thực hiện
 - 4.2.4 Theo chức năng quản trị
 - 4.2.5 Theo phương thức soạn thảo
- 4.3 Chức năng và yêu cầu của quyết định quản trị
 - 4.3.1 Các chức năng của quyết định quản trị
 - 4.3.2 Các yêu cầu cơ bản của quyết định quản trị
- 4.4 Quy trình ra quyết định
 - 4.4.1 Môi trường làm quyết định
 - 4.4.2 Các bước ra quyết định quản trị
- 4.5 Các mô hình ra quyết định
 - 4.5.1 Quyết định cá nhân
 - 4.5.2 Quyết định có tham vấn
 - 4.5.3 Quyết định tập thể
- 4.6 Các công cụ hỗ trợ việc ra quyết định
 - 4.6.1 Các công cụ định lượng
 - 4.6.1.1 Ma trận kết quả kinh doanh
 - 4.6.1.2 Cây quyết định
 - 4.6.2 Các công cụ bán định lượng
 - 4.6.2.1 Kỹ thuật Delphi
 - 4.6.2.2 Kỹ thuật tập thể danh nghĩa
- 4.7 Nâng cao hiệu quả của quyết định quản trị
 - 4.7.1 Những phẩm chất cá nhân cần cho quyết định hiệu quả
 - 4.7.1.1 Kinh nghiệm
 - 4.7.1.2 Khả năng xét đoán
 - 4.7.1.3 Óc sáng tạo
 - 4.7.1.4 Khả năng định lượng
 - 4.7.2 Nâng cao hiệu quả việc thực hiện quyết định
 - 4.7.2.1 Triển khai quyết định
 - 4.7.2.2 Bảo đảm các điều kiện vật chất
 - 4.7.2.3 Giữ vững thông tin phản hồi

- 4.7.2.4 Tổng kết và đánh giá kết quả
- 4.7.3 Các trợ giúp khi làm quyết định
 - 4.7.3.1 Người phản biện
 - 4.7.3.2 Tham vấn đa nguyên
 - 4.7.3.3 Chất vấn biện chứng
- 4.8 Tổ chức thực hiện các quyết định

CHƯƠNG 5

CHỨC NĂNG HOẠCH ĐỊNH

- 5.1. Khái niệm hoạch định
 - 5.1.1 Khái niệm
 - 5.1.2 Tác dụng của hoạch định
 - 5.1.3 Các loại hoạch định
 - 5.1.3.1 Căn cứ theo cấp độ và phạm vi của hoạch định
 - 5.1.3.2 Căn cứ theo mức độ sử dụng
- 5.2 Mục tiêu – nền tảng của hoạch định
 - 5.2.1 Khái niệm
 - 5.2.2 Phân loại
 - 5.2.2.1 Phân loại mục tiêu theo cấp độ
 - 5.2.2.2 Phân loại mục tiêu theo nội dung
 - 5.2.2.3 Phân loại mục tiêu theo bản chất
 - 5.2.3 Vai trò
 - 5.2.4 Các yêu cầu
 - 5.2.5 Các cách tiếp cận trong việc thiết lập mục tiêu
 - 5.2.5.1 Đặt mục tiêu theo kiểu truyền thống
 - 5.2.5.2 Quản trị bằng mục tiêu (Management by Objectives - MBO)
- 5.3 Các mô hình tổ chức về hoạch định
 - 5.3.1 Mô hình truyền thống
 - 5.3.2 Mô hình hiện đại
 - 5.3.3 Các khuynh hướng mới
- 5.4 Quy trình cơ bản của hoạch định
- 5.5 Hoạch định chiến lược
 - 5.5.1 Khái niệm
 - 5.5.2 Các loại chiến lược

- 5.5.2.1 Chiến lược Ổn định
- 5.5.2.2 Chiến lược Phát triển
- 5.5.2.3 Chiến lược Cắt giảm để tiết kiệm
- 5.5.2.4 Chiến lược Phối hợp
- 5.5.3 Quy trình hoạch định chiến lược
- 5.5.4 Các công cụ hỗ trợ cho hoạch định chiến lược
 - 5.5.4.1 Ma trận BCG (Boston Consulting Group)
 - 5.5.4.2 Những chiến lược tổng loại
 - 5.5.4.3 Ma trận SWOT
- 5.6 Hoạch định tác nghiệp
 - 5.6.1 Khái niệm
 - 5.6.2 Các loại kế hoạch tác nghiệp
 - 5.6.2.1 Kế hoạch đơn dụng
 - 5.6.2.2 Kế hoạch thường trực

CHƯƠNG 6

CHỨC NĂNG TỔ CHỨC

- 6.1 Khái niệm và vai trò của chức năng tổ chức Cơ cấu tổ chức
 - 6.1.1 Khái niệm
 - 6.1.2 Vai trò Cơ sở để thiết kế bộ máy tổ chức
- 6.2 Một số vấn đề khoa học trong công tác tổ chức
 - 6.2.1 Tầm hạn quản trị
 - 6.2.2 Quyền hành trong quản trị
 - 6.2.3 Phân cấp quản trị
- 6.3 Cơ cấu tổ chức
 - 6.3.1 Khái niệm
 - 6.3.2 Các nguyên tắc cơ bản của tổ chức quản trị
 - 6.3.3 Các yêu cầu khi thiết kế cơ cấu tổ chức
 - 6.3.4 Các yếu tố ảnh hưởng cơ cấu tổ chức
- 6.4 Các mô hình cơ cấu tổ chức cơ bản
 - 6.4.1 Cơ cấu tổ chức trực tuyến
 - 6.4.2 Cơ cấu tổ chức chức năng
 - 6.4.3 Cơ cấu tổ chức trực tuyến- chức năng
 - 6.4.4 Cơ cấu tổ chức theo ma trận

- 6.4.5 Cơ cấu tổ chức theo địa lý
- 6.4.6 Cơ cấu tổ chức theo sản phẩm
- 6.4.7 Cơ cấu tổ chức theo khách hàng
- 6.5 Sự phân chia quyền lực
 - 6.5.1 Phân quyền
 - 6.5.2 Ủy quyền
 - 6.5.2.1 Khái niệm
 - 6.5.2.2 Quá trình ủy quyền
 - 6.5.2.3 Nguyên tắc ủy quyền
 - 6.5.2.4 Lợi ích của việc ủy quyền
 - 6.5.2.5 Những trở ngại và những biện pháp khắc phục trở ngại đối với ủy quyền

CHƯƠNG 7

CHỨC NĂNG ĐIỀU KHIỂN

- 7.1 Khái niệm và vai trò của chức năng điều khiển
 - 7.1.1 Khái niệm
 - 7.1.2 Vai trò
- 7.2 Lãnh đạo
 - 7.2.1 Các khái niệm
 - 7.2.2 Phân loại phong cách lãnh đạo
 - 7.2.2.1 Phân loại theo mức độ tập trung quyền lực
 - 7.2.2.2 Phân loại theo mức độ quan tâm đến công việc và quan tâm đến con người
 - 7.2.2.3 Sơ đồ lưới thể hiện phong cách lãnh đạo của R.Blake và J.Mouton
 - 7.2.3 Lựa chọn phong cách lãnh đạo
- 7.3 Động viên
 - 7.3.1 Các khái niệm
 - 7.3.1.1 Động viên
 - 7.3.1.2 Động cơ làm việc
 - 7.3.2 Các lý thuyết về động cơ thúc đẩy
 - 7.3.2.1 Thuyết phân cấp các nhu cầu của A.Maslow
 - 7.3.2.2 Thuyết E.R.G
 - 7.3.2.3 Thuyết hai nhân tố của Herzberg
 - 7.3.2.4 Thuyết về bản chất của con người của Mc.Gregor
 - 7.3.2.5 Thuyết mong đợi

- 7.3.3 Ứng dụng các thuyết động viên trong công tác quản trị
- 7.4 Thông tin trong quản trị
 - 7.4.1 Các khái niệm
 - 7.4.2 Vai trò của thông tin và các hình thức thông tin
 - 7.4.2.1 Vai trò
 - 7.4.2.2 Các hình thức thông tin
 - 7.4.3 Thông tin trong tổ chức
 - 7.4.3.1 Thông tin chính thức và không chính thức
 - 7.4.3.2 Chiều thông tin
 - 7.4.3.3 Các mạng thông tin thông dụng
 - 7.4.4 Những trở ngại trong thông tin
 - 7.4.5 Quản trị thông tin vượt qua những trở ngại
 - 7.4.5.1 Điều chỉnh dòng tin tức
 - 7.4.5.2 Sử dụng sự phản hồi
 - 7.4.5.3 Đơn giản hóa ngôn ngữ
 - 7.4.5.4 Tích cực lắng nghe
 - 7.4.5.5 Hạn chế cảm xúc
 - 7.4.5.6 Sử dụng dư luận
- 7.5 Nâng cao hiệu quả của thông tin trong tổ chức
 - 7.5.1 Đảm bảo sự cân đối giữa thông tin chính thức và phi chính thức
 - 7.5.2 Thiết lập các kênh thông tin rõ ràng và phù hợp
- 7.6 Quản trị thay đổi, xung đột và kích động
 - 7.6.1 Các khái niệm
 - 7.6.2 Những yếu tố gây biến động
 - 7.6.3 Những kỹ thuật của quản trị sự thay đổi

CHƯƠNG 8

CHỨC NĂNG KIỂM SOÁT

- 8.1 Khái niệm, mục đích và tác dụng của kiểm soát
 - 8.1.1 Khái niệm
 - 8.1.2 Mục đích của kiểm soát
 - 8.1.3 Tác dụng của kiểm soát
- 8.2 Các nguyên tắc xây dựng cơ chế kiểm soát
- 8.3 Tiến trình kiểm soát

- 8.4 Các loại hình kiểm soát
 - 8.4.1 Kiểm soát lường trước
 - 8.4.2 Kiểm soát trong khi thực hiện
 - 8.4.3 Kiểm soát sau khi thực hiện (phản hồi)
- 8.5 Các công cụ kiểm soát
 - 8.5.1 Ngân quỹ
 - 8.5.2 Kỹ thuật phân tích thống kê
 - 8.5.3 Các báo cáo và phân tích chuyên môn
 - 8.5.4 Kiểm soát hành vi
 - 8.5.5 Kiểm soát tài chính

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1] PGS TS. NGUYỄN THỊ LIÊN DIỆP - QUẢN TRỊ HỌC, NXB THỐNG KÊ, 2001.

5.2. Tài liệu tham khảo :

[2] Th.S PHẠM ĐÌNH PHƯƠNG - QUẢN TRỊ HỌC NHẬP MÔN, NXB TP.HCM, 1997.

[3] TS. NGUYỄN THANH HỘI, TS. PHAN THĂNG , QUẢN TRỊ HỌC, NXB THỐNG KÊ TP.HCM, 2006.

[4] Th.S NGUYỄN HỮU LÂM - NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO, NXB GIAO DUC, 1997.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Những vấn đề chung về quản trị		3		5	
2	Sự phát triển của tư tưởng quản trị		3		15	
3	Văn hoá của tổ chức và môi trường tổ chức		3	3	10	
4	Quyết định quản trị		3	3	10	
5	Chức năng hoạch định		6	3	15	
5	Chức năng tổ chức		6		15	
6	Chức năng điều khiển		3	3	10	

7	Chức năng kiểm soát		6		10	
Tổng		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học, thảo luận, kiểm tra theo quy chế 43/2007/QĐ-BGD&ĐT ngày 15 tháng 08 năm 2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, qui chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN





Hà Huy Huyền

Nguyễn Thị Phương Thảo

Nguyễn Thị Hoài Ân

HỌC PHẦN
TÀI CHÍNH CĂN BẢN

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **TÀI CHÍNH CĂN BẢN.**

Mã học phần: 201008 Số tín chỉ: 02

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 2.

Học phần học trước: Toán cao cấp

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 30 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 60 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1 Về kiến thức:

+ Nhớ các khái niệm về tiền lãi, vốn gốc, lãi đơn, lãi kép, chuỗi tiền tệ đầu kỳ, cuối kỳ, giá trị tương lai và giá trị hiện tại

+ Hiểu được cách tính lãi đơn, lãi kép, chuỗi tiền tệ và các phương thức hoàn trả vốn vay

2.2 Về kỹ năng:

+ Làm các bài tập liên quan đến toán học, lãi đơn, lãi kép, chuỗi tiền tệ và vay vốn

+ Xử lý các vấn đề thực tế liên quan đến lãi đơn, lãi kép, chuỗi tiền tệ và vay vốn

2.2 Về thái độ:

+ Tuân thủ nội quy học tập của Nhà trường

+ Có ý thức học tập, rèn luyện

+ Nghiêm chỉnh chấp hành chính sách tài chính của Nhà nước

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Môn học cung cấp hệ thống kiến thức cơ bản về cách thức tính lãi, chiết khấu, chuỗi tiền tệ, trả nợ vay và ứng dụng chuỗi niên kim vào thẩm định dự án đầu tư. Qua đó, sinh viên nắm được bản chất, nguyên lý và các công cụ tính toán trong hoạt động kinh doanh của ngành ngân hàng nói riêng cũng như các nghiệp vụ tài chính nói chung.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Chương này nhắc lại một số kiến thức toán học cơ bản có liên quan đến môn học nhằm giúp sinh viên củng cố lại kiến thức và là tiền đề để tiếp cận các chương tiếp theo

1.1. Cấp số cộng

1.1.1. Định nghĩa

1.1.2. Công thức tính tổng cấp số nhân

1.2. Cấp số nhân

1.2.1. Định nghĩa

1.2.2. Công thức tính tổng cấp số cộng

1.3. Cấp số nhân vô hạn

1.3.1. Định nghĩa

1.3.2. Công thức tính tổng cấp số nhân vô hạn

1.4. Lợi tức (Tiền lãi) và tỷ suất lợi tức (Khái niệm)

CHƯƠNG 2: LÃI ĐƠN

Chương này cung cấp kiến thức về lãi đơn, giúp sinh viên nắm được cách tính toán, cấu trúc của phương pháp tính này

2.1. Lãi đơn

2.1.1. Lãi đơn

2.1.2. Lợi tức tính theo lãi đơn

a. Công thức tính lãi với độ dài thời gian tính theo năm

b. Công thức tính lãi với độ dài thời gian tính theo tháng

c. Công thức tính lãi với độ dài thời gian tính theo ngày

2.2. Lãi suất tương đương (Lãi suất ngang giá)

2.3. Giá trị tương lai (Giá trị tích lũy) và giá trị hiện tại (Giá trị chiết khấu)

2.3.1. Giá trị tương lai (Giá trị tích lũy)

2.3.2. Giá trị hiện tại (Giá trị chiết khấu)

2.4. Lãi suất chiết khấu

2.5. Lãi suất trung bình

2.6. Lãi suất hiệu dụng (Lãi suất thực)

CHƯƠNG 3: LÃI KÉP

Chương này cung cấp kiến thức về lãi kép, giúp sinh viên nắm được cách tính toán, cấu trúc của phương pháp tính này

3.1. Lãi kép

3.1.1. Lãi kép

3.1.2. Giá trị tương lai (Giá trị tích lũy) tính theo lãi kép

3.1.3. Giá trị hiện tại (Giá trị chiết khấu) tính theo lãi kép

3.2. Lãi suất tỷ lệ và lãi suất tương đương (Lãi suất ngang giá)

3.3. Lãi kép liên tục

3.4. Lãi suất trung bình

3.5. Lãi suất thực

3.6. So sánh giữa lãi đơn và lãi kép

CHƯƠNG 4: CHUỖI TIỀN

Chương này giới thiệu về chuỗi tiền tệ và trường hợp đặc biệt của nó là chuỗi tiền đều. Thông qua chương này, sinh viên sẽ nắm được cách tính giá trị hiện tại và giá trị tương lai của các loại chuỗi tiền tệ, đồng thời nắm được cách ứng dụng các phương pháp tính này vào việc tính các chỉ số phục vụ cho công việc thẩm định dự án đầu tư

4.1. Định nghĩa chuỗi tiền tệ (dãy niên kim)

4.1.1. Phân loại chuỗi tiền tệ

4.1.2. Theo số tiền phát sinh mỗi kỳ

4.1.3. Theo số kỳ khoản phát sinh

4.1.4. Theo phương thức phát sinh

4.2. Giá trị tương lai và hiện tại của một chuỗi tiền tệ

4.2.1. Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ phát sinh cuối kỳ

4.2.2. Giá trị hiện tại của một chuỗi tiền tệ phát sinh cuối kỳ

4.2.3. Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ phát sinh đầu kỳ

4.2.4. Giá trị hiện tại của một chuỗi tiền tệ phát sinh đầu kỳ

4.3. Giá trị tương lai và hiện tại của một chuỗi tiền tệ đều

4.3.1. Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ đều phát sinh cuối kỳ

4.3.2. Giá trị hiện tại của một chuỗi tiền tệ đều phát sinh cuối kỳ

4.3.3. Giá trị tương lai của một chuỗi tiền tệ đều phát sinh đầu kỳ

4.3.4. Giá trị hiện tại của một chuỗi tiền tệ đều phát sinh đầu kỳ

4.3.5. Giá trị hiện tại của một chuỗi tiền tệ cố định phát sinh vĩnh viễn

- 4.4. Chuỗi tiền tệ biến đổi có quy luật
 - 4.4.1. Chuỗi tiền tệ biến đổi theo cấp số cộng
 - 4.4.2. Chuỗi tiền tệ biến đổi theo cấp số nhân
- 4.5. Áp dụng dãy niên kim vào thẩm định dự án đầu tư
 - 4.5.1. Giá trị hiện tại thuần (NPV)
 - 4.5.2. Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR)
 - 4.5.3. Suất sinh lời nội bộ hiệu chỉnh (MIRR)
 - 4.5.4. Thời gian hoàn vốn (PP)

CHƯƠNG 5: TRÁI PHIẾU

Chương này cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về trái phiếu, các loại trái phiếu, các phương pháp thanh toán và các phương pháp tính lãi suất sinh lợi của trái phiếu

- 5.1. Trái phiếu
 - 5.1.1. Trái phiếu không tính lãi (Zero Coupon)
 - 5.1.2. Trái phiếu thanh toán 1 lần khi đáo hạn
 - 5.1.3. Trái phiếu trả lãi định kỳ, nợ gốc trả khi đáo hạn
 - 5.1.4. Trái phiếu được thanh toán dần định kỳ
 - 5.1.5. Trái phiếu thanh toán cuối kỳ theo giá mua lại cao hơn mệnh giá
 - 5.1.6. Trái phiếu vô thời hạn
- 5.2. Một số trường hợp thanh toán đặc biệt
 - 5.2.1. Thanh toán bằng các niên kim cố định
 - 5.2.2. Số lượng trái phiếu thanh toán mỗi đợt cố định
- 5.3. Bảng thanh toán nợ
- 5.4. Median của trái phiếu
- 5.5. Thời hạn trung bình của trái phiếu
- 5.6. Lãi suất sinh lợi của trái phiếu
 - 5.6.1. Lãi suất sinh lợi trung bình vào thời điểm phát hành
 - 5.6.2. Lãi suất sinh của trái phiếu thanh toán vào cuối năm thứ nhất
 - 5.6.3. Lãi suất sinh lợi của trái phiếu thanh toán vào cuối năm p
- 5.7. Lãi suất chi phí của người đi vay

CHƯƠNG 6: VAY VỐN

Chương này cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản nhằm giúp sinh viên tiếp cận với các khoản vay, các hình thức hoàn trả tiền vay, từ đó có thể vận dụng kiến thức cơ bản này để tiếp cận với các môn học có liên quan

6.1. Tổng quan

6.2. Các phương thức hoàn trả

6.2.1. Trả vốn vay (nợ gốc) và lãi 1 lần khi đáo hạn

6.2.2. Trả lãi định kỳ, nợ gốc trả khi đáo hạn

6.2.3. Trả nợ dần định kỳ

6.2.4. Trả nợ dần định kỳ bằng kỳ khoản cố định

6.2.4.1. Kỳ khoản trả nợ

6.2.4.2. Bảng hoàn trả

6.2.4.3. Định luật trả nợ dần định kỳ bằng kỳ khoản cố định

6.2.5. Trả nợ dần định kỳ cố định phần trả nợ gốc

6.3. Vấn đề lập quỹ trả nợ

5. Tài liệu tham khảo:

- Sách, giáo trình chính

1. Nguyễn Tấn Bình, Toán tài chính ứng dụng. NXB Thống kê, 2007
2. Phan Đức Châu chủ biên, Giáo trình toán tài chính, Hà Nội, 2008

- Tài liệu tham khảo

1. GS. Nguyễn Tiến Dũng và GS. Đỗ Đức Thái. Nhập môn Toán tài chính. Hà Nội – Toulouse, 2014
2. Nguyễn Văn Hữu, Vương Quân Hoàng, Các phương pháp toán học trong tài chính, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2007.
3. Bodie, Z.Kane A, Marcus, A., Essentials of Investments, 8th Edition, McGraw Hill and Irwin, 2008.
4. Ross, SA, Westerfield, R.W, Jaffee, J.F, Corporate Finance, 7th Edition, McGraw – Hill and Irwin, 2006.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp Phân bố thời gian			Tự học	Ghi chú
		Tổng cộng	Lí thuyết	Bài tập		
1	Chương 1: Một Số Khái Niệm Cơ Bản	4	2	2	4	
2	Chương 2: Lãi Đơn	5	3	2	5	
3	Chương 3: Lãi Kép	5	3	2	5	
4	Chương 4: Chuỗi Tiền	6	4	2	8	
5	Chương 5: Trái Phiếu	5	3	2	4	
6	Chương 6: Vay Vốn	5	3	2	4	
	Tổng cộng	30	18	12	30	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

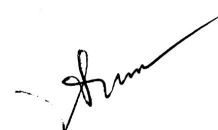


Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Lê Thị Kim Tuyên



Nguyễn Thanh Hiền

HỌC PHẦN
PHƯƠNG PHÁP TỐI ƯU TRONG KINH TẾ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **PHƯƠNG PHÁP TỐI ƯU TRONG KINH TẾ.**

Mã học phần: 111005

Số tín chỉ: 02

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 3.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 30 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 60 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1 Về kiến thức:

Giúp sinh viên nắm bắt được kiến thức và vận dụng vào thực hành giải các bài toán tối ưu đơn giản nhất, được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực kinh tế khác nhau, cụ thể:

- + Xây dựng được mô hình của các dạng bài toán khác nhau
- + Nắm bắt phương pháp đơn hình để tìm ra được phương án đưa bài toán đạt đến mục tiêu tối ưu
- + Nắm bắt được cách xây dựng bài toán đối ngẫu
- + Vận dụng được các phương pháp để giải bài toán vận tải

2.2 Về kỹ năng:

Nắm bắt được các mô hình bài toán kinh tế ứng dụng và vận dụng thuật toán để tìm ra phương án tối ưu cho các mô hình này

2.3 Về thái độ:

Người học rèn được tính cẩn thận, tính trung thực, tự học ,hoàn thành các bài tập quy định

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Môn học giới thiệu bài toán dẫn đến bài toán QHTT. Trình bày các phương pháp giải bài toán QHTT như phương pháp hình học phương pháp đơn hình và đơn hình mở rộng.

Các khái niệm của cặp bài toán đối ngẫu, các ràng buộc đối ngẫu, các định lý đối ngẫu và ứng dụng lý thuyết đối ngẫu giải bài toán QHTT. Giải các bài toán QHTT trong thực tế như bài toán vốn đầu tư, bài toán lập kế hoạch sản xuất, bài toán vận tải.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: GIỚI THIỆU BÀI TOÁN QUY HOẠCH TUYẾN TÍNH.

1.1. Tóm tắt các khái niệm toán học dùng trong qui hoạch tuyến tính

1.1.1. Giải tích.

1.1.2. Đại số tuyến tính.

1.2. Các ví dụ dẫn đến bài toán qui hoạch tuyến tính.

1.2.1. Bài toán lập kế hoạch sản xuất.

1.2.2. Bài toán khẩu phần thức ăn.

1.2.3. Bài toán giao thông vận tải

1.3. Định nghĩa bài toán qui hoạch tuyến tính

1.3.1. Định nghĩa

1.3.2. Các dạng của qui hoạch tuyến tính

Chương 2: THUẬT TOÁN ĐƠN HÌNH.

2.1. Thuật toán đơn hình cơ bản

2.1.1. Cơ sở phương pháp đơn hình

2.1.2. Mô tả thuật toán đơn hình cơ bản

2.1.3. Bảng đơn hình

2.2. Thuật toán đơn hình cải biên

2.2.1. Cơ sở phương pháp đơn hình

2.2.2. Mô tả thuật toán đơn hình cơ bản

Chương 3: BÀI TOÁN ĐỐI NGẪU.

3.1. Khái niệm về bài toán đối ngẫu

3.1.2. Định nghĩa cặp bài toán đối ngẫu

3.1.3. Các định lý đối ngẫu

3.2. Thuật toán đối ngẫu

3.2.1. Ý nghĩa kinh tế của cặp bài toán đối ngẫu

3.2.2. Mô tả thuật toán đơn hình đối ngẫu đối ngẫu

Chương 4: ỨNG DỤNG QUI HOẠCH TUYẾN TÍNH

4.1. Bài toán khẩu phần thức ăn

4.2. Bài toán vốn đầu tư.

4.3. Bài toán vận tải

5. Tài liệu tham khảo:

Giáo trình Quy hoạch tuyến tính: Tối ưu hóa/ Bùi Phúc Trung, Nguyễn Thị Ngọc Thanh, Vũ Thị Bích Liên. - Tp.HCM: Lao động - Xã hội, 2003

Tài liệu học tập do giảng viên phát trên lớp

6. Lịch trình dạy học:

NỘI DUNG	HÌNH THỨC TỔ CHỨC DẠY HỌC			Tổng
	LÊN LỚP		Tự học, tự nghiên cứu	
	Lý thuyết	Bài tập		
Ôn tập kiến thức cơ bản về giải tích và đại số	0,5	0	2	2,5
Các ví dụ dẫn đến bài toán qui hoạch tuyến tính	2	0,5	3,5	6
Định nghĩa bài toán qui hoạch tuyến tính	2,5	0,5	5	8
Thuật toán đơn hình cơ bản	3	1	3	7
Thuật toán đơn hình cải biên	3	2	3,5	8,5
Khái niệm về bài toán đối ngẫu	1,5	2	3	6,5

Thuật toán đối ngẫu	3	2	2	7
Bài toán khâu phần thức ăn	1,5	0,5	3	5
Bài toán vốn đầu tư.	2	1	3	6
Bài toán vận tải	1	0,5	2	3,5
Tổng:	20	10	30	60

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 15%; Kiểm tra giữa kỳ: 15%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Nguyễn Thế Khang



Lê Thị Kim Tuyên

HỌC PHẦN
MARKETING CĂN BẢN

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: MARKETING CĂN BẢN.

Mã học phần: 117004 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 1.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Cung cấp cho sinh viên:

2.1 Kiến thức:

Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về Marketing, sự vận dụng chúng vào thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp như: hệ thống thông tin và nghiên cứu Marketing, môi trường Marketing và thị trường các doanh nghiệp; nhận định nhu cầu khách hàng; phương pháp luận nghiên cứu marketing và nguyên lý ứng xử của doanh nghiệp với thị trường, gồm: các chiến lược thị trường, các chính sách marketing căn bản và tổ chức quản trị Marketing của doanh nghiệp.

2.2 Kỹ năng:

Cách thức marketing một sản phẩm, dịch vụ

Giúp sinh viên có kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình, phỏng vấn, phân tích, giao tiếp, phản biện.

2.3 Thái độ, chuyên cần:

Chủ động, tích cực trong việc học tập, nghiên cứu môn học; tiếp cận và giải quyết các vấn đề kinh tế hiện đại phù hợp với xu thế phát triển hiện nay. Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Đề tài nghiên cứu được chia thành 6 chương, với cách trình bày dưới dạng phân tích và sử dụng đồ thị minh họa. Nội dung mỗi chương trình bày các vấn đề một cách logic, đơn giản

và tạo thành một chuỗi nội dung cần thiết trong môn marketing; Học phần cung cấp những kiến thức căn bản về các nguyên lý Marketing và việc vận dụng vào thực tiễn kinh doanh, bao gồm: Định nghĩa Marketing hiện đại; đại cương hoạt động Marketing của doanh nghiệp như môi trường Marketing và thị trường của doanh nghiệp; nhận dạng nhu cầu và hành vi khách hàng; Phương pháp luận nghiên cứu Marketing và nguyên lý ứng xử của doanh nghiệp với thị trường của nó, bao gồm: chiến lược và các chính sách Marketing căn bản, tổ chức quản trị Marketing của doanh nghiệp.

4. Nội dung chi tiết học phần

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ MARKETING

Ý nghĩa chương: Sau khi học xong chương này, sinh viên cần nắm được các vấn đề sau: Bản chất của Marketing, Vai trò, chức năng của Marketing, Mối quan hệ của chức năng Marketing với các chức năng khác trong doanh nghiệp. Con đường phát triển của tư duy kinh doanh

1.1 Sự ra đời và các giai đoạn phát triển của Marketing

1.1.1 Sự ra đời của Marketing

1.1.2 Các giai đoạn phát triển của Marketing

1.2 Một số khái niệm về Marketing

1.2.1 Nhu cầu

1.2.2 Mong muốn

1.2.3 Yêu cầu

1.2.4 Sản phẩm

1.2.5 Trao đổi

1.2.6 Thương vụ

1.2.7 Thị trường

1.2.8 Marketing

1.3 Nội dung cơ bản của Marketing

1.4 Môi trường Marketing

1.4.1 Khái niệm

1.4.2 Phân loại

1.4.2.1 Môi trường vĩ mô

1.4.2.2 Môi trường cạnh tranh

1.5 Hệ thống thông tin Marketing

1.5.1 Khái niệm

1.5.2 Các hình thức

- 1.5.2.1 Hệ thống thu thập thông tin nội bộ
- 1.5.2.2 Hệ thống tin tức marketing
- 1.5.2.3 Hệ thống phân tích hỗ trợ quyết định
- 1.5.2.4 Hệ thống nghiên cứu marketing

CHƯƠNG 2: THỊ TRƯỜNG VÀ HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG

Ý nghĩa chương: Sau khi học chương này, sinh viên cần nắm được: Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi của người tiêu dùng, Các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi của các doanh nghiệp.

2.1 Thị trường

- 2.1.1 Khái Niệm
- 2.1.2 Phân loại thị trường

2.2 Hành vi tiêu dùng trong thị trường hàng tiêu dùng (HTD)

- 2.2.1 Định nghĩa về thị trường HTD
- 2.2.2 Khái niệm về hành vi NTD
- 2.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi NTD
 - 2.2.3.1 Văn hoá
 - 2.2.3.2 Xã hội
 - 2.2.3.3 Cá nhân
 - 2.2.3.4 Tâm lý
- 2.2.4 Quy trình quyết định mua hàng
 - 2.2.4.1 Nhận dạng nhu cầu.
 - 2.2.4.2 Tìm kiếm thông tin.
 - 2.2.4.3 Đánh giá các thay thế.
 - 2.2.4.4 Quyết định mua.
 - 2.2.4.5 Hành vi sau khi mua.

2.3 Thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm

- 2.3.1 Phân khúc thị trường
 - 2.3.1.1 Những nguyên tắc cần thiết trong việc phân khúc thị trường
 - 2.3.1.2 Các tiêu chí phân khúc thị trường
- 2.3.2 Chọn thị trường mục tiêu
- 2.3.3 Định vị sản phẩm
 - 2.3.3.1 Khái niệm định vị sản phẩm

2.3.3.2 Những chiến lược tạo vị trí sản phẩm

CHƯƠNG 3: SẢN PHẨM

Ý nghĩa chương: Sau khi học xong chương này sinh viên cần nắm được các vấn đề sau: Định nghĩa sản phẩm theo quan điểm Marketing. Các quyết định về nhãn hiệu sản phẩm. Các quyết định về chủng loại sản phẩm. Các giai đoạn hình thành sản phẩm mới. Chu kỳ sống của sản phẩm. Chiến lược sản phẩm thị trường

3.1 Sản phẩm

3.1.1 Định nghĩa

3.1.2 Các thành phần của một sản phẩm

3.1.3 Phân loại sản phẩm

3.1.3.1 Sản phẩm lâu bền, sản phẩm không bền và các dịch vụ.

3.1.3.2 Sản phẩm tiêu dùng

3.1.3.3 Sản phẩm công nghiệp

3.1.4 Chu kỳ sống của sản phẩm

3.1.4.1 Giai đoạn giới thiệu

3.1.4.2 Giai đoạn phát triển

3.1.4.3 Giai đoạn trưởng thành

3.1.4.4 Giai đoạn suy thoái

3.2 Nhãn hiệu sản phẩm

3.2.1 Các khái niệm

3.2.1.1 Nhãn hiệu

3.2.1.2 Tên nhãn hiệu

3.2.1.3 Biểu tượng nhãn hiệu

3.2.1.4 Nhãn hiệu cầu chứng

3.2.1.5 Bản quyền

3.2.2 Vai trò của nhãn hiệu

3.2.3 Ý nghĩa của nhãn hiệu

3.2.4 Những điều kiện để bảo hộ một nhãn hiệu

3.2.5 Những tiêu chí cần tuân thủ khi đặt tên nhãn hiệu

3.2.6 Những đặc điểm trong việc đặt tên nhãn hiệu

3.2.7 Chiến lược lựa chọn nhãn hiệu

3.2.7.1 Mở rộng chủng loại

3.2.7.2 Mở rộng nhãn hiệu

3.2.7.3 Đa nhãn hiệu

3.2.7.4 Nhãn hiệu mới

3.2.8 Bao bì và dán nhãn sản phẩm.

3.3 Hoạch định và phát triển sản phẩm mới

3.3.1 Định nghĩa.

3.3.2 Các bước trong quá trình đưa sản phẩm mới ra thị trường

3.4 Dịch vụ

3.4.1 Khái niệm

3.4.2 Các loại dịch vụ

CHƯƠNG 4: GIÁ CẢ

Ý nghĩa chương: Sau khi học xong chương này, sinh viên cần nắm được các vấn đề sau: Các yếu tố ảnh hưởng đến các quyết định về giá; Quy trình xác định giá ban đầu; Các chiến lược giá chủ yếu

4.1 Giá và những yếu tố quyết định giá cả.

4.1.1 Khái niệm giá cả

4.1.2 Các yếu tố bên trong

4.1.2.1 Mục tiêu Marketing

4.1.2.2 Chiến lược Marketing Mix

4.1.2.3 Chi phí sản xuất

4.1.2.4 Chất lượng sản phẩm

4.1.2 Các yếu tố bên ngoài

4.1.2.1 Thị trường và lượng cầu

4.1.2.2 Tình hình cạnh tranh

4.1.2.3 Các yếu tố khác của môi trường Marketing

4.2 Định giá sản phẩm

4.2.1 Định giá dựa vào chi phí

4.2.2 Định giá theo lợi nhuận mục tiêu

4.2.3 Định giá theo người mua

4.2.4 Định giá dựa vào cạnh tranh

4.2.4.1 Định giá theo thời giá

4.2.4.2 Định giá đấu thầu kín

4.3 Chiến lược ấn định giá

- 4.3.1 Chiến lược định giá cho sản phẩm mới
 - 4.3.1.1 Chiến lược định giá hút vãng sữa
 - 4.3.1.2 Chiến lược định giá thâm nhập thị trường
- 4.3.2 Các chiến lược định giá cho hỗn hợp sản phẩm
 - 4.3.2.1 Định giá cho dòng sản phẩm.
 - 4.3.2.2 Định giá cho sản phẩm tự chọn
 - 4.3.2.3 Định giá cho sản phẩm kèm theo
 - 4.3.2.4 Định giá thứ phẩm hay sản phẩm phụ
 - 4.3.2.5 Định giá cho gói sản phẩm

4.4 Các chiến lược điều chỉnh giá

- 4.4.1 Định giá chiết khấu và giảm giá
- 4.4.2 Định giá theo tâm lý
- 4.4.3 Định giá chiêu thị
- 4.4.4 Định giá theo vùng địa lý
- 4.4.5 Định giá phân biệt

4.5 Điều chỉnh giá

- 4.5.1 Chủ động giảm giá
 - 4.5.1.1 Dự thừa năng lực sản xuất.
 - 4.5.1.2 Thị phần giảm sút.
- 4.5.2 Chủ động tăng giá
 - 4.5.2.1 Nạn lạm phát chi phí
 - 4.5.2.2 Nhu cầu quá mức
- 4.5.3 Phản ứng của người tiêu dùng
- 4.5.4 Phản ứng của đối thủ cạnh tranh

CHƯƠNG 5: PHÂN PHỐI

Ý nghĩa chương: Sau khi học chương này, sinh viên cần nắm được: Khái niệm kênh phân phối, cấu trúc kênh; Các loại trung gian, vai trò trung gian trong kênh phân phối

5.1 Kênh phân phối

- 5.1.1 Khái niệm kênh phân phối
- 5.1.2 Chức năng kênh phân phối
- 5.1.3 Thiết kế kênh phân phối

5.2 Quyết định thiết kế kênh phân phối

- 5.2.1 Phân tích nhu cầu của khách hàng
- 5.2.2 Xác định mục tiêu phân phối
- 5.2.3 Lựa chọn kênh phân phối
- 5.2.4 Đánh giá các kênh phân phối chủ yếu

5.3 Hành vi và tổ chức kênh phân phối

- 5.3.1 Hành vi của kênh
- 5.3.2 Tổ chức kênh phân phối
 - 5.3.2.1 Kênh phân phối truyền thống
 - 5.3.2.2 Kênh phân phối dọc
 - 5.3.2.3 Kênh phân phối ngang
 - 5.3.2.4 Hệ thống đa kênh

5.4 Bán lẻ và bán buôn

- 5.4.1 Bán lẻ
 - 5.4.1.1 Khái niệm
 - 5.4.1.2 Các hình thức bán lẻ
- 5.4.2 Bán buôn
 - 5.4.2.1 Khái niệm
 - 5.4.2.2 Các hình thức bán buôn

CHƯƠNG 6: XÚC TIẾN

Ý nghĩa chương: Sau khi nghiên cứu chương này, học viên cần nắm được các vấn đề sau: Bản chất, vai trò của xúc tiến; Nội dung các thành tố của chiến lược xúc tiến; Mô hình truyền thông Marketing; Liên hệ với các chiến lược xúc tiến đang được thực hiện trên thị trường

6.1 Xúc tiến và tầm quan trọng của xúc tiến

- 6.1.1 Khái niệm xúc tiến
- 6.1.2 Tầm quan trọng của xúc tiến

6.2 Quá trình truyền thông

- 6.2.1 Nhận dạng khách hàng mục tiêu
- 6.2.2 Xác định phản ứng của khách hàng
- 6.2.3 Thiết kế thông điệp
- 6.2.4 Chọn phương tiện truyền thông

6.2.5 Thu thập thông tin phản hồi

6.3 Thiết lập ngân sách xúc tiến

6.3.1 Phương pháp dựa vào khả năng cấp phát kinh phí

6.3.2 Phương pháp tính tỷ lệ trên doanh số bán

6.3.3 Phương pháp cân bằng cạnh tranh

6.3.4 Phương pháp dựa vào mục tiêu và nhiệm vụ

6.4 Quyết định về hỗn hợp xúc tiến

6.4.1 Các chiến lược xúc tiến

6.4.1.1 Chiến lược kéo

6.4.1.2 Chiến lược đẩy

6.4.2 Công cụ hỗn hợp xúc tiến

6.4.2.1 Quảng cáo

6.4.2.2 Khuyến mãi

6.4.2.3 Quan hệ công chúng

6.4.2.4 Bán hàng cá nhân

6.4.2.5 Marketing trực tiếp

5. Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình Marketing căn bản. PGS.TS Trần Minh Đạo, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân năm 2006.

2. Giáo trình Marketing. Trường Đại học Tài chính Kế toán Hà Nội, Nhà xuất bản. Thống kê năm 2004.

3. Marketing căn bản. Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản Giáo dục năm 2004.

4. Quản trị Marketing. Philip Kotler. Nhà xuất bản Thống kê năm 2000.

5. Những hiểu biết sâu sắc về tiếp thị từ A đến Z của Philip Kotler. Nhà xuất bản Thống kê năm 2004.

6. Lịch trình dạy học:

STT	NỘI DUNG	Hình thức tổ chức giảng dạy				Tổng cộng
		Lý thuyết	Thảo luận	Bài tập	Tự học	
1	CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ	4	3	1		8

	MARKETING					
2	CHƯƠNG 2: THỊ TRƯỜNG VÀ HÀNH VI NGƯỜI 2.1 Thị trường 2.2 Hành vi tiêu dùng trong thị trường hàng tiêu dùng (HTD) 2.3 Thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm	4	3	1		8
3	CHƯƠNG 3: SẢN PHẨM 3.1 Sản phẩm 3.2 Nhãn hiệu sản phẩm 3.3 Hoạch định và phát triển sản phẩm mới 3.4 Dịch vụ	4	3	1		8
4	CHƯƠNG 4: GIÁ CẢ 4.1 Giá và những yếu tố quyết định giá cả. 4.2 Định giá sản phẩm 4.3 Chiến lược ấn định giá 4.5 Điều chỉnh giá	3	3	1		7
5	CHƯƠNG 5: PHÂN PHỐI 5.1 Kênh phân phối 5.2 Quyết định thiết kế kênh phân phối 5.3 Hành vi và tổ chức kênh phân phối 5.4 Bán lẻ và bán buôn	3	3	1		7
6	CHƯƠNG 6: XÚC TIẾN 6.1 Xúc tiến và tầm quan trọng của xúc tiến 6.2 Quá trình truyền thông 6.3 Thiết lập ngân sách xúc tiến 6.4 Quyết định về hỗn hợp xúc tiến	3	3	1		7
Tổng cộng		21	18	6		45

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổn	LT	TH		
1	Chương 1: Tổng Quan Về Marketing	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		10	

3	Chương 2: Thị Trường Và Hành Vi Người	4	4	5	
4	Bài tập	4	4	10	
5	Chương 3: Sản Phẩm	4	4	10	
6	Bài tập – Kiểm tra	4	4	5	
7	Chương 4: Giá Cả	4	4	5	
8	Bài tập-Kiểm tra	4	4	15	
9	Chương 5: Phân Phối	4	4	5	
10	Chương 6: Xúc Tiến	4	4	5	
11	Bài tập – Ôn tập	5	5	15	
	Tổng cộng	45	45	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Đinh Thị Hóa

HỌC PHẦN
NGUYÊN LÝ THỐNG KÊ KINH TẾ

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần: **NGUYÊN LÝ THỐNG KÊ KINH TẾ**
- Mã học phần: 113001
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 2
- Học phần học trước: Kinh tế vĩ mô.
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Giúp cho sinh viên nắm được quá trình nghiên cứu thống kê, tổng hợp tài liệu thống kê thông qua phương pháp phân tổ thống kê; phân tích đặc điểm và xu thế vận động của hiện tượng qua thời gian; sử dụng hệ thống chỉ số phân tích biến động của hiện tượng; trang bị bước đầu cho sinh viên một số công cụ thống kê phục vụ cho các môn học Thống kê chuyên ngành và nghiên cứu khoa học; sinh viên hiểu và sử dụng được các phương pháp thu thập tài liệu, thiết kế bảng hỏi.

- Về kỹ năng:

Thực hành tốt các kỹ năng tổng hợp tài liệu thống kê bằng phương pháp phân tổ thống kê, trình bày dữ liệu thống kê bằng bảng và đồ thị thống kê; thành thạo kỹ năng tính toán các mức độ của các hiện tượng KTXH, và phân tích hiện tượng trên cơ sở các mức độ đó; có khả năng chủ động vận dụng các phương pháp phân tích thống kê trong học tập, nghiên cứu khoa học.

- Về thái độ:

Rèn luyện thái độ nghiêm túc, trung thực trong thu thập, xử lý tổng hợp, phân tích dữ liệu và trong cung cấp thông tin; tạo tác phong nghiêm túc và khoa học trong học tập, nghiên cứu và lao động.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Môn học đưa ra những chỉ tiêu khoa học để phân tích, đánh giá các hiện tượng kinh tế xã hội và dự đoán quy luật phát triển của hiện tượng trong tương lai.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1:

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ THỐNG KÊ

- 1.1. Đối tượng nghiên cứu của thống kê học
 - 1.1.1. Sơ lược sự ra đời của thống kê học
 - 1.1.2. Đối tượng nghiên cứu
- 1.2. Các khái niệm thường dùng trong thống kê.
 - 1.2.1. Tổng thể thống kê và đơn vị tổng thể.
 - 1.2.2. Tiêu thức thống kê.
 - 1.2.3 Chỉ tiêu thống kê và hệ thống chỉ tiêu thống kê.
- 1.3. Tính giai cấp của Thống kê học.

Chương 2

QUÁ TRÌNH NGHIÊN CỨU THỐNG KÊ

GD 1: ĐIỀU TRA THỐNG KÊ

- 2.1. Khái niệm, ý nghĩa, đặc điểm và yêu cầu của điều tra thống kê.
 - 2.1.1. Khái niệm và ý nghĩa của điều tra thống kê.
 - 2.1.2. Đặc điểm và yêu cầu của điều tra thống kê.
- 2.2. Các hình thức điều tra.
 - 2.2.1. Báo cáo thống kê định kỳ.
 - 2.2.2. Điều tra chuyên môn.
- 2.3. Các loại điều tra thống kê.
 - 2.3.1. Điều tra thường xuyên và điều tra không thường xuyên.
 - 2.3.2. Điều tra toàn bộ và điều tra không toàn bộ.
- 2.4. Các phương pháp thu thập tài liệu ban đầu trong điều tra thống kê.
 - 2.4.1. Phương pháp điều tra gián tiếp.

- 2.4.2. Phương pháp điều tra trực tiếp.
- 2.5. Sai số trong điều tra thống kê và biện pháp khắc phục.

GD 2: TỔNG HỢP THỐNG KÊ

- 2.1. Khái niệm, ý nghĩa nhiệm vụ của tổng hợp thống kê.
 - 2.1.1. Khái niệm;
 - 2.1.2. Ý nghĩa:
 - 2.1.3. Nhiệm vụ:
- 2.2. Trình bày kết quả thống kê
 - 2.2.1. Bảng thống kê.
 - 2.2.1.1. Khái niệm, ý nghĩa và cấu tạo của bảng thống kê.
 - 2.2.1.2. Các loại bảng thống kê.
 - 2.2.1.3. Quy tắc chung của việc xây dựng bảng thống kê.
 - 2.2.2. Đồ thị thống kê.
 - 2.2.2.1. Khái niệm, ý nghĩa của đồ thị thống kê.
 - 2.2.2.2. Quy tắc xây dựng đồ thị thống kê.
 - 2.2.2.3. Các loại đồ thị thống kê thường sử dụng.

GD3: PHÂN TÍCH THỐNG KÊ

- 2.1. Khái niệm, ý nghĩa nhiệm vụ của tổng hợp thống kê.
 - 2.1.1. Khái niệm;
 - 2.1.2. Ý nghĩa:
 - 2.1.3. Nhiệm vụ:
- 2.2. Kỹ thuật phân tích thống kê

Chương 3

CÁC MỨC ĐỘ CỦA HIỆN TƯỢNG KINH TẾ XÃ HỘI

- 3.1. Số tuyệt đối.
 - 3.1.1. Khái niệm, ý nghĩa của số tuyệt đối.
 - 3.1.2. Đặc điểm của số tuyệt đối trong thống kê
 - 3.1.3. Các loại số tuyệt đối
- 3.2. Số tương đối.
 - 3.2.1. Khái niệm, ý nghĩa và đặc điểm của số tương đối.
 - 3.2.2. Các loại số tương đối.
 - 3.2.2.1. Số tương đối động thái.
 - 3.2.2.2. Số tương đối kế hoạch

- 3.2.2.3. Số tương đối so sánh.
- 3.2.2.4. Số tương đối kết cấu.
- 3.2.2.5. Số tương đối cường độ.
- 3.2.3. Một số điểm cần chú ý khi tính toán và sử dụng số tương đối.
- 3.3. Số bình quân.
 - 3.3.1. Khái niệm, ý nghĩa và đặc điểm của số bình quân.
 - 3.3.2. Các loại số bình quân.
 - 3.3.2.1. Số bình quân số học.
 - 3.3.2.2. Số bình quân điều hoà.
 - 3.3.2.3. Số bình quân nhân.

Chương 4

DÃY SỐ THỜI GIAN

- 4.1. Khái niệm, ý nghĩa của dãy số biến động theo thời gian.
 - 4.1.1. Khái niệm.
 - 4.1.2. Ý nghĩa.
- 4.2. Quy tắc lập dãy số thời gian và các loại dãy số thời gian.
 - 4.2.1. Quy tắc lập dãy số thời gian.
 - 4.2.2. Các loại dãy số thời gian.
- 4.3. Các chỉ tiêu phân tích sự biến động của dãy số thời gian.
 - 4.3.1. Mức độ bình quân theo thời gian.
 - 4.3.2. Lượng tăng (giảm) tuyệt đối.
 - 4.3.3. Tốc độ phát triển.
 - 4.3.4. Tốc độ tăng (giảm)
 - 4.3.5. Giá trị tuyệt đối của 1% tăng (giảm)
- 4.4. Một số phương pháp dự đoán thống kê ngắn hạn.

Chương 5

CHỈ SỐ THỐNG KÊ.

- 5.1. Khái niệm, ý nghĩa chỉ số thống kê.
 - 5.1.1. Khái niệm chỉ số thống kê
 - 5.1.2. Ý nghĩa của chỉ số thống kê.
 - 5.1.3. Các loại chỉ số thống kê.

5.2. Phương pháp tính.

5.2.1. Chỉ số cá thể

5.2.2. Chỉ số tổng hợp

5.3. Hệ thống chỉ số thống kê.

5.3.1 Khái niệm

5.3.2. Các loại hệ thống chỉ số

5. Tài liệu học tập:

5.1. Giáo trình, bài giảng

Đề cương bài giảng của giảng viên

5.2. Tài liệu tham khảo

[1]. Nguyên lý thống kê – PGS.TS Nguyễn Thị Kim Thúy trường Đại học Kinh tế TP.HCM, NXB Thống kê 2009

[2]. Thống kê ứng dụng trong kinh tế xã hội – Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc, NXB Thống kê 2007

[3]. Một số thuật ngữ thống kê thông dụng – Tổng Cục Thống kê, NXB Thống kê 2004

[4]. Một số vấn đề phương pháp luận thống kê – Viện khoa học Thống kê, NXB Thống kê 2005

[5]. Nguyên lý thống kê – Trường Trung cấp Thống kê II, NXB Thống kê 2009

[6]. Tạp chí Con số thống kê

6. Lịch trình dạy học:

Chương	Nội dung	Tổng số tiết	LT	BT
I	Khái quát chung về Thống kê	9	5	4
II	Quá trình nghiên cứu Thống kê	9	5	4
III	Các mức độ của hiện tượng nghiên cứu	9	5	4
IV	Dãy số thời gian	9	5	4
V	Chỉ số thống kê	9	5	4
	Cộng	45	25	20

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo quy chế.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Nguyễn Thanh Hiền

HỌC PHẦN
NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **NGUYÊN LÝ KẾ TOÁN.**

Mã học phần: 112001

Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 2.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Về kiến thức:

- Trình bày được những lý thuyết cơ bản của lĩnh vực kế toán Doanh nghiệp: Khái niệm, đặc điểm, nhiệm vụ, yêu cầu, đối tượng của kế toán.
- Giải thích được các phương pháp hạch toán kế toán

Về Kỹ năng:

- Tiếp nhận, lập, và xử lý được các chứng từ kế toán
- Hạch toán được các nghiệp vụ kế toán cơ bản

Về thái độ:

- Sinh viên nhận thức được tầm quan trọng của môn học trong việc cung cấp các kiến thức cơ sở ngành, những kiến thức này là nền tảng giúp sinh viên đi sâu vào các môn học chuyên ngành sau này.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Giới thiệu một số khái niệm, phân loại, phương pháp, nguyên tắc và yêu cầu cơ bản của kế toán; Nội dung, phương pháp lập, ý nghĩa và tầm quan trọng của các báo cáo kế toán; Các phương pháp kế toán như Tài khoản – Ghi sổ kép, Chứng từ kế toán, Kiểm kê, Tính giá đối tượng kế toán. Hướng dẫn các phương pháp tính giá một số đối tượng cụ thể. Hướng dẫn hạch toán một số quá trình sản xuất kinh doanh: kế

toán tài sản cố định, kế toán tiền lương, kế toán các khoản trích theo lương, kế toán tính giá thành sản xuất, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: Một Số Vấn Đề Chung Về Kế Toán

Ý nghĩa: Sau khi học sinh viên sẽ hiểu và nắm được định nghĩa kế toán, phân loại về kế toán, đối tượng của kế toán, các phương pháp sử dụng trong kế toán. Sinh viên hiểu được các khái niệm trong kế toán, tìm hiểu về các nguyên tắc và yêu cầu cơ bản đối với kế toán.

1.1. Lịch sử ra đời và phát triển của kế toán

1.2. Định nghĩa và phân loại kế toán

1.2.1. Định nghĩa kế toán

1.2.2. Phân loại

1.3. Đối tượng và phương pháp kế toán

1.3.1. Đối tượng kế toán

1.3.2. Phương pháp kế toán

1.4. Các khái niệm, nguyên tắc kế toán cơ bản

1.4.1. Các khái niệm kế toán

1.4.2. Nguyên tắc kế toán

1.5. Yêu cầu cơ bản đối với kế toán

1.6. Kế toán Việt Nam

Chương 2: Báo Cáo Kế Toán

Ý nghĩa: Sau khi học xong chương 2, sinh viên sẽ hiểu được tầm quan trọng của báo cáo kế toán, xác định được các thông tin cần trình bày, kết cấu, nội dung, tính chất cơ bản của báo cáo.

2.1. Tầm quan trọng của báo cáo kế toán

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Phân loại

2.2. Bảng cân đối kế toán

- 2.2.1. Khái niệm
- 2.2.2. Kết cấu và nội dung
- 2.2.3. Ảnh hưởng của nghiệp vụ kinh tế
- 2.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
 - 2.3.1. Khái niệm
 - 2.3.2. Kết cấu và nội dung
- 2.4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
 - 2.4.1. Khái niệm
 - 2.4.2. Kết cấu và nội dung
- 2.5. Thuyết minh báo cáo tài chính
 - 2.5.1. Khái niệm
 - 2.5.2. Kết cấu và nội dung

Chương 3: Tài Khoản Và Ghi Sổ Kép

Ý nghĩa: Sau khi học xong chương 3, sinh viên sẽ hiểu và nắm được phương pháp kế toán Tài khoản và Ghi sổ kép, hiểu được về kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết, mối quan hệ giữa tài khoản và bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Biết cách đối chiếu số liệu ghi chép kế toán; Hiểu và sử dụng được hệ thống tài khoản áp dụng cho các doanh nghiệp.

- 3.1. Tài khoản
 - 3.1.1. Khái niệm
 - 3.1.2. Phân loại tài khoản
 - 3.1.3. Kết cấu tài khoản
 - 3.1.4. Nguyên tắc phản ánh trên các tài khoản
- 3.2. Ghi sổ kép
 - 3.2.1. Khái niệm
 - 3.2.2. Các loại định khoản
- 3.3. Kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết

3.3.1. Kế toán tổng hợp

3.3.2. Kế toán chi tiết

3.4. Mối quan hệ giữa tài khoản và bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

3.5. Đối chiếu số liệu ghi chép trên các sổ kế toán (Bảng cân đối số phát sinh)

3.6. Hệ thống tài khoản áp dụng cho các doanh nghiệp

Chương 4: Tính Giá Đối Tượng Kế Toán

Ý nghĩa: Sau khi nghiên cứu sinh viên sẽ hiểu được khái niệm và sự cần thiết phải tính giá các đối tượng kế toán; Nắm được các nguyên tắc tính giá và các nhân tố ảnh hưởng đến tính giá đối tượng; Hiểu và biết xác định cách tính giá một số đối tượng như tài sản cố định và hàng tồn kho.

4.1. Khái niệm và tầm quan trọng tính giá đối tượng

4.2. Các nguyên tắc và nhân tố ảnh hưởng đến tính giá đối tượng

4.2.1. Các nguyên tắc kế toán

4.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng

4.3. Tính giá các đối tượng kế toán chủ yếu

4.3.1. Tài sản cố định

4.3.2. Hàng tồn kho

Chương 5: Chứng Từ Và Kiểm Kế

Mục tiêu: Sau khi học xong, sinh viên sẽ hiểu được khái niệm, bản chất, tác dụng và tính chất pháp lý của chứng từ kế toán, các loại chứng từ và cách lập xử lý chứng từ; Hiểu được các vấn đề cơ bản của kiểm kê như khái niệm, tác dụng, vai trò kế toán trong kiểm kê.

5.1. Chứng từ kế toán

5.1.1. Lịch sử hình thành

5.1.2. Khái niệm và ý nghĩa kinh tế pháp lý của chứng từ kế toán

5.1.3. Phân loại

5.1.4. Nội dung, lập và xử lý chứng từ kế toán

5.2. Kiểm kê

5.2.1. Khái niệm

5.2.2. Phân loại

5.2.3. Vai trò kế toán trong kiểm kê

Chương 6: Kế Toán Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh Chủ Yếu Của Doanh Nghiệp

Ý nghĩa: Hướng dẫn sinh viên vận dụng các kiến thức từ chương 1 đến chương 5 để hạch toán một số quá trình kinh doanh chủ yếu của doanh nghiệp: kế toán sản xuất, kế toán tiêu thụ, kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

6.1. Kế toán các yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất

6.1.1. Kế toán tài sản cố định

6.1.2. Kế toán nguyên vật liệu

6.1.3. Kế toán khoản phải trả người lao động

6.2. Kế toán quá trình sản xuất và tính giá thành sản xuất

6.2.1. Kế toán chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

6.2.2. Kế toán chi phí nhân công trực tiếp

6.2.3. Kế toán chi phí sử dụng máy thi công

6.2.4. Kế toán chi phí sản xuất chung

6.2.5. Kế toán tính giá thành sản xuất

6.3. Kế toán quá trình tiêu thụ và xác định kết quả hoạt động kinh doanh

6.3.1. Kế toán tiêu thụ thành phẩm

6.3.2. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

6.3.3. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

6.3.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

6.4. Kế toán hoạt động mua bán hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh đối với doanh nghiệp thương mại

Chương 7: Sổ Kế Toán Và Hình Thức Kế Toán

Ý nghĩa: Sau khi học xong, sinh viên sẽ hiểu được các vấn đề về sổ kế toán: khái niệm, phân loại, tác dụng, kỹ thuật ghi sổ và sửa sai trên sổ kế toán, nắm được các hình thức kế toán được áp dụng tại Việt Nam.

7.1. Sổ kế toán

7.1.1. Khái niệm, ý nghĩa và tác dụng

7.1.2. Phân loại

7.1.3. Kỹ thuật ghi sổ và sửa sai

7.2. Hình thức kế toán

7.2.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung

7.2.2. Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái

7.2.3. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

7.2.4. Hình thức kế toán Nhật ký chứng từ

7.2.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

5. Tài liệu tham khảo: + Giáo trình Nguyên lý kế toán – Đại Học Kinh tế Tp.HCM
+ Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Phân bố thời gian				
		Tổng cộng	LT	TH		
1	Chương I: Một số vấn đề chung về kế toán	4	4		5	
2	Chương II: Báo cáo kế toán	4	4		10	
3	Bài tập	4	4		5	
4	Chương III: Tài khoản và Ghi sổ kép	4	4		10	
5	Bài tập-Kiểm Tra	4	4		5	
6	Chương IV: Tính giá đối tượng kế toán	4	4		10	
7	Bài tập	4	4		5	
8	Chương V: Chứng từ và kiểm kê	4	4		10	

9	Chương VI: Kế toán hoạt động sản xuất	4	4	5	
10	Bài tập-Kiểm Tra	4	4	10	
11	Chương VII: Sổ kế toán và Hình thức kế	5	5	5	
	Tổng cộng	45	45	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Phan Thị Kim Anh



Nguyễn Thế Khang

HỌC PHẦN
LÝ THUYẾT TÀI CHÍNH TIỀN TỆ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **LÝ THUYẾT TÀI CHÍNH TIỀN TỆ.**

Mã học phần: 142218 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 2.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Kiến thức

Trang bị cho sinh viên những kiến thức lý luận cơ bản, tổng quan về tài chính-Tiền tệ và những nội dung chủ yếu của các hoạt động tài chính - Tiền tệ trong các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế.

Trang bị cho sinh viên những nhận thức đúng đắn về vị trí quan trọng và vai trò to lớn của tài chính đối với các hoạt động kinh tế xã hội.

Trang bị cho sinh viên những tư tưởng quan điểm cơ bản của Nhà nước về công tác tài chính – Tiền tệ, những định hướng lớn về tổ chức và sử dụng tài chính – Tiền tệ trong điều kiện kinh tế thị trường ở Việt Nam.

Giúp sinh viên có được những nhận thức cơ bản, có phương hướng đúng đắn và tự tin trong công tác tài chính thực tiễn sau khi tốt nghiệp ra trường.

Về kỹ năng

Lý giải được các vấn đề trong nền kinh tế thông qua các hoạt động tài chính và vận dụng các kiến thức về tài chính trong quá trình hoạt động kinh tế.

Về thái độ

Chuyên cần, tích cực tham gia trả lời câu hỏi và thảo luận tại lớp. Phát triển tinh thần tự học, đọc tài liệu tham khảo, làm việc nhóm, trả lời các câu hỏi của giảng viên.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Trình bày những kiến thức cơ bản như: Lý luận cơ bản về tài chính và cấu trúc hệ thống tài chính; lý luận cơ bản về tiền tệ; khái quát những nội dung cơ bản các khâu trong hệ thống tài chính: tài chính công, tài chính doanh nghiệp, các định chế tài chính trung gian, tín dụng và lãi suất; hoạt động thị trường tài chính.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: Lý Luận Cơ Bản Về Tài Chính

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được khái niệm, bản chất, chức năng của tài chính và hiểu rõ về hệ thống tài chính.

1.1. Tiền đề ra đời và phát triển tài chính

1.2. Bản chất của tài chính

1.2.1. Nguồn tài chính

1.2.2. Bản chất tài chính

1.3. Chức năng của tài chính

1.3.1. Huy động nguồn lực tài chính

1.3.2. Phân bổ nguồn lực tài chính

1.3.3. Kiểm tra tài chính

1.4. Hệ thống tài chính

1.4.1. Khái niệm và cơ cấu hệ thống tài chính

1.4.2. Đặc trưng các khâu tài chính

1.4.3. Môi quan hệ giữa các bộ phận của hệ thống tài chính

Chương 2: Các Tổ Chức Tài Chính Trung Gian

Ý nghĩa của chương: nghiên cứu đặc điểm vai trò của các trung gian tài chính, sau đó phân tích cơ chế hoạt động của một số trung gian tài chính gồm định chế ngân hàng và phi ngân hàng

2.1. Khái niệm, chức năng và phân loại các tổ chức tài chính trung gian

- 2.1.1. Khái niệm
- 2.1.2. Chức năng
- 2.1.3. Phân loại
- 2.2. Vai trò của các tổ chức tài chính trung gian
- 2.3. Đặc điểm cơ bản của một số tổ chức tài chính trung gian
 - 2.3.1. Các ngân hàng trung gian
 - 2.3.2. Các định chế phi ngân hàng
- 2.4 Ngân hàng Trung ương (NHTW)
 - 2.4.1. Khái niệm NHTW
 - 2.4.2. Chức năng NHTW
 - 2.4.3. Hệ thống NHTW trên thế giới và Việt Nam
- 2.5. Định hướng về tái cấu trúc hệ thống ngân hàng thương mại ở Việt Nam

Chương 3: Thị trường Tài Chính

Ý nghĩa của chương: tìm hiểu cơ cấu của thị trường tài chính, các chủ thể tham gia và các công cụ được vận hành trên thị trường tài chính.

- 3.1. Các vấn đề chung về thị trường tài chính
 - 3.1.1. Khái niệm thị trường tài chính
 - 3.1.2. Cấu trúc, phân loại thị trường tài chính
 - 3.1.3. Chức năng thị trường tài chính
 - 3.1.4. Vai trò thị trường tài chính
- 3.2. Thị trường tiền tệ
 - 3.2.1. Khái niệm của thị trường tiền tệ
 - 3.2.2. Đặc điểm của thị trường tiền tệ
 - 3.2.3. Phân loại thị trường tiền tệ
 - 3.2.4. Công cụ trên thị trường tiền tệ
- 3.4. Thị trường vốn

3.3.1. Khái niệm và phân loại

3.3.2. Các công cụ trên thị trường vốn

3.3.3. Các chủ thể hoạt động trên thị trường vốn

3.3.4. Vai trò của thị trường tài chính

3.5. Môi quan hệ giữa thị trường tiền tệ và thị trường vốn

Chương 4: Tín Dụng

Ý nghĩa của chương: đề cập đến 2 vấn đề cơ bản là bản chất vai trò của tín dụng và các hình thái của tín dụng, từ đó làm nền tảng nghiên cứu hoạt động của các định chế tài chính và quá trình phân phối tài chính trong nền kinh tế để đạt hiệu quả cao.

4.1. Sự ra đời và phát triển của tín dụng

4.1.1. Cơ sở ra đời của quan hệ tín dụng

4.1.2. Quá trình phát triển của tín dụng

4.1.3. Khái niệm và bản chất của tín dụng

4.2. Chức năng và vai trò của tín dụng

4.2.1. Chức năng

4.2.2. Vai trò

4.3. Các hình thức tín dụng trong nền kinh tế thị trường

4.3.1. Tín dụng thương mại

4.3.2. Tín dụng ngân hàng

4.3.3. Tín dụng nhà nước

4.4.4. Tín dụng thuê mua

4.4.5. Tín dụng tiêu dùng

4.4. Những vấn đề chung về tín dụng tại Việt Nam

4.4.1. Tín dụng ngắn hạn

4.4.2. Tín dụng trung dài hạn

Chương 5: Lãi Suất

Ý nghĩa của chương: tìm hiểu về lãi suất qua bản chất của lãi suất, các loại lãi suất, cách tính các loại lãi suất và tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến lãi suất

5.1. Khái niệm

5.2. Bản chất của lãi suất

5.3. Các loại lãi suất

5.4. Phương pháp xác định lãi suất cho vay

5.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến lãi suất

5.5.1. Ảnh hưởng của mức cầu tiền tệ

5.5.2. Ảnh hưởng của lạm phát

5.5.3. Ảnh hưởng của ổn định nền kinh tế

5.5.4. Ảnh hưởng của chính sách Nhà nước

Chương 6: Những Vấn Đề Chung Về Tiền Tệ

Ý nghĩa của chương: giới thiệu những kiến thức tổng quan về phạm trù tiền tệ: lịch sử ra đời, bản chất và các chế độ tiền tệ. Đây là chương lý luận cơ bản để tìm hiểu sâu vào các chương sau có liên quan mật thiết với lĩnh vực tiền tệ: tín dụng lạm phát, cung cầu tiền tệ, ngân hàng...

6.1. Sự ra đời và phát triển của tiền tệ

6.1.1. Quá trình phát triển của tiền tệ

6.1.2. Các thời kỳ phát triển của tiền tệ

6.2. Bản chất và chức năng của tiền tệ

6.2.1. Khái niệm tiền tệ

6.2.2. Chức năng của tiền tệ

6.3. Các chế độ tiền tệ

6.3.1. Các nhân tố của chế độ tiền tệ

6.3.2. Chế độ lưu thông tiền kim loại

6.3.3. Chế độ lưu thông tiền giấy

6.3.4. Chế độ lưu thông tiền tệ ở Việt Nam

Chương 7: Cung Cầu Tiền Tệ và Chính sách tiền tệ quốc gia

Ý nghĩa của chương: tìm hiểu về các lý thuyết cầu tiền tệ, các khối tiền tệ trong lưu thông và chính sách tiền tệ quốc gia

7.1. Lý thuyết về cầu tiền tệ

7.1.1. Quy luật lưu thông tiền tệ của K.Marx

7.1.2. Thuyết số lượng tiền tệ

7.1.3. Thuyết ưa thích thanh khoản của J.M.Keynes

7.1.4. Thuyết số lượng tiền tệ của Milton-Friedman

7.2. Các khối tiền tệ trong lưu thông

7.2.1. Các loại tiền tệ trong nền kinh tế hiện đại

7.2.2. Phép đo tổng lượng tiền tệ trong nền kinh tế hiện đại

7.3. Cân đối tiền tệ ở Việt Nam hiện nay

7.4. Chính sách tiền tệ quốc gia

7.4.1. Định nghĩa chính sách tiền tệ

7.4.2. Mục tiêu chính sách tiền tệ

7.4.3. Nội dung cơ bản của chính sách tiền tệ

7.4.4. Công cụ thực hiện chính sách tiền tệ

Chương 8: Lạm phát

Ý nghĩa của chương: tìm hiểu khái niệm, nguyên nhân lạm phát, hậu quả lạm phát đem lại cho nền kinh tế để đề ra các giải pháp khắc phục lạm phát trong giai đoạn hiện nay

8.1. Khái niệm

8.1.1. Định nghĩa

8.1.2. Đo lường lạm phát

8.1.3. Phân loại lạm phát

8.2. Hậu quả của lạm phát đối với nền kinh tế

8.2.1. Lạm phát dự tính được

8.2.2. Lạm phát không dự tính được

8.3. Nguyên nhân dẫn đến lạm phát

8.3.1. Do cầu kéo

8.3.2. Do chi phí đây

8.4. Những biện pháp thực hiện để kiềm chế lạm phát

5. Tài liệu tham khảo:

+ Giáo trình lý thuyết tài chính tiền tệ – Đại Học Kinh tế Tp.HCM

(Chủ biên PGS.TS. Sử Đình Thành- Vũ Thị Minh Hằng)

+ Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		TỔn	LT	TH		
1	Chương 1: Lý luận cơ bản về tài chính	4	4		5	
2	Chương 2: Các Tổ Chức Tài Chính Trung Gian Bài tập	4	4		10	
3	Chương 3: Thị trường tài chính	4	4		5	
4	Bài tập	4	4		10	
5	Chương 4: Tín Dụng	4	4		10	
6	Chương 5: Lãi Suất Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
7	Chương 6: Những Vấn Đề Chung Về Tiền Tệ	4	4		5	
8	Chương 7: Cung cầu tiền tệ và chính sách tiền tệ	4	4		15	
9	Chương 8: Lạm Phát	4	4		5	
10	Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
11	Bài tập-Ôn tập	5	5		15	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên: Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Hoàng Thị Ngọc Diệp



Hoàng Thị Thu Hà

HỌC PHẦN
LUẬT KINH TẾ

1. Thông tin chung của học phần

Tên học phần	: LUẬT KINH TẾ
Mã số học phần	: 116002
Số tiết	: 30
Thời điểm thực hiện	: Theo chương trình khung của Bộ GD&ĐT đối với chuyên ngành ngoài Luật học
Thời gian	: Theo thời khóa biểu chung

2. Mục tiêu của học phần:

- *Mục tiêu về kiến thức*: Giúp sinh viên nắm được những kiến thức cơ bản nhất của Pháp luật về lĩnh vực kinh tế; có sự hiểu biết nhất định về các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân; những vấn đề pháp lý về giải thể, phá sản doanh nghiệp; cách thức giải quyết các tranh chấp trong kinh doanh, ..

- *Mục tiêu về kỹ năng*: Cùng với việc được trang bị những kiến thức trong môn Pháp luật đại cương ở Học kỳ trước, môn Luật kinh tế sẽ giúp sinh viên có được sự hiểu biết về pháp luật một cách đầy đủ nhất để sống và làm việc theo pháp luật, thực hiện đúng quy định của pháp luật trong lĩnh vực chuyên môn, nghề nghiệp mà mình được đào tạo.

- *Các mục tiêu khác (thái độ học tập ...)*: Sinh viên có ý thức về môn học này như là một môn học cơ bản và quan trọng. Đây là một trong những kiến thức rất cần thiết và hữu ích trên con đường lập nghiệp sau này. Cần chú ý các buổi thảo luận và nghiên cứu, cập nhật những kiến thức mới (vì pháp luật luôn thay đổi theo sự vận động và phát triển của xã hội).

3. Nội dung tóm tắt (mô tả vắn tắt nội dung chính của học phần):

- Pháp luật kinh tế là bộ phận cấu thành của nền kinh tế thị trường. Trong kinh doanh đòi hỏi các nhà kinh doanh phải hiểu biết pháp luật để kinh doanh theo đúng pháp luật. Do vậy Luật kinh tế là môn học cần thiết đối với sinh viên ngành kinh tế, quản trị kinh doanh và các ngành học liên quan đến lĩnh vực kinh tế ở các bậc đại học.

- Môn học Luật kinh tế trình bày những lý luận cơ bản về chủ thể kinh doanh – thành phần cơ bản trong nền kinh tế thị trường dưới góc độ khoa học pháp lý cũng như đòi hỏi của môi trường kinh doanh trong thực tiễn hiện nay ở Việt Nam

4. Kế hoạch lên lớp:

Lý thuyết	Thực hành	Bài tập	Tổng số
20	4	6	30

5. Phương pháp dạy và học:

– Người dạy: Giáo viên là người hỗ trợ việc học tập và nghiên cứu của học sinh với các phương pháp: (1) diễn giảng, (2) diễn giảng có nêu vấn đề; (3) tổ chức thảo luận nhóm/ giải quyết vấn đề, (4) giảng dạy bằng tình huống, bài tập

– Người học: Học sinh bên cạnh việc tham gia nghe giảng, thảo luận nhóm, thuyết trình, làm các bài tập thực hành; học sinh cần chủ động tìm hiểu tài liệu, trao đổi với các giáo viên, những người có kinh nghiệm thực tế, bạn bè trong nhóm để có thể nắm vững kiến thức

6. Đánh giá kết thúc học phần:

11.1. Hình thức đánh giá bộ phận bao gồm

- Dự lớp (chuyên cần): Thông qua kiểm tra thường xuyên.
- Thái độ tham gia thảo luận: Phát biểu đóng góp ý kiến xây dựng bài.
- Kiểm tra thường xuyên: Kiểm tra viết, kiểm tra miệng;

11.2. Hình thức thi kết thúc học phần bao gồm

- Thi viết (trắc nghiệm hoặc tự luận).

7. Đề cương chi tiết học phần:

Nội dung bài giảng	Thời gian (tiết)			
	Lý thuyết	Thực hành	Bài tập	Tổng cộng

<p>Chương 1: ĐẠI CƯƠNG VỀ LUẬT KINH TẾ</p> <p>❖ Mục đích của chương: Giới thiệu sơ lược về luật kinh tế, các đặc trưng pháp lý nhằm giúp người học nắm bắt những kiến thức cơ bản nhất khi nhập môn môn học.</p> <p>❖ Nội dung chính của chương:</p> <p>1.1 Khái niệm luật kinh tế</p> <p>1.2. Đối tượng và phương pháp điều chỉnh của luật kinh tế</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>1.2.1. Đối tượng điều chỉnh</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>1.2.2. Phương pháp điều chỉnh</i></p> <p>1.3. Chủ thể của Luật kinh tế</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>1.3.1. Cá nhân</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>1.3.2. Tổ chức (Pháp nhân và Tổ chức không phải Pháp nhân)</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>1.3.3. Hộ gia đình</i></p>	2			2
<p>Chương 2: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP</p> <p>❖ Mục đích của chương: Giới thiệu cho người học về các loại hình doanh nghiệp và giúp người học nắm rõ những quy định cơ bản của pháp luật về những thủ tục pháp lý liên quan đến việc đăng ký thành lập, thay đổi hình thức doanh nghiệp, quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp. Nội dung chính của chương:</p> <p>2.1. Khái niệm - Phân loại doanh nghiệp</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>2.1.1. Khái niệm doanh nghiệp</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>2.1.2. Phân loại doanh nghiệp</i></p> <p>2.2. Thành lập, tổ chức và giải thể doanh nghiệp</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>2.2.1. Thành lập doanh nghiệp</i></p>	3		1	4

<p>2.2.2 <i>Tổ chức lại doanh nghiệp</i></p> <p>2.2.3. <i>Giải thể doanh nghiệp</i></p> <p>2.3. Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp</p> <p>2.3.1. <i>Quyền của doanh nghiệp</i></p> <p>2.3.2. <i>Nghĩa vụ của doanh nghiệp</i></p>				
<p>Chương 3: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN</p> <p>❖ Mục đích của chương:</p> <p>Giới thiệu về Công ty TNHH và những vấn đề pháp lý có liên quan đến cơ cấu tổ chức, quản lý công ty, việc xử lý các hoạt động về vốn góp.</p> <p>❖ Nội dung chính của chương:</p> <p>3.1. Công ty Trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên</p> <p>3.1.1. <i>Khái niệm và đặc điểm</i></p> <p>3.1.2. <i>Thành viên công ty</i></p> <p>3.1.3. <i>Các hình thức xử lý vốn trong công ty</i></p> <p>3.1.4. <i>Cơ cấu tổ chức và quản lý của công ty</i></p> <p>3.2. Công ty TNHH 1 thành viên</p> <p>3.2.1. <i>Khái niệm và đặc điểm</i></p> <p>3.2.2. <i>Chủ sở hữu công ty</i></p> <p>3.2.3. <i>Các hình thức tăng, giảm vốn điều lệ và xử lý vốn khác trong công ty</i></p> <p>3.2.4. <i>Cơ cấu tổ chức và quản lý công ty</i></p>	3	1		4
<p>Chương 4: CÔNG TY CỔ PHẦN</p> <p>❖ Mục đích của chương:</p> <p>Giới thiệu về Công ty cổ phần và những vấn đề pháp lý có liên quan, giúp người học nắm rõ về đặc điểm pháp lý của loại hình doanh nghiệp này, phân biệt được các khái niệm cơ bản như cổ phần, cổ phiếu</p>	2	1	1	4

<p>và cổ đông và cơ cấu tổ chức, quản lý công ty.</p> <p>❖ Nội dung chính của chương:</p> <p>4.1 Khái niệm và đặc điểm</p> <p style="padding-left: 20px;">4.1.1 Khái niệm</p> <p style="padding-left: 20px;">4.1.2 Đặc điểm pháp lý</p> <p>4.2 Cổ phần, cổ phiếu và cổ đông</p> <p style="padding-left: 20px;">4.2.1 Cổ phần</p> <p style="padding-left: 20px;">4.2.2 Cổ phiếu</p> <p style="padding-left: 20px;">4.2.3 Cổ đông</p> <p>4.3 Cơ cấu tổ chức và quản lý công ty cổ phần</p> <p style="padding-left: 20px;">4.3.1 Đại hội đồng cổ đông</p> <p style="padding-left: 20px;">4.3.2 Hội đồng quản trị</p> <p style="padding-left: 20px;">4.3.3 Giám đốc hoặc tổng giám đốc</p> <p style="padding-left: 20px;">4.3.4 Ban kiểm soát</p>				
<p>Chương 5: CÔNG TY HỢP DANH VÀ DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN</p> <p>❖ Mục đích của chương:</p> <p>Giới thiệu về Công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân, giúp người học nắm rõ những vấn đề pháp lý có liên quan đến cơ cấu tổ chức, quản lý doanh nghiệp, việc xử lý các hoạt động về tài chính doanh nghiệp.</p> <p>❖ Nội dung chính của chương:</p> <p>5.1 Công ty hợp danh</p> <p style="padding-left: 20px;">5.1.1 Khái niệm và đặc điểm</p> <p style="padding-left: 20px;">5.1.2 Thành viên công ty hợp danh</p> <p style="padding-left: 20px;">5.1.3 Tổ chức quản lý công ty hợp danh</p> <p>5.2 Doanh nghiệp tư nhân</p> <p style="padding-left: 20px;">5.2.1 Khái niệm và đặc điểm</p> <p style="padding-left: 20px;">5.2.2 Tổ chức và quản lý doanh nghiệp tư nhân</p>	2	1	1	4
<p>Chương 6: HỘ KINH DOANH CÁ THỂ - HỢP TÁC</p>	3		1	4

<p>XÃ</p> <p>❖ Mục đích của chương: Giới thiệu về Hộ kinh doanh cá thể và HTX, giúp người học nắm rõ và phân biệt được những vấn đề pháp lý có liên quan đến việc thành lập, tổ chức và quản lý trong 2 hình thức kinh doanh đặc thù được quy định ngoài Luật Doanh nghiệp.</p> <p>❖ Nội dung chính của chương:</p> <p>6.1 Hộ kinh doanh cá thể</p> <p>6.1.1 Khái niệm và đặc điểm</p> <p>6.1.2 Thành lập, đăng ký kinh doanh</p> <p>6.1.3 Quyền và nghĩa vụ của Hộ kinh doanh cá thể</p> <p>6.1.4 Tổ chức quản lý và điều hành Hộ kinh doanh cá thể</p> <p>6.1.5 Chuyển địa điểm kinh doanh – Tạm ngưng kinh doanh – Chấm dứt kinh doanh</p> <p>6.2 Hợp tác xã</p> <p>6.2.1 Khái niệm Hợp tác xã</p> <p>6.2.2 Nguyên tắc tổ chức và hoạt động</p> <p>6.2.3 Thành lập và đăng ký kinh doanh</p> <p>6.2.4 Quyền và nghĩa vụ của Hợp tác xã</p> <p>6.2.5 Xã viên</p> <p>6.2.6 Tổ chức và quản lý Hợp tác xã</p> <p>6.2.7 Tổ chức lại – Giải thể Hợp tác xã</p> <p>6.2.8 Liên hiệp Hợp tác xã – Liên minh Hợp tác xã</p>				
<p>Chương 7: PHÁP LUẬT VỀ PHÁ SẢN</p> <p>❖ Mục đích của chương: Giới thiệu về những quy định pháp lý liên quan đến phá sản doanh nghiệp và hợp tác xã, giúp người học phân</p>	2	1	1	4

<p>biệt được các hình thức doanh nghiệp, HTX chấm dứt hoạt động và các vấn đề pháp lý liên quan.</p> <p>❖ Nội dung chính của chương:</p> <p>7.1 Những quy định chung về phá sản</p> <p><i>7.1.1 Khái niệm về phá sản</i></p> <p><i>7.1.2 Đối tượng áp dụng pháp luật phá sản</i></p> <p><i>7.1.3 Đối tượng có quyền, nghĩa vụ nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản</i></p> <p><i>7.1.4 Thẩm quyền giải quyết yêu cầu mở thủ tục phá sản</i></p> <p>7.2 . Trình tự và thủ tục giải quyết yêu cầu mở thủ tục phá sản</p> <p><i>7.2.1 Nộp đơn và thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản</i></p> <p><i>7.2.2 Mở thủ tục phá sản và tổ chức hội nghị chủ nợ</i></p> <p><i>7.2.3 Phục hồi hoạt động kinh doanh</i></p> <p><i>7.2.4 Thanh lý tài sản và thanh lý nợ</i></p> <p><i>7.2.5 Tuyên bố doanh nghiệp, hợp tác xã bị phá sản</i></p>				
<p>Chương 8: GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG KINH DOANH</p> <p>Mục đích của chương:</p> <p>Giới thiệu đến người học những hình thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh, phân biệt các hình thức đó dựa vào các tiêu chí luật định, trình tự thủ tục và hệ quả pháp lý</p> <p>Nội dung chính của chương:</p> <p>8.1 Khái niệm tranh chấp trong kinh doanh</p> <p>8.1.1. Khái niệm</p> <p>8.1.2 Các yêu cầu của quá trình giải quyết tranh chấp trong kinh doanh</p>	3		1	4

8.2. Các hình thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh				
8.2.1. Thương lượng				
8.2.2. Hoà giải.				
8.2.3 Giải quyết tranh chấp kinh tế bằng trọng tài thương mại				
8.2.4. Giải quyết tranh chấp kinh doanh bằng toà án				
Tổng	20	4	6	30

8. Trang thiết bị cần cho việc dạy và học:

Giáo trình học phần; các loại phương tiện và đồ dùng dạy học (máy chiếu Overhead, Media projector, máy vi tính, các băng tư liệu, các đĩa hình, giấy, ...) có liên quan đến nội dung Chương trình môn học.

9. Yêu cầu về giáo viên:

- *Trình độ*: đã qua đào tạo chính quy chuyên ngành Luật học
- *Năng lực, kinh nghiệm*: có chứng chỉ Nghiệp vụ sư phạm và có kinh nghiệm giảng dạy môn học, có nghiên cứu, tìm hiểu về các vấn đề thực tiễn liên quan đến Chương trình môn học.

10. Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình Luật kinh tế, Nhà xuất bản giáo dục, năm 2015
- Giáo trình Luật kinh tế, Trường Đại Học Luật Hà Nội, năm 2017
- TS. Lê Văn Hưng chủ biên, *Giáo trình Luật kinh tế*, Nhà xuất bản Đại Học Quốc Gia TPHCM, năm 2013.
- ThS. Ngô Văn Tăng Phước, *Giáo trình Luật kinh tế*, Nhà xuất bản thống kê.
- Văn bản pháp luật liên quan:
 - + Luật dân sự
 - + Luật doanh nghiệp
 - + Luật thương mại
 - + Luật hợp tác xã
 - + Luật phá sản
 - + Luật Tố tụng dân sự

- + Luật Trọng tài thương mại
- + Các văn bản luật khác có liên quan (Nghị định, thông tư...hướng dẫn thi hành các văn bản trên).
- +

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Phan Thị Cẩm Lai

HỌC PHẦN

THUẾ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **THUẾ.**

Mã học phần: 119004

Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 1.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức

Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về thuế và kỹ năng tính toán số tiền thuế phải nộp ngân sách của từng sắc thuế liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp theo chế độ hiện hành. Làm cơ sở để học tập các học phần nghiệp vụ của ngành và vận dụng chúng vào thực tế công tác chuyên môn.

2.2. Về kỹ năng

Tính được số thuế phải nộp: Thuế thu nhập cá nhân, thuế Giá trị gia tăng, thuế xuất nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp.

2.3. Về thái độ

Rèn luyện thái độ nghiêm túc, trung thực trong thu thập, xử lý tổng hợp, phân tích dữ liệu và trong cung cấp thông tin; tạo tác phong nghiêm túc và khoa học trong học tập, nghiên cứu và lao động. Sinh viên có thái độ tuân thủ pháp luật về thuế.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Học phần này gồm những vấn đề cơ bản về thuế và những chính sách thuế của nhà nước liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nội dung cơ bản của học phần nhằm nghiên cứu các sắc thuế hiện hành, làm rõ đặc điểm của từng loại thuế, phương pháp tính toán và các thủ tục cần thiết kê khai nộp thuế đối với nhà nước

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1. Những Vấn Đề Chung Về Thuế

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm, vai trò và các yếu tố cấu thành nên một sắc thuế, tác động của chính sách thuế đến các hoạt động kinh tế.

1.1. Khái niệm và các đặc trưng của thuế

1.1.1. Khái niệm

1.1.2. Các đặc trưng cơ bản của thuế

1.2. Bản chất và vai trò của thuế trong nền kinh tế thị trường

1.2.1. Bản chất của thuế

1.2.2. Vai trò của thuế trong nền kinh tế thị trường

1.3. Phân loại thuế

1.3.1. Căn cứ vào phương thức đánh thuế

1.3.2. Căn cứ vào đối tượng đánh thuế

1.3.3. Căn cứ theo chế độ phân cấp và điều hành ngân sách

1.3.4. Căn cứ theo phương thức sử dụng

1.4. Các yếu tố cơ bản hợp thành luật thuế

1.4.1. Tên gọi của luật thuế

1.4.2. Đối tượng chịu thuế

1.4.3. Người nộp thuế

1.4.4. Căn cứ tính thuế

1.4.4. Thuế suất

1.4.5. Miễn giảm thuế

1.5. Tác động của chính sách thuế đến các hoạt động kinh tế

1.5.1. Tác động lên giá cả hàng hóa, dịch vụ

1.5.2. Tác động vào tiền lương

1.5.3. Tác động vào thu nhập cá nhân

1.5.4. Tác động vào thương mại quốc tế

1.5.5. Tác động đến hoạt động kinh tế

Chương 2. Thuế Xuất Nhập Khẩu

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm và đối tượng chịu thuế xuất nhập khẩu. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế XNK. Các chính sách miễn thuế, giảm thuế, và hoàn thuế XNK.

2.1. Tổng quan về thuế xuất nhập khẩu.

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Đặc điểm của thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

2.1.3. Vai trò của thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

2.2. Đối tượng chịu thuế, đối tượng nộp thuế.

2.2.1. Đối tượng chịu thuế

2.2.2. Đối tượng nộp thuế

2.3. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế

2.3.1. Đối với hàng hóa áp dụng thuế suất theo tỉ lệ phần trăm

2.3.2. Đối với hàng hóa áp dụng thuế tuyệt đối

2.4. Kê khai thuế, thời điểm tính thuế, thời hạn nộp thuế

2.4.1. Kê khai thuế

2.4.2. Thời điểm tính thuế

2.4.3. Thời hạn nộp thuế

2.5. Miễn thuế, xét miễn thuế, giảm thuế, hoàn thuế xuất nhập khẩu

2.5.1. Miễn thuế

2.5.2. Xét miễn thuế

2.5.3. Xét giảm thuế

2.5.4. Hoàn thuế

Chương 3. Thuế Tiêu Thụ Đặc Biệt

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm và đối tượng chịu thuế TTĐB. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế TTĐB. Căn cứ để miễn giảm, và hoàn thuế TTĐB.

3.1. Tổng quan về thuế tiêu thụ đặc biệt

3.1.1. Khái niệm.

3.1.2. Vai trò.

3.1.3. Đặc điểm.

3.2. Đối tượng chịu thuế, đối tượng nộp thuế

3.2.1. Đối tượng chịu thuế

3.2.2. Đối tượng không chịu thuế

3.2.3. Đối tượng nộp thuế

3.3. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế

3.3.1. Giá tính thuế

3.3.2. Thuế suất

3.4. Đăng ký thuế, kê khai thuế, nộp thuế, quyết toán thuế, giảm miễn thuế, hoàn thuế

3.4.1. Đăng ký thuế

3.4.2. Kê khai thuế

3.4.3. Nộp thuế

3.4.4. Miễn thuế

3.4.5. Giảm thuế

3.4.6. Hoàn thuế

Chương 4. Thuế Giá Trị Gia Tăng

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm, mục đích và đối tượng chịu thuế GTGT. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế GTGT. Đăng ký thuế, kê khai, nộp thuế quyết toán thuế, và hoàn thuế GTGT.

- 4.1. Tổng quan về thuế giá trị gia tăng
 - 4.1.1. Khái niệm
 - 4.1.2. Vai trò
 - 4.1.3. Đặc điểm
- 4.2. Đối tượng chịu thuế, đối tượng nộp thuế
 - 4.2.1. Đối tượng chịu thuế
 - 4.2.2. Đối tượng không chịu thuế
 - 4.2.3. Đối tượng nộp thuế
- 4.3. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế
 - 4.3.1. Căn cứ tính thuế
 - 4.3.2. Phương pháp tính thuế
- 4.4. Đăng ký thuế, kê khai thuế, nộp thuế, quyết toán thuế
 - 4.4.1. Đăng ký thuế
 - 4.4.2. Kê khai thuế
 - 4.4.3. Nộp thuế
 - 4.4.4. Quyết toán thuế
- 4.5. Hoàn thuế
 - 4.5.1. Đối tượng và trường hợp được hoàn thuế
 - 4.5.2. Hồ sơ hoàn thuế
 - 4.5.3. Thẩm quyền và trình tự giải quyết hoàn thuế

Chương 5. Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm, mục đích và đối tượng nộp thuế TNDN. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế TNDN. Xác định các loại thu nhập chịu thuế. Đăng ký thuế, kê khai, nộp thuế, quyết toán thuế, và xác định được điều kiện ưu đãi, miễn, giảm thuế TNDN.

- 5.1. Tổng quan về thuế thu nhập doanh nghiệp.

- 5.1.1. Khái niệm
- 5.1.2. Vai trò
- 5.1.3. Đặc điểm
- 5.2. Đối tượng nộp thuế
- 5.3. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế
 - 5.3.1. Thu nhập chịu thuế trong kỳ
 - 5.3.2. Thuế suất
- 5.4. Đăng ký thuế, kê khai thuế, nộp thuế, quyết toán thuế
 - 5.4.1. Đăng ký thuế
 - 5.4.2. Kê khai thuế
 - 5.4.3. Nộp thuế
 - 5.4.4. Quyết toán thuế
- 5.5. Miễn, giảm thuế
 - 5.5.1. Điều kiện ưu đãi thuế
 - 5.5.2. Thuế suất ưu đãi và thời hạn áp dụng thuế suất ưu đãi
 - 5.5.3. Mức và thời gian miễn thuế, giảm thuế

Chương 6. Thuế Thu Nhập Cá Nhân

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm, mục đích và đối tượng chịu thuế TNCN Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế TNCN. Đăng ký thuế, kê khai, nộp thuế quyết toán thuế, và hoàn thuế TNCN. Hiểu rõ trách nhiệm của tổ chức, cá nhân trong việc thu nộp thuế và chế độ miễn giảm thuế TNCN.

- 6.1. Tổng quan về thuế thu nhập cá nhân.
 - 6.1.1. Khái niệm
 - 6.1.2. Vai trò
- 6.2. Đối tượng nộp thuế
- 6.3. Căn cứ và phương pháp tính thuế

6.3.1. Thu nhập chịu thuế

6.3.2. Thuế suất

6.4. Đăng ký, kê khai, nộp thuế, quyết toán thuế, hoàn thuế

6.4.1. Đăng ký thuế

6.4.2. Kê khai thuế

6.4.3. Nộp thuế

6.4.4. Quyết toán thuế

6.4.5. Hoàn thuế

Chương 7. Các Loại Thuế Khác

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về khái niệm, mục đích và đối tượng chịu thuế nhà thầu, thuế tài nguyên, thuế bảo vệ môi trường, thuế môn bài. Căn cứ tính thuế và phương pháp tính thuế. Đăng ký thuế, kê khai, nộp thuế quyết toán thuế, và hoàn thuế.

Thực hiện được việc kê khai nộp thuế: thuế môn bài, thuế nhà thầu, thuế tài nguyên, và thuế bảo vệ môi trường.

7.1. Thuế tài nguyên

7.2.1. Đối tượng chịu thuế

7.2.2. Người nộp thuế

7.2.3. Căn cứ tính thuế

7.2.4. Kê khai thuế, nộp thuế

7.2. Thuế bảo vệ môi trường

7.3.1. Đối tượng nộp thuế bảo vệ môi trường

7.3.2. Đối tượng chịu thuế

7.3.3. Đối tượng không chịu thuế

7.3.4. Căn cứ tính thuế

7.3.5. Kê khai thuế bảo vệ môi trường

7.3. Thuế môn bài

7.4.1. Đối tượng nộp thuế môn bài

7.4.2. Bậc và mức thuế môn bài

7.4.3. Kê khai và nộp thuế môn bài

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1]. Giáo trình Thuế, Gs.Ts. Sử Đình Thành, khoa Tài chính Nhà Nước, Đại Học Kinh tế Tp. HCM, 2015.

[2]. Tài liệu do giảng viên cung cấp.

5.2. Tài liệu tham khảo:

[1]. Sách bài tập thuế của khoa Tài chính nhà nước, Đại Học Kinh tế Tp. HCM.

[2]. Các Luật thuế và văn bản hướng dẫn dưới luật (chủ yếu là Nghị định của Chính phủ và Thông tư của Bộ Tài chính)

[3] Tạp chí Tài chính.

[4] Tạp chí Thuế.

[5] Các trang: www.mof.gov.vn, www.gdt.gov.vn, www.custom.gov.vn. Lịch trình dạy học:

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự	Ghi
		Tôn	LT	TH		
1	Chương 1: Những vấn đề chung về thuế	4	4		5	
2	Chương 2: Thuế xuất nhập khẩu	4	4		10	
3	Bài tập	3	3		6	
4	Chương 3: Thuế tiêu thụ đặc biệt	4	4		10	
5	Bài tập - kiểm tra	4	4		5	
6	Chương 4: Thuế giá trị gia tăng	4	4		10	
7	Bài tập	4	4		5	
8	Chương 5: Thuế thu nhập doanh nghiệp	4	4		10	
9	Bài tập - kiểm tra	4	4		5	
10	Chương 6: Thuế thu nhập cá nhân	4	4		10	

11	Bài tập	2	2		4	
12	Chương 7: Các loại thuế khác	4	4		10	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 20%; Thi cuối kỳ: 60%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Nguyễn Thị Lý



Vương Quang Thịnh

HỌC PHẦN
TIẾNG ANH CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần: **Tiếng Anh chuyên ngành kinh tế**
- Mã học phần: 142219
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 2
- Học phần học trước:: Anh văn căn bản 1, 2 và 3
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 42 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận: 3 tiết
 - + Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Về kiến thức:

Trang bị cho sinh viên thuật ngữ và kiến thức Tiếng Anh chuyên về QTKD.

Giúp sinh viên hiểu được một số cấu trúc và hoạt động kinh doanh, văn hoá, sơ đồ tổ chức của công ty.

Sinh viên có thể tiếp cận kiến thức tiếng anh chuyên ngành cùng phương pháp tư duy hệ thống qua hình thức: đọc – hiểu – thuyết trình – viết – nghe.

Sinh viên có thể ứng dụng kiến thức trong chương trình môn học vào trong tình huống thực tế, cụ thể.

- Về kỹ năng:

Rèn luyện kỹ năng nói theo cặp đôi (in pair), thảo luận nhóm về các chủ đề hoạt động của công ty, ứng xử với khách hàng, điện đàm.

Sinh viên làm quen với viết email, fax, nghe điện thoại, ghi biên bản cuộc họp và văn thư nội bộ, viết thư xin việc và sơ yếu lý lịch.

- Về mức độ tự chủ trách nhiệm:

Có ý thức học tập tích cực, tương tác cùng giảng viên trong mỗi buổi học để đạt hiệu quả học tập cao, có ý thức nghiên cứu tài liệu, học từ vựng một cách tự giác và trao đổi học tập nhóm khi cần thiết.

Có nhận thức đúng đắn, nghiêm túc và khách quan trong việc nhìn nhận được vai trò quan trọng của Tiếng Anh chuyên ngành QTKD đối với những lợi ích trong giao tiếp và phục vụ công việc của cá nhân tại các tổ chức kinh tế trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

3. Mô tả vắn tắt nội dung chính của học phần

Học phần gồm 12 bài , mỗi bài đề cập đến một lĩnh vực khác nhau về ngành QTKD như các vấn đề cơ bản về tổ chức, cách điều hành, quan hệ khách hàng, thị trường, công việc, con người, văn hoá và giao thương.

4. Nội dung chi tiết học phần

UNIT 1. STARTERS 1

1.1. Letters

1.1.1. Review Letters of the Alphabet

1.1.2. Names and addresses

1.2. Numbers

1.2.1 Cardinals

1.2.2 Ordinals

1.2.3 Decimal Fractions

1.2.4 Money

1.2.5 Time

1.2.6 Dates

Unit 2. STARTERS 2

2.1. Introductions

2.1.1 Introduce about yourself

2.1.2 Introduce about your family

2.1.3 Introduce about your company

2.2 Small talks

2.2.1 Tips for small talk

2.2.2 Making small talk

2.2.3 Beginning and ending small talk

2.3. Describing your routine

UNIT 3: THE ORGANIZATION

**** Purposes:**

This unit introduces to students a new definition – entrepreneurs – and different kinds of companies. Teaching them some skills that are really essential when participating a meeting such as interrupting in meetings, handling interruptions and agendas and action minutes.

**** Unit details:**

3.1. Entrepreneurs.

3.2. Types of companies

3.3. Grammar: reported speech.

3.4. Interrupting in meetings.

3.4.1. Are you a good listener?

3.4.2. Handling interruptions.

3.5. Agendas and action minutes.

3.6. Case study: Soup chicken and Gourmet to go.

UNIT 4: OPERATIONS

**** Purposes:**

This unit focuses on teaching students how to add value to the work, present and describe trends.

**** Unit details:**

4.1. Lean manufacturing

4.2. Trends and planning

4.2.1. Grammar: Present continuous, adverbs, present simple passive

4.2.2. Describing a trend.

4.3 Speaking: Presentation – signposts and stepping stones.

4.3.1. Starting a presentation

4.3.2. Signposting language.

4.3.3. Giving a presentation.

4.4. Case study: Scotair.

UNIT 5: DEALING WITH CUSTOMERS

**** Purposes:**

The main purpose of this unit is to help students know how to make requests and offers, also handling problems both via phone calls and emails.

**** Unit details:**

5.1. About business: The shopping experience

5.1.1. BREUNINGER - The beautiful things in life.

5.1.2. Grammar: Countable and uncountable nouns.

5.1.3. Polite requests and offers.

5.1.4. A customer survey.

5.2. Telephoning and customer care

5.2.1. Dealing with customers: The seven steps to customer satisfaction.

5.2.2. Telephoning – Handling complaints and solving problems.

5.2.3. Formal and Informal emails.

5.2.4. Dealing with an email of complaint.

5.3. Case study: The panorama conference.

UNIT 6: SELLING

**** Purposes:**

It is going to help students practice buying, selling, negotiating when doing trade.

**** Unit details:**

6.1. Advertising

6.2. Buying and selling

6.3. Grammar: Comparatives, superlatives and asking questions

6.3.1. Comparatives

6.3.2. Superlatives

6.3.3. Asking questions

6.3.4. Making comparatives.

6.4. Negotiating

6.4.1. Role plays

6.4.2. Negotiating by email.

6. 5. Case Study: Cool hunters.

UNIT 7: MARKETS

**** Purposes:**

Helping students to understand different types of market and then facilitate them to do business in the international market.

**** Unit details:**

- 7.1. Vocabulary: Types of market.
- 7.2. Reading: The car market in Russia.
- 7.3. Grammar: Comparatives and Superlatives.
- 7.4. Listening: Doing business in India.
- 7.5. Skills: Participating in discussions.
- 7.6. Case study: Cara Domestic.

UNIT 8: THE STOCK MARKETS

**** Purposes:**

- The stock market is a global marketplace where people invest their money and their companies on it, thus, future businessmen should understand how the stock market works to be best investors.

**** Unit details:**

- 8.1: Keep it in the family- Buy at what cost?
- 8.2. Dealing with the figures
- 8.3. Grammar: will, won't, be going to and first conditional.
- 8.4. Negotiations – making offers and agreeing deadlines.
 - 8.4.1 Constructive stress.
 - 8.4.2. Negotiation language.
 - 8.4.3. Negotiation.
- 8.3 Describing figures
 - 8.3.1. Causes and effects.
 - 8.3.2. Describing figures.
- 8.4. Case study: Trading stocks.

UNIT 9: PEOPLE

**** Purposes:**

- People are the key factor of an organization that hold knowledge, skills and enthusiasm to make the business grow. Therefore, students of business and administration faculty should learn how to deal with people problem in order to maintain and nurture the score value and minimize conflict within the organization.

**** Unit details:**

- 9.1 Vocabulary: Describing people.
- 9.2. Listening: Bad manager.

9.3. Grammar: Past simple: Negatives and questions

9.4. Reading: Mercedes Error

9.5. Negotiating: Dealing with problems.

9.6. Case study: A people problem

UNIT 10: CULTURES

**** Purposes:**

- A key to being successful in business internationally is to understand the role of culture in international business. Whatever sector people are operating in, cultural differences will have a direct impact on their profitability. Improving the level of knowledge of international cultural difference in business can aid in building international competencies as well as enabling business people to gain a competitive advantage.

**** Unit details:**

10.1. Vocabulary: Company Cultures

10.2. Listening: Cultural mistakes

10.3. Grammar: Should, shouldn't, could and would.

10.4. Reading: Wall-mart in Germany.

10.5. Identifying problems and agreeing action.

10.6. Case study: A change of culture.

UNIT 11: JOBS

**** Purposes:**

- A curriculum vitae is usually a document for academic purposes in order to persuade a future employer that someone is the right person for them. Students should consider that a CV as an advertising brochure which sells a product, and the product is themselves. If people presume newly graduated students are products, they only seek for the best one.

So, studying how to write a nice CV, but not “on- size fit all” is the must.

**** Unit details:**

11.1. Skills and abilities

11.2. Grammar: Present perfect and past simple.

11.3. A curriculum vitae

11.4. Listening: Interviewing for a job

11.5. Interview skills.

11.6. Case study: High Profile Inc.

UNIT 12: GOING GLOBAL

**** Purposes:**

- There is no doubt that franchising plays an important role in the development of modern business and contributes towards the national economies of many countries all over the world, thus, students are expected to understand many aspects of it and this helps to equip themselves well before entering working environment.

**** Unit details:**

12.1. Franchising: going global with submarine

12.2. Vocabulary: Setting up a franchise

12.3. Grammar: Past simple and present perfect

12.4. Speaking: Presentations – handling questions

12.5. Writing: Reports of recommendation

12.6. Case study: Choosing a franchise

5. Tài liệu học tập:

Sách, giáo trình chính, rút trích từ các sách:

[1]. Li Ya Bing, *Basic Ielts Listening*, 2015, Nhan Tri Viet.

[2]. David Cotton, David Falvey, *Market Leader – Elementary Business English course book*, 2008, Pearson Longman.

[3]. Karen Richardson, Marie Kavanagh, John Sydes, Paul Emmerson , *The Business – Pre Intermediate Level*, 2015, MacMillan

6. Lịch trình dạy học:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy- học				Tự học	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		Giờ lên lớp						
		Lý thuyết	Thực hành	Thảo luận	Bài tập			
Tuần 1	Unit 1. Starters 1	3				6		
Tuần 2	Unit 2. Starters 2	3				6		
Tuần 3	Unit 3: The organization	3				6		
Tuần 4	Unit 4: Operations	3				6		
Tuần 5	Revision	2	1			6		
Tuần 6	Unit 5: Dealing	3				6		

	with customers						
Tuần 7	Unit 6: Selling	3				6	
Tuần 8	Unit 7: Markets	3				6	
Tuần 9	Unit 8: The stock markets	3				6	
Tuần 10	Revision	2	1			6	
Tuần 11	Unit 9: People	3				6	
Tuần 12	Unit 10: Cultures	3				6	
Tuần 13	Unit 11: Jobs	3				6	
Tuần 14	Unit 12: Going global	3				6	
Tuần 15	Revision	2	1			6	
TC		42	3			90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

- Sinh viên bên cạnh việc tham gia nghe giảng, thảo luận nhóm, thuyết trình, làm các bài tập thực hành, sinh viên cần chủ động tìm hiểu tài liệu, trao đổi với giáo viên và những người có kinh nghiệm thực tế, bạn bè trong nhóm để có thể nắm vững kiến thức.
- Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Nguyễn Bích Quyên

HỌC PHẦN

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU KHOA HỌC.**

Mã học phần: 111005 Số tín chỉ: 02

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 4.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 30 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 60 tiết

3. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Giúp sinh viên hiểu cách thức, kỹ năng viết một nghiên cứu khoa học

Giúp sinh viên ứng dụng môn học vào viết báo cáo tốt nghiệp cuối khoá, hình thành đam mê nghiên cứu.

- Về kỹ năng:

Giúp sinh viên phát triển kỹ năng tư duy, kỹ năng phân tích, kỹ năng nghiên cứu, cập nhật kiến thức mới.

- Về thái độ:

Rèn luyện thái độ nghiêm túc, trung thực trong thu thập, xử lý tổng hợp, phân tích dữ liệu và trong cung cấp thông tin; tạo tác phong nghiêm túc và khoa học trong học tập, nghiên cứu và lao động. Có ý thức học tập tốt, tương tác cùng giảng viên trong mỗi buổi học để đạt hiệu quả học tập cao, có ý thức nghiên cứu tài liệu và học tập nhóm.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Giúp người học hiểu rõ vai trò của nghiên cứu khoa học và phương pháp nghiên cứu. Bằng các phương pháp tư duy khoa học, người học sẽ xác định được quy trình nghiên cứu các vấn đề một cách khoa học nhất. Từ những tiền đề và giả thiết giúp người học xác định được vấn đề nghiên cứu từ đó đánh giá những ưu và nhược

điểm của vấn đề nghiên cứu. Ngoài ra người học cần hiểu rõ được vai trò của tổng quan tài liệu và cơ sở lý thuyết đối với nghiên cứu, các cách thức tìm kiếm tài liệu liên quan đến nội dung nghiên cứu, quá trình thực hiện tìm kiếm và nghiên cứu văn bản từ các nguồn tài liệu in và điện tử và cách thức ghi tài liệu tham khảo.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1. Khái Niệm Khoa Học Và Nghiên Cứu Khoa Học

1.1. Khái niệm khoa học và vai trò của khoa học

1.1.1. Khái niệm

1.1.1.1. Khoa học

1.1.1.2. Giả thuyết khoa học

1.1.1.3. Phân loại giả thuyết

1.1.1.4. Kiểm chứng giả thuyết

1.1.2. Vai trò của khoa học

1.1.2.1. Trong nhận thức

1.1.2.2. Trong thực tiễn

1.2. Nghiên cứu khoa học

1.2.1. Khái niệm

1.2.2. Phân loại

1.2.2.1. Phân loại theo đối tượng nghiên cứu

1.2.2.2. Phân loại theo chức năng nghiên cứu

Chương 2. Quy Trình Nghiên Cứu Khoa Học

2.1. Phát hiện vấn đề nghiên cứu

2.2. Xây dựng giả thuyết nghiên cứu

2.3. Xây dựng luận chứng

2.4. Tìm luận cứ lý thuyết và luận cứ thực tiễn

2.5. Xử lý thông tin, phân tích

2.6. Tổng hợp kết quả; Kết luận; Khuyến nghị.

Chương 3. Tổng Quan Vấn Đề Nghiên Cứu Và Phương Pháp Nghiên Cứu Khoa Học

3.1. Tổng quan tài liệu và cơ sở lý thuyết

3.1.1 Khái niệm

3.1.2 Mục đích của tổng quan tài liệu và cơ sở lý thuyết

3.1.3 Một số lưu ý

3.2. Cách trích dẫn và ghi tài liệu tham khảo

3.2.1 Các hình thức trích dẫn

3.2.2 Cách ghi tài liệu tham khảo

3.3. Phương pháp nghiên cứu

3.3.1. Phương pháp phân tích tài liệu

3.3.2. Phương pháp điều tra bảng hỏi

3.3.3. Phương pháp phỏng vấn

3.3.4. Phương pháp quan sát, tổng kết thực tiễn

Chương 4. Xây Dựng Đề Cương Nghiên Cứu

4.1. Tên đề tài

4.2. Lý do nghiên cứu

4.3. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu

4.4. Mục tiêu nghiên cứu và đối tượng nghiên cứu

4.5. Các phương pháp sử dụng trong nghiên cứu

4.6. Ý nghĩa của nghiên cứu

4.7. Kết cấu nội dung nghiên cứu

4.8. Kế hoạch thực hiện

4.9. Các phương pháp phối hợp nghiên cứu

4.10. Sản phẩm dự kiến.

5. Tài liệu tham khảo:

[1] TS Trần Tiến Khai (2009), Phương pháp nghiên cứu kinh tế, tài liệu giảng dạy – Khoa kinh tế phát triển - Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.

[2] PGS.TS Đinh Phi Hồ (2012), Phương pháp nghiên cứu định lượng, Nhà xuất bản Phương Đông.

[3] TS Nguyễn Trọng Hoài (2008), Phương pháp nghiên cứu định lượng cho lĩnh vực kinh tế trong điều kiện Việt Nam, đề tài nghiên cứu khoa học cấp trường – Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng	LT	TH		
1	Chương 1. Khái niệm khoa học và nghiên cứu khoa học	4	4		5	
2	Chương 2. Quy trình nghiên cứu khoa học	4	4		10	
3	Thảo luận	4	4		5	
4	Chương 3. Tổng quan vấn đề nghiên cứu và ĐNNC	4	4		10	
5	Thảo luận-Kiểm tra	4	4		10	
6	Chương 4. Xây dựng đề cương nghiên cứu	5	5		10	
7	Thảo luận – Viết đề cương nghiên cứu	5	5		10	
	Tổng cộng	30	30		60	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Nguyễn Thu Thủy



Nguyễn Thế Khang

HỌC PHẦN**KINH TẾ QUỐC TẾ****1. Thông tin chung của học phần:**

- Tên học phần : **KINH TẾ QUỐC TẾ**
- Mã học phần : 113010
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Sinh viên năm 2
- Học phần học trước: : Kinh tế vĩ mô

Phân giờ tín chỉ:

- + Lên lớp: 35 tiết
- + Thực hành; Thảo luận : 10 tiết
- + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:**- Kiến thức:**

Trang bị cho sinh viên kiến thức cơ bản về kinh tế học quốc tế, bao gồm lý thuyết và chính sách thương mại quốc tế.

- Kỹ năng:

Trên cơ sở đó sinh viên có thể vận dụng kiến thức của môn học này để tiếp tục học các môn học khác như: kinh tế đối ngoại, kinh doanh quốc tế, tài chính quốc tế, thanh toán quốc tế.

Về mặt thực tiễn, sau khi tốt nghiệp sinh viên có cơ sở lý luận, khoa học để hiểu, phân tích thực chất của thương mại giữa Việt Nam và các nước trên thế giới, đánh giá xu hướng thương mại quốc tế ngày nay, lợi ích của liên kết kinh tế quốc tế khu vực, toàn cầu.

- Thái độ:

Rèn luyện thái độ nghiêm túc, trung thực trong thu thập, xử lý tổng hợp, phân tích dữ liệu và trong cung cấp thông tin; tạo tác phong nghiêm túc và khoa học trong học tập, nghiên cứu và lao động. Có ý thức học tập tốt, tương tác cùng giảng viên trong mỗi buổi học để đạt hiệu quả học tập cao, có ý thức nghiên cứu tài liệu và học tập nhóm.

3. Mô tả vắn tắt nội dung chính của học phần:

Kinh tế quốc tế là một môn chuyên ngành giới thiệu tổng quan về bản chất của thương mại quốc tế và các giao dịch quốc tế nói chung trên thế giới giúp sinh viên, những nhà quản trị tương lai, không chỉ nhận thức về bản chất các giao dịch quốc tế mà còn hiểu được bản chất lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh của mỗi quốc gia và xa hơn là bản chất liên phụ thuộc quốc tế ngày càng tăng giữa các quốc gia trong chiến lược kinh doanh toàn cầu thông qua những kiến thức căn bản về

- Các mô hình lý thuyết thương mại cổ điển, tân cổ điển đến các lý thuyết đương đại;
- Sự di chuyển quốc tế các nguồn lực;
- Cán cân thanh toán quốc tế;
- Hệ thống tiền tệ và thị trường ngoại hối

để có thể ứng dụng vào phân tích các tình huống thực tế có liên quan đến thương mại hay giao dịch giữa các quốc gia.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ TỔNG QUAN VỀ NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

1.1 GIỚI THIỆU KINH TẾ QUỐC TẾ

- 1.1.1. Tầm quan trọng của kinh tế quốc tế
- 1.1.2. Nội dung nghiên cứu kinh tế quốc tế
- 1.1.3. Phương pháp nghiên cứu kinh tế quốc tế
- 1.1.4. Kết quả giáo trình Kinh tế quốc tế

1.2. QUÁ TRÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

- 1.2.1. Khái niệm về cơ cấu nền kinh tế thế giới
- 1.2.2. Các giai đoạn vận động và phát triển của nền kinh tế thế giới
- 1.2.2 Bối cảnh nền kinh tế thế giới

1.3. NHỮNG XU THẾ LỚN TRONG SỰ VẬN ĐỘNG CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ DỰ BÁO TƯƠNG LAI CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

- 1.3.1. Những xu thế lớn của sự vận động của nền kinh tế thế giới
- 1.3.2 Dự báo tương lai của nền kinh tế thế giới

1.4 NHỮNG VẤN ĐỀ CÓ TÍNH CHẤT TOÀN CẦU

- 1.4.1. Tính tất yếu khách quan của sự hình thành những vấn đề có tính chất toàn cầu

1.4.2. Khái quan về các vấn đề có tính chất toàn cầu

1.4.3. Ý nghĩa của các vấn đề có tính chất toàn cầu

1.5. NỘI DUNG VÀ TÍNH CHẤT CỦA CÁC QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

1.5.1 Khái niệm nội dung

1.5.2. Tính chất của các quan hệ kinh tế quốc tế

1.5.3 Những cơ sở của việc hình thành và phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế.

CHƯƠNG 2: LÝ THUYẾT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.1. LÝ THUYẾT CỔ ĐIỂN VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.1.1. Quan điểm trọng thương về thương mại quốc tế

2.1.2. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối

2.1.3. Lý thuyết lợi thế so sánh

2.1.4. Đánh giá lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế

2.1.5. Lợi thế so sánh :trường hợp chi phí cơ hội không đổi

2.2. MỞ RỘNG LÝ THUYẾT CỔ ĐIỂN VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.2.1. Lợi thế so sánh dưới góc độ tiền tệ

2.2.2. Lý thuyết chuẩn tắc về thương mại quốc tế

2.3. LÝ THUYẾT TÂN CỔ ĐIỂN VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.3.1. Các giải thiết cơ bản của lý thuyết H-O

2.3.2. Hàm lượng các yếu tố sản xuất và mức độ dồi dào của các yếu tố sản xuất

2.3.3. Định lý H-O

2.3.4. Các mệnh đề khác của lý thuyết H-O

2.3.5. Đánh giá lý thuyết H-O

2.4. CÁC LÝ THUYẾT MỚI VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.4.1. Kinh tế quy mô và thương mại quốc tế

2.4.2. Thương mại dựa trên sự biến đổi công nghệ

2.4.3. Lý thuyết thương mại liên quan đến cầu

2.4.4. Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia

2.4.5. Đánh giá các lý thuyết mới về thương mại quốc tế

CHƯƠNG 3: CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

3.1. KHÁI NIỆM VỀ VAI TRÒ CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

3.1.1. Khái niệm và chức năng của chính sách thương mại quốc tế

3.1.2. Vai trò của chính sách thương mại quốc tế

3.2. CÁC CÔNG CỤ VÀ BIỆN PHÁP CHỦ YẾU CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- 3.2.1. Khái quát về thuế quan và các công cụ của chính sách thương mại quốc tế
- 3.2.2. Thuế quan nhập khẩu và những tác động của nó
- 3.2.3. Phân tích cân bằng tổng quát về thuế quan đối với 1 nước nhỏ

3.3. NHỮNG XU HƯỚNG CƠ BẢN TRONG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- 3.3.1. Xu hướng tự do hóa thương mại
- 3.3.2. Xu hướng bảo hộ thương mại
- 3.3.3. Mối quan hệ giữa xu hướng tự do hóa thương mại và xu hướng bảo hộ thương mại trong bối cảnh toàn cầu
- 3.3.4. Những nguyên tắc cơ bản điều hành quan hệ thương mại quốc tế

3.4. NHỮNG DẠNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ ĐIỂN HÌNH

- 3.4.1. Các chính sách hướng nội ban đầu
- 3.4.2. Các chính sách hướng ngoại ban đầu
- 3.4.3. Các chính sách hướng nội tiếp theo
- 3.4.4. Các chính sách hướng ngoại tiếp theo
- 3.4.5. Chính sách thương mại quốc tế của những nước đang phát triển

3.5. ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI ĐA PHƯƠNG VÀ VIỆC ĐIỀU CHỈNH CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- 3.5.1. Cơ sở hình thành các cuộc đàm phán đa phương
- 3.5.2. WTO và việc điều chỉnh chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia

CHƯƠNG 4: DI CHUYỂN QUỐC TẾ VÀ CÁC NGUỒN LỰC

4.1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC TRƯNG CỦA DI CHUYỂN QUỐC TẾ VÀ CÁC NGUỒN LỰC

- 4.1.1. Khái niệm di chuyển nguồn lực quốc tế và các loại nguồn lực di chuyển quốc tế
- 4.1.2. Các đặc trưng cơ bản của việc di chuyển các nguồn lực quốc tế
- 4.1.3. Các công ty đa quốc gia (MNCs)

4.2. DI CHUYỂN QUỐC TẾ VỀ VỐN

- 4.2.1. Khái niệm và các đặc trưng của di chuyển quốc tế về vốn
- 4.2.2. Các loại hình đầu tư quốc tế
- 4.2.3. Vai trò của chính phủ đối với hoạt động đầu tư nước ngoài

4.3. DI CHUYỂN QUỐC TẾ LAO ĐỘNG

- 4.3.1. Khái niệm di chuyển quốc tế về lao động
- 4.3.2. Nguyên nhân và động lực thúc đẩy di chuyển quốc tế về lao động
- 4.3.3. Những tác động của di chuyển lao động quốc tế về lao động về mặt lý thuyết
- 4.3.4. Các tác động khác của di chuyển lao động quốc tế và xu hướng di chuyển quốc tế về lao động trong thực tế

CHƯƠNG 5: CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ

5.1. KHÁI NIỆM VÀ NGUYÊN TẮC HẠCH TOÁN

- 5.1.1. Khái niệm
- 5.1.2. Nguyên tắc hạch toán
- 5.1.3. Giao dịch tự định và giao dịch bù đắp

5.2.. CƠ CẤU CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ

- 5.2.1. Khoản mục thường xuyên
- 5.2.2. Khoản mục vốn
- 5.2.3. Khoản mục dự trữ chính thức
- 5.2.4. Khoản mục sai sót thống kê

5.3. CÂN ĐỐI CÁN CÂN THANH TOÁN

- 5.3.1. Tính toán mức thâm hụt hoặc thặng dư cán cân thanh toán
- 5.3.2. Phương pháp hạch toán các giao dịch quốc tế Quỹ tiền tệ quốc tế

5.4. MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC CÂN THANH TOÁN VÀ TỔNG SẢN PHẨM TRONG NƯỚC ,TIẾT KIỆM VÀ ĐẦU TƯ

5.5. CÁC BIỆN PHÁP GIẢI QUYẾT TÌNH TRẠNG MẤT CÂN BẰNG CÁN CÂN THANH TOÁN

- 5.5.1. Vay nợ nước ngoài
- 5.5.2. Giảm dự trữ ngoại lệ
- 5.5.3. Phá giá đồng tiền trong nước
- 5.5.4. Kiểm soát nhập khẩu

CHƯƠNG 6: THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI TỶ GIÁ HỐI ĐOÀI

6.1. THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI

- 6.1.1. Khái niệm
- 6.1.2. Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối
- 6.1.3. Các đặc điểm của thị trường ngoại hối
- 6.1.4. Các chức năng cơ bản của thị trường ngoại hối

6.2. TỶ GIÁ HỐI ĐOẠI

6.2.1. Khái niệm

6.2.2. Cân bằng tỷ giá hối đoái

6.2.3. Phân loại xác định tỷ giá hối đoái

6.2.4. Các chế độ tỷ giá hối đoái

6.2.5. Tác động của tỷ giá hối đoái đến các quan hệ kinh tế quốc tế

CHƯƠNG 7: HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ

7.1. HỆ THỐNG TIỀN TỆ QUỐC TẾ LÀ GÌ

7.1.1. Khái niệm và vai trò của hệ thống tiền tệ quốc tế

7.1.2. Những căn cứ hình thành hệ thống tiền tệ quốc tế

7.1.3. Các tiêu thức đánh giá hoạt động của hệ thống tiền tệ quốc tế

7.2.. CHẾ ĐỘ BÁN VỊ VÀNG(1866-1914)

7.2.1. Nguyên tắc hoạt động của chế độ bán vị vàng

7.2.2. Hoạt động của chế độ bán vị vàng trên thực tế

7.3.HỆ THỐNG GIO-NOA

7.3.1. Nguyên tắc hoạt động của chế độ bán vị vàng hối đoái

7.3.2. Hoạt động của chế độ bán vị vàng hối đoái

7.4.HỆ THỐNG BRETTON WOODS

7.4.1. Mục tiêu của hệ thống Bretton Woods

7.4.2. Chế độ tỷ giá cố định điều chỉnh hạn chế

7.4.3. Vai trò của Quỹ tiền tệ quốc tế(IMF)

7.4.4. Hoạt động của hệ thống Bretton Woods Bretton Woods

7.4.5. Đánh giá hoạt động của hệ thống Bretton Woods

7.5.LĨNH VỰC TÀI CHÍNH-TIỀN TỆ QUỐC TẾ THỜI KỲ HẬU BRETTON WOODS

7.5.1. Sự hình thành chế độ tỷ giá thả nổi

7.5.2. Các cuộc khủng hoảng tài chính thời kì hậu Bretton Woods

7.5.3. Tương lai của hệ thống tiền tệ quốc tế

CHƯƠNG 8: HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

8.1.KHÁI NIỆM CÁC HÌNH THỨC HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

8.1.1. Khái niệm hội nhập kinh tế quốc tế

8.1.2. Các hình thức hội nhập kinh tế khu vực

8.1.3. Lý thuyết về tạo lập thương mại và chuyên hướng thương mại của liên minh thế quan

8.2. TÁC ĐỘNG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

8.2.1. Tác động tích cực

8.2.2. Tác động tiêu cực

8.3. MỘT SỐ LIÊN KẾT KINH TẾ KHU VỰC TIÊU BIỂU

8.3.1. Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á-ASEAN

8.3.2. Liên minh châu Âu- EU

8.3.3. Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ-NAFTA

8.3.4. Trans-Pacific Partnership Agreement (Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương)

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

- Giáo trình Kinh tế quốc tế, GS.TS. Đỗ Đức Bình, PGS. TS. Ngô Thị Tuyết Mai (2013), Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc tế quốc dân.

5.2. Tài liệu tham khảo :

- Các tài liệu điện tử/ website:
 - ✓ Thời báo kinh tế Việt Nam: www.vneconomy.com
 - ✓ www.chongbanphagia.com
 - ✓ Bộ Tài Chính: www.mof.gov.com
 - ✓ Bộ Công Thương: www.mot.gov.vn
 - ✓ Tổng cục Thống kê: www.gos.gov.vn
- Giáo trình Kinh tế Quốc tế, GS. TS. Hoàng Thị Chinh (2007), , Nhà xuất bản Thống kê.
- Giáo Trình Kinh Tế Quốc Tế, PGS. TS. Nguyễn Phú Tụ (chủ biên), ThS. Trần Thị Bích Vân (2012), Nhà xuất bản Tổng hợp TP.HCM
- Tài liệu chuyên sâu và quy định pháp lý

6. Lịch trình dạy học:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học		Yêu cầu sinh viên
		Giờ lên lớp	Tự	

		Lý thuyết	Thực hành	Thảo luận	Bài tập	học	chuẩn bị trước khi đến lớp
Tuần 1	Chương 1: Giới thiệu kinh tế quốc tế và tổng quan về nền kinh tế thế giới.	3	0			6	
Tuần 2	Chương 2: Lý thuyết thương mại quốc tế	3	0			6	
Tuần 3	Chương 2: Lý thuyết thương mại quốc tế (tt)	1	2			6	
Tuần 4	Chương 3: Chính sách thương mại quốc tế (tt)	3	0			6	
Tuần 5	Chương 3: Chính sách thương mại quốc tế (tt)	1	2			6	
Tuần 6	Chương 4: Di chuyển quốc tế và các nguồn lực	3	0			6	
Tuần 7	Chương 4: di chuyển quốc tế và các nguồn lực (tt)	2	1			6	
Tuần 8	Chương 5: Cán cân thanh toán quốc tế	3	0			6	
Tuần 9	Chương 5: Cán cân thanh toán quốc tế (tt)	1	2			6	
Tuần 10	Chương 6: Thị trường ngoại hối tỷ giá hối đoái	3	0			6	
Tuần 11	Chương 6: Thị trường ngoại hối, tỷ giá hối đoái	1	2			6	
Tuần 12	Chương 7: Hệ thống tiền tệ quốc tế	3	0			6	
Tuần 13	Chương 7: hệ thống tiền tệ quốc tế (tt)	2	1			6	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học				Tự học	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		Giờ lên lớp					
		Lý thuyết	Thực hành	Thảo luận	Bài tập		
Tuần 14	Chương 8: Hội nhập kinh tế quốc tế	3	0			6	
Tuần 15	Chương 8: Hội nhập kinh tế quốc tế (tt) Ôn tập cuối năm	3	0			6	
Tổng		35	10			90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

- Sinh viên bên cạnh việc tham gia nghe giảng, thảo luận nhóm, thuyết trình, làm các bài tập thực hành, sinh viên cần chủ động tìm hiểu tài liệu, trao đổi với giáo viên và những người có kinh nghiệm thực tế, bạn bè trong nhóm để có thể nắm vững kiến thức.
- Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên/ thuyết trình: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



GIẢNG VIÊN



HỌC PHẦN

TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.**

Mã học phần: 180010

Số tín chỉ: 04

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 2.

Học phần học trước: Không yêu cầu

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 60 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 120 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Giải thích được các khái niệm: TCDN, cấu trúc vốn, cấu trúc vốn mục tiêu và cấu trúc vốn tối ưu, các lý thuyết cấu trúc vốn, trái phiếu, cổ phiếu, cổ tức, nguồn tài trợ,...

Hiểu được bản chất của tài chính doanh nghiệp; lý thuyết cơ cấu vốn tối ưu, lý thuyết lợi nhuận hoạt động ròng và lý thuyết M&M; danh mục đầu tư; các giả định của mô hình CAPM và lý thuyết thị trường vốn; nguồn tài trợ của DN,...

Phân tích lựa chọn chính sách nguồn tài trợ; xây dựng dòng tiền; mối quan hệ giữa lợi nhuận và rủi ro để quyết định đầu tư,....

- Về kỹ năng:

Làm các bài tập liên quan những kiến thức nền tảng tài chính

Xử lý các tình huống liên quan đến tài chính trong thực tế

Ra các quyết định tài chính quan trọng cho doanh nghiệp

- Về thái độ:

Rèn luyện thái độ nghiêm túc, trung thực trong thu thập, xử lý tổng hợp, phân tích dữ liệu và trong cung cấp thông tin; tạo tác phong nghiêm túc và khoa học trong học tập,

nghiên cứu và lao động. Có ý thức học tập tốt, tương tác cùng giảng viên trong mỗi buổi học để đạt hiệu quả học tập cao, có ý thức nghiên cứu tài liệu và học tập nhóm.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Học phần này miêu tả các khái niệm, bản chất của Tài chính doanh nghiệp; lý thuyết về cấu trúc vốn; các mô hình định giá tài sản vốn; định giá và quyết định đầu tư tài chính; các căn cứ để ra quyết định đầu tư tài sản cố định; các quyết định tài trợ và phân chia thu nhập của doanh nghiệp.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1. Tổng Quan Về Tài Chính Doanh Nghiệp

Ý nghĩa chương 1: Giúp sinh viên hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về doanh nghiệp và tài chính doanh nghiệp: khái niệm, bản chất, chức năng, các quyết định chủ yếu của tài chính doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường

1.1. Bản chất, chức năng tài chính DN

1.1.1. Bản chất của TCDN

1.1.2. Chức năng của TCDN

1.2. Các quyết định chủ yếu của TCDN

1.2.1. Quyết định đầu tư

1.2.2. Quyết định tài trợ

1.2.3. Quyết định phân phối thu nhập

1.2.4. Các quyết định khác

1.3. Những nhân tố ảnh hưởng tới tài chính DN

1.3.1. Hình thức pháp lý tổ chức DN

1.3.2. Đặc điểm kinh tế kỹ thuật của ngành kinh doanh

1.3.3. Môi trường kinh doanh

1.4. Nguyên tắc tổ chức tài chính DN

1.4.1. Tôn trọng pháp luật

1.4.2. Quản lý có kế hoạch

1.4.3. Hoạt động có hiệu quả

1.5. Nội dung công tác TCDN

1.5.1. Lập kế hoạch tài chính ở DN

1.5.2. Quản lý và giám đốc thực hiện kế hoạch tài chính

Chương 2: Giá Trị Tiền Tệ Theo Thời Gian

Ý nghĩa chương 2: Giúp sinh viên hệ thống hóa lý luận giá trị tiền tệ theo thời gian: Khái niệm, xác định giá trị với các công thức lý thuyết, sử dụng các công thức tính toán giá trị tiền tệ theo thời gian để chọn lựa các quyết định tài chính trong thực tế, ra các quyết định đầu tư, tài trợ, ...

2.1. Các khái niệm và cách tính

2.1.1. Lãi suất

2.1.2. Lãi đơn

2.1.3. Lãi kép

2.2. Chuỗi tiền tệ

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Giá trị tương lai của chuỗi tiền tệ

2.2.3. Hiện giá của chuỗi tiền tệ

2.3. Ứng dụng Excel

Chương 3: Các Lý Thuyết Về Cơ Cấu Vốn Của Doanh Nghiệp

Ý nghĩa chương 3: Giúp sinh viên biết được cấu trúc nguồn vốn của một DN và biết được cơ cấu vốn có ảnh hưởng đến giá trị của doanh nghiệp hay không.

3.1. Những vấn đề chung về cơ cấu vốn của DN

3.2. Lý thuyết cơ cấu vốn tối ưu

3.2.1. Cơ cấu nguồn vốn tối ưu

3.2.2. Những yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cơ cấu nguồn vốn

3.3. Lý thuyết lợi nhuận hoạt động ròng

3.4. Lý thuyết M&M về cơ cấu vốn doanh nghiệp

3.4.1. Các giả định và mệnh đề của lý thuyết M&M

3.4.2. Lý thuyết M&M về cơ cấu vốn công ty trong trường hợp không có thuế

3.4.3. Lý thuyết M&M về cơ cấu vốn công ty trong trường hợp có thuế

3.5. Nguyên tắc cơ bản khi hoạch định nguồn vốn

Chương 4: Mô Hình Định Giá Tài Sản Vốn (Capm)

Ý nghĩa chương 4: Giúp sinh viên hiểu được mô hình CAPM nhằm mô tả mối quan hệ giữa rủi ro và tỷ suất sinh lời kỳ vọng; ưu điểm của mô hình này trong thực tế và thiếu sót của nó trong đánh giá tỷ suất sinh lợi chứng khoán

4.1. Tổng quan về mô hình định giá tài sản vốn

4.1.1. Tổng quan mô hình CAPM

4.1.2. Giả định của mô hình

4.2. Nội dung của mô hình CAPM

4.2.1. Rủi ro khi nhà đầu tư nắm giữ danh mục thị trường

4.2.2. Quan hệ giữa rủi ro và tỷ suất sinh lợi

4.2.3. Ưu điểm và nhược điểm của mô hình CAPM

4.3. Lý thuyết thị trường vốn và mô hình CAPM

4.3.1. Tổng quan về lý thuyết thị trường vốn

4.3.2. Nội dung của lý thuyết thị trường vốn

4.3.3. Quan hệ giữa lý thuyết thị trường vốn và mô hình CAPM

Chương 5: Định Giá Chứng Khoán

Ý nghĩa chương 5: Giúp sinh viên hiểu và biết cách định giá các loại chứng khoán để ra quyết định đầu tư, tức là nên mua hay bán chứng khoán nhằm mục tiêu sinh lợi hoặc thanh khoản

5.1. Các cặp khái niệm về giá trị

5.1.1. Giá trị thanh lý và giá trị hoạt động

- 5.1.2. Giá trị sổ sách và giá trị thị trường
- 5.1.3. Giá trị thị trường và giá trị lý thuyết
- 5.2. Định giá trái phiếu
 - 5.2.1. Những vấn đề chung về trái phiếu
 - 5.2.2. Định giá trái phiếu
- 5.3. Định giá cổ phiếu ưu đãi
 - 5.3.1. Những vấn đề chung về cổ phiếu ưu đãi
 - 5.3.2. Định giá cổ phiếu ưu đãi
- 5.4. Định giá cổ phiếu thường
 - 5.4.1. Những vấn đề chung về cổ phiếu thường
 - 5.4.2. Định giá cổ phiếu thường

Chương 6: Đầu Tư Tài Sản Dài Hạn

Ý nghĩa chương 6: Giúp cho sinh viên thấy được tầm quan trọng của đầu tư tài sản dài hạn và phương pháp tính toán để có quyết định đầu tư tài sản dài hạn có hiệu quả cao

- 6.1. Những vấn đề chung về đầu tư dài hạn
- 6.2. Quy trình phân tích và quyết định đầu tư
 - 6.2.1. Đánh giá dự án
 - 6.2.2. Phân tích dòng tiền
 - 6.2.3. Thực hiện quyết định
- 6.3. Các tiêu chuẩn đánh giá dự án
 - 6.3.1. Tiêu chuẩn hiện giá thuần
 - 6.3.2. Tiêu chuẩn tỷ suất thu nhập nội bộ
 - 6.3.3. Tiêu chuẩn chỉ số sinh lợi
 - 6.3.4. Tiêu chuẩn thời gian hoàn vốn
- 6.4. Các phương pháp cho những dự án có thời gian hoạt động không bằng nhau
 - 6.4.1. Phương pháp chuỗi thay thế

6.4.2. Phương pháp chuỗi tiền đều tương đương hàng năm

6.5. Các dự án gắn với quyền chọn

6.6. Lựa chọn dự án trong điều kiện giới hạn ngân sách

Chương 7: Nguồn Tài Trợ Của Doanh Nghiệp

Ý nghĩa chương 7: Giúp sinh viên biết các DN quyết định huy động các nguồn vốn như thế nào cho hiệu quả.

7.1. Tổng quan về nguồn tài trợ của doanh nghiệp

7.2. Nguyên tắc cơ bản để lựa chọn nguồn vốn

7.3. Nội dung các nguồn vốn của doanh nghiệp

7.3.1. Nguồn vốn ngắn hạn của DN

7.3.2. Nguồn vốn dài hạn của DN

7.4. Quyết định lựa chọn nguồn vốn dài hạn của DN

7.4.1. Căn cứ vào chi phí sử dụng vốn

7.4.2. Căn cứ vào ưu điểm của nguồn vốn

Chương 8: Chính Sách Phân Chia Cổ Tức Của Dn

Ý nghĩa chương 8: Giúp sinh viên hiểu được các công ty chi trả cổ tức như thế nào và liệu chính sách cổ tức đó có tác động đến giá cổ phiếu hay không.

8.1. Những vấn đề chung về cổ tức

8.2. Trình tự phân chia cổ tức

8.3. Chính sách cổ tức

8.3.1. Các quan điểm về chính sách cổ tức

8.3.2. Các chính sách cổ tức

8.3.3. Các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định chính sách cổ tức

5. Tài liệu tham khảo:

- Tài chính doanh nghiệp của tập thể tác giả: PGS.TS. Phan Thị Cúc – TS.Nguyễn Trung Trực – Ths. Đoàn Văn Huy – Ths. Đặng Thị Trường Giang – Ths. Nguyễn Thị Mỹ Phượng – Nhà xuất bản tài chính năm 2010

- Tài chính doanh nghiệp hiện đại – Chủ biên: PGS.TS. Trần Ngọc Thơ – Nhà xuất bản Thống kê năm 2004

- Tài chính doanh nghiệp – Chủ biên: TS Bùi Hữu Phước – Nhà xuất bản lao động xã hội năm 2007

- Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Phân bố thời gian				
		Tổng cộng	LT	TH		
1	Chương 1: Tổng quan về TCDN	4	4		5	
2	Chương 2: Giá trị tiền tệ theo thời gian	4	4		5	
3	Bài tập	4	4		10	
4	Chương 3: Các lý thuyết về cơ cấu vốn của DN	4	4		5	
5	Bài tập-Kiểm tra	4	4		10	
6	Chương 4: Mô hình định giá tài sản vốn	4	4		5	
7	Bài tập	4	4		10	
8	Chương 5: Định giá chứng khoán.	4	4		5	
9	Bài tập	4	4		10	
10	Chương 6: Đầu tư tài sản dài hạn	4	4		5	
11	Bài tập- Kiểm tra	4	4		10	
12	Chương 7: Nguồn tài trợ của DN	4	4		5	
13	Bài tập	4	4		10	

14	Chương 8: Chính sách phân chia cổ tức của DN	4	4		5	
15	Bài tập-Ôn	4	4		20	
	Tổng cộng	60	60		120	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Nguyễn Thanh Hòa



Nguyễn Thu Thủy

HỌC PHẦN
KẾ TOÁN QUẢN TRỊ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **KẾ TOÁN QUẢN TRỊ.**

Mã học phần: 142220

Số tín chỉ: 04

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 3.

Học phần học trước: Nguyên lý kế toán

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 60 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 120 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Về kiến thức

- Trình bày được những vấn đề chung của Kế toán quản trị; phân loại chi phí; phương pháp phân tích mối quan hệ Chi phí – Sản lượng – Lợi nhuận; phương pháp phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và biến động biến phí sản xuất.

- Mô tả hệ thống kế toán trách nhiệm và chỉ tiêu, phương pháp đánh giá trách nhiệm quản lý.

- Trình bày được các phương pháp định giá bán sản phẩm thông thường.

- Trình bày được phương pháp thu thập, xử lý và cung cấp thông tin thích hợp cho các quyết định ngắn hạn.

Về kĩ năng

- Xác định và vẽ đồ thị hòa vốn; xác định được qui mô để đạt lợi nhuận mục tiêu; tính số dư an toàn; đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố trong mô hình phân tích (phân tích độ nhạy); tính được đòn cân định phí;...

- Lập bảng phân tích và xác định mức độ ảnh hưởng của Sản lượng tiêu thụ, Giá bán sản phẩm và Chi phí đến kết quả kinh doanh trong kỳ; Phân tích, xác định nhân tố lượng và nhân tố giá đến biến động biên phí sản xuất.

- Tính toán các chỉ tiêu đánh giá trách nhiệm quản lý ở các trung tâm: Doanh thu, Chi phí, Lợi nhuận và Đầu tư; Lập các báo cáo của các trung tâm trách nhiệm.

- Định giá bán sản phẩm thông thường theo các phương pháp: Thặng số chi phí; định giá theo thời gian sản xuất và chi phí nguyên vật liệu,...

- Thu thập và xử lý thông tin cho các loại quyết định: chấp nhận hay không một đơn đặt hàng với giá giảm; Ngừng hay không việc sản xuất kinh doanh một ngành hàng; Xác định cơ cấu sản xuất để tối đa hóa lợi nhuận; Mua hay thuê; Bán hay tiếp tục gia công.

Về thái độ

- Trung thực, khách quan và bảo mật thông tin.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Kế Toán Quản Trị là học phần thuộc phần kiến thức chuyên ngành, kết hợp với kế toán tài chính đã trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho nhà quản trị. Qua môn học này sẽ giúp giải thích sự cần thiết của kế toán quản trị trong một doanh nghiệp; hướng dẫn các cách phân loại chi phí; phân tích được mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng, lợi nhuận; mô tả quá trình lập dự toán ngân sách và sử dụng dự toán ngân sách để hoạch định và kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp; phân tích biến động chi phí; đánh giá thành quả quản lý của các nhà quản trị; đưa ra các quyết định về giá bán và sử dụng thông tin thích hợp để tính toán và lựa chọn các quyết định một cách nhanh chóng, đúng đắn.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1 : Tổng Quan Về Kế Toán Quản Trị

Ý nghĩa chương: Hiểu được kế toán quản trị là gì. Phân biệt được kế toán quản trị và kế toán tài chính. Phân biệt doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất dưới góc độ kế toán. Phân biệt các khoản mục chi phí sản xuất. Phân biệt các khái niệm giá thành.

1.1. Khái niệm và bản chất của kế toán quản trị

1.2. Mục tiêu kế toán quản trị

1.3. Nội dung của kế toán quản trị doanh nghiệp

1.4. Chức năng của nhà quản trị

- 1.4.1. Chức năng hoạch định
- 1.4.2. Chức năng tổ chức – điều hành
- 1.4.3. Chức năng kiểm soát
- 1.4.4. Chức năng ra quyết định
- 1.5. Vai trò của kế toán quản trị
- 1.6. Phương pháp của kế toán quản trị
 - 1.6.1. Nhóm phương pháp chung của kế toán
 - 1.6.2. Nhóm phương pháp đặc thù của KTQT
- 1.7. Phân biệt kế toán quản trị với kế toán tài chính
 - 1.7.1. Những điểm giống nhau
 - 1.7.2. Những điểm khác nhau

Bài tập chương 1

Chương 2: Phân Loại Chi Phí

Ý nghĩa chương: Phân loại được chi phí theo chức năng hoạt động; theo kỳ kinh doanh; kiểm tra và ra quyết định và cách ứng xử chi phí. Phân biệt biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Biết cách tách biến phí và định phí ra khỏi chi phí hỗn hợp theo ba phương pháp: cực đại cực tiểu; đồ thị phân tán; bình phương bé nhất. Lập được Báo cáo KQHĐKD theo phương pháp toàn bộ và phương pháp trực tiếp

- 2.1. Khái niệm và đặc điểm chi phí
 - 2.1.1. Khái niệm
 - 2.1.2. Đặc điểm
- 2.2. Phân loại chi phí:
 - 2.2.1. Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động:
 - 2.2.1.1. Chi phí sản xuất
 - 2.2.1.2. Chi phí ngoài sản xuất
 - 2.2.2. Phân loại chi phí theo kỳ kinh doanh:
 - 2.2.2.1. Chi phí sản phẩm

2.2.2.2. Chi phí thời kỳ

2.2.3. Phân loại chi phí sử dụng trong kiểm tra và ra quyết định:

2.2.3.1. Chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp

2.2.3.2. Chi phí chênh lệch

2.2.3.3. Chi phí kiểm soát được và không kiểm soát được

2.2.3.4. Chi phí cơ hội

2.2.3.5. Chi phí chìm (lặn)

2.2.4. Phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí:

2.2.4.1. Biến phí

2.2.4.2. Định phí

2.2.4.3. Chi phí hỗn hợp

2.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

2.3.1. Báo cáo KQHĐKD theo chức năng chi phí (lập theo phương pháp toàn bộ)

2.3.2. Báo cáo KQHĐKD theo cách ứng xử của chi phí – số dư đảm phí (lập theo phương pháp trực tiếp)

Bài tập chương 2

Chương 3: Phân Tích Mối Quan Hệ Chi Phí, Khối Lượng, Lợi Nhuận

Ý nghĩa chương: Nắm vững biểu thức thể hiện mối quan hệ giữa chi phí - khối lượng - lợi nhuận (CVP). Vận dụng mối quan hệ CVP để phân tích điểm hòa vốn. Nắm vững kỹ thuật tính toán và ý nghĩa kinh tế của các thuật ngữ liên quan đến Số dư đảm phí. Ứng dụng phân tích CVP: Hoạch định lợi nhuận, Chọn kết cấu chi phí, Phân tích kết cấu hàng bán, Chọn phương án kinh doanh, Nắm vững các giả thiết khi phân tích CVP.

3.1. Những khái niệm cơ bản:

3.1.1. Số dư đảm phí

3.1.2. Tỷ lệ số dư đảm phí

3.1.3. Kết cấu chi phí

3.1.4. Đòn bẩy hoạt động

3.2. Một số ví dụ ứng dụng:

3.2.1. Định phí và số lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi

3.2.2. Biến phí và số lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi

3.2.3. Định phí, giá bán và số lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi

3.2.4. Định phí, biến phí và số lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi

3.2.5. Định phí, biến phí, giá bán và số lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi

3.2.6. Xác định giá trong trường hợp đặc biệt

3.3. Phân tích điểm hoà vốn:

3.3.1. Điểm hoà vốn

3.3.2. Cách tính điểm hoà vốn:

3.3.2.1. Xác định số lượng sản phẩm tiêu thụ hoà vốn

3.3.2.2. Xác định doanh thu hoà vốn

3.3.2.3. Công suất hoà vốn

3.3.2.4. Thời gian hoà vốn

3.3.3. Đồ thị hoà vốn:

3.3.3.1. Đồ thị điểm hoà vốn

3.3.3.2. Đồ thị lợi nhuận

3.3.4. Phân tích lợi nhuận mục tiêu

3.3.5. Số dư an toàn

3.4. Phân tích kết cấu hàng bán:

3.4.1. Khái niệm

3.4.2. Kết cấu hàng bán và điểm hoà vốn

3.5. Hạn chế của phân tích mối quan hệ C – V – P

Chương 4: Dự Toán Ngân Sách

Ý nghĩa chương: Biết được mục tiêu của dự toán, mối quan hệ của các loại dự toán. Biết được trình tự và kỹ thuật lập một dự toán tổng thể bao gồm các dự toán: Dự toán tiêu thụ

sản phẩm; Dự toán sản xuất; Dự toán chi phí nguyên vật liệu trực tiếp; Dự toán chi phí nhân công trực tiếp; Dự toán chi phí sản xuất chung; Dự toán tồn kho thành phẩm cuối kỳ; Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp; Dự toán tiền; Dự toán kết quả hoạt động kinh doanh; Dự toán Bảng cân đối kế toán.

4.1. Ý nghĩa của dự toán ngân sách:

4.1.1. Khái niệm

4.1.2. Các loại dự toán ngân sách

4.1.3. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận

4.1.4. Mục đích của dự toán ngân sách

4.1.5. Lợi ích của dự toán ngân sách

4.2. Trách nhiệm và trình tự lập dự toán ngân sách:

4.2.1. Trách nhiệm lập dự toán ngân sách

4.2.2. Trình tự lập dự toán ngân sách

4.3. Phương pháp lập dự toán ngân sách:

4.3.1. Xây dựng định mức chi phí sản xuất:

4.3.1.1. Định mức chi phí NVL trực tiếp

4.3.1.2. Định mức về chi phí nhân công trực tiếp

4.3.1.3. Định mức chi phí sản xuất chung

4.3.2. Dự toán tiêu thụ sản phẩm

4.3.3. Dự toán sản xuất

4.3.4. Dự toán chi phí NVL trực tiếp

4.3.5. Dự toán chi phí nhân công trực tiếp

4.3.6. Dự toán chi phí sản xuất chung

4.3.7. Dự toán tồn kho thành phẩm cuối kỳ

4.3.8. Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN

4.3.9. Dự toán tiền

4.3.10. Dự toán kết quả hoạt động kinh doanh

4.3.11. Dự toán bảng cân đối kế toán

Bài tập chương 4

Chương 5: Phân Tích Biến Động Chi Phí

Ý nghĩa chương: Nắm bắt khái niệm và các vấn đề liên quan đến định mức chi phí. Giải thích cách lập các định mức về chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung từ đó tính toán các biến động liên quan đến từng khoản mục chi phí. Lập dự toán linh hoạt và sử dụng các mô hình thích hợp để phân tích các biến động của biến phí và định phí sản xuất chung.

5.1. Chi phí định mức

5.2. Mô hình phân tích biến phí:

5.2.1. Mô hình chung

5.2.2. Phân tích các biến động của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

5.2.3. Phân tích các biến động của chi phí nguyên nhân công trực tiếp

5.3. Phân tích biến động của chi phí sản xuất chung:

5.3.1. Dự toán linh hoạt

5.3.2. Phương pháp phân tích bốn biến động:

5.3.2.1. Phân tích biến động biến phí sản xuất chung

5.3.2.2. Phân tích biến động định phí sản xuất chung

5.3.3. Phương pháp phân tích ba biến động

5.3.4. Phương pháp phân tích hai biến động

Bài tập chương 5

Chương 6: Đánh Giá Trách Nhiệm Quản Lý

Ý nghĩa chương: Biết cách sử dụng kế toán trách nhiệm như một công cụ để đánh giá thành quả quản lý của các nhà quản trị ở các trung tâm trách nhiệm khác nhau. Biết cách sử dụng ROI và RI như những công cụ để đánh giá thành quả quản lý của các nhà quản trị ở các trung tâm đầu tư. Biết cách định giá sản phẩm chuyển giao có lợi nhất trong một tổ chức phân quyền

6.1. Quản lý phân quyền và kế toán trách nhiệm

6.1.1. Quản lý phân quyền

6.1.1.1. Khái niệm

6.1.1.2. Các dạng phân quyền

6.1.1.3. Ưu, nhược điểm của việc quản lý phân quyền

6.1.2. Kế toán trách nhiệm

6.2. Các trung tâm trách nhiệm

6.2.1. Trung tâm chi phí

6.2.2. Trung tâm doanh thu

6.2.3. Trung tâm lợi nhuận

6.2.4. Trung tâm đầu tư

6.3. Đánh giá các trung tâm trách nhiệm

6.3.1. Đánh giá trung tâm chi phí

6.3.2. Đánh giá trung tâm doanh thu

6.3.3. Đánh giá trung tâm lợi nhuận

6.3.4. Đánh giá trung tâm đầu tư:

6.3.4.1. Tỷ lệ hoàn vốn đầu tư (ROI)

6.3.4.2. Lợi nhuận còn lại (RI)

6.4. Định giá sản phẩm chuyển giao

6.4.1. Khái niệm

6.4.2. Các phương pháp định giá sản phẩm chuyển giao:

6.4.2.1. Định giá sản phẩm chuyển giao theo chi phí

6.4.2.2. Định giá sản phẩm chuyển giao theo giá thị trường

6.4.2.3. Định giá sản phẩm chuyển giao theo thương lượng

6.4.3. Nguyên tắc định giá chuyển giao tối thiểu:

6.4.3.1. Khái niệm

6.4.3.2. Lưu ý

6.5. Báo cáo bộ phận

6.5.1. Khái niệm

6.5.2. Đặc điểm của báo cáo bộ phận:

6.5.2.1. Định phí bộ phận

6.5.2.2. Định phí chung

6.5.2.3. Số dư bộ phận

6.5.3. Phân tích báo cáo bộ phận:

6.5.3.1. Đánh giá kết quả bộ phận

6.5.3.2. Đánh giá thành quả quản lý

Bài tập chương 6

Chương 7: Định Giá Bán Sản Phẩm Và Dịch Vụ

Ý nghĩa chương: Biết cách xác định giá bán của sản phẩm mới để đạt được lợi nhuận mong muốn. Biết cách xác định chi phí mong muốn làm cơ sở để đưa ra các quyết định kinh doanh các mặt hàng đã có trên thị trường. Biết cách xác định giá trị của các dịch vụ sao cho đạt được lợi nhuận mong muốn.

7.1. Những vấn đề chung:

7.1.1. Lý thuyết cơ bản về định giá sản phẩm

7.1.2. Vai trò của chi phí trong việc định giá bán

7.2. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt:

7.2.1. Định giá bán sản phẩm đối với doanh nghiệp định giá:

7.2.1.1. Phương pháp toàn bộ

7.2.1.2. Phương pháp trực tiếp

7.2.2. Định giá bán sản phẩm đối với doanh nghiệp nhận giá

7.3. Định giá bán sản phẩm dịch vụ

7.4. Định giá bán sản phẩm mới:

7.4.1. Thực nghiệm tiếp thị sản phẩm mới

7.4.2. Các chiến lược định giá

7.5. Định giá trong các trường hợp đặc biệt

7.6. Ảnh hưởng của chi phí cơ hội đến việc định giá

Bài tập chương 7

Chương 8: Thông Tin Thích Hợp Cho Việc Ra Quyết Định

Ý nghĩa chương: Giúp nắm bắt được quá trình tiêu thụ thành phẩm, hiểu được nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu. Hiểu được phương pháp kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến các khoản chi phí trong doanh nghiệp như chi phí bán hàng, chi phí QLDN. Hiểu được phương pháp kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến kế toán hoạt động tài chính và hoạt động khác trong doanh nghiệp. Hướng dẫn xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

8.1. Nhận diện thông tin thích hợp:

8.1.1. Tiêu chuẩn lựa chọn quyết định

8.1.2. Phân tích thông tin thích hợp

8.1.3. Các chi phí chìm không phải là thông tin thích hợp

8.1.4. Các khoản thu và chi như nhau không phải là thông tin thích hợp

8.1.5. Sự cần thiết phải nhận diện thông tin thích hợp đối với việc ra quyết định

8.2. Ứng dụng thông tin thích hợp trong việc ra quyết định:

8.2.1. Quyết định tiếp tục hay ngừng kinh doanh một bộ phận

8.2.2. Quyết định nên sản xuất hay mua ngoài

8.2.3. Quyết định nên bán hay tiếp tục sản xuất

8.2.4. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất kinh doanh bị giới hạn

Bài tập chương 8

5. Tài liệu tham khảo:

1. Tập thể tác giả Bộ môn Kế toán quản trị - Phân tích hoạt động kinh doanh (Khoa Kế toán Kiểm toán Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh), Kế toán quản trị, NXB. Kinh tế Tp.HCM, Năm 2013
2. Belverd E. Needles, Henry R. Anderson, James C. Caldwell; Principles of Accounting (Fifth Edition); Houghton Mifflin Company; 1993
3. Ray H. Garrison, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer; Managerial Accounting (14th Edition); The McGraw-Hill Companies, Inc., 2012
4. Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, George Foster; Cost Accounting: A Managerial Emphasis (Twelfth Edition); Prentice – Hall, Inc; 2006
5. Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Phân bố thời gian				
		Tổng cộng	LT	TH		
1	Chương 1 : Tổng Quan Về Kế Toán Quản Trị Chương 2 : Phân Loại Chi Phí	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		5	
3	Chương 3: Phân Tích Mối Quan Hệ Chi Phí, Khối Lượng, Lợi Nhuận	4	4		5	
4	Bài tập	4	4		10	
5	Chương 4: Dự Toán Ngân Sách	4	4		5	
6	Bài tập-Kiểm tra	4	4		10	
7	Chương 5: Phân Tích Biến Động Chi Phí	4	4		5	
8	Bài tập	4	4		10	
9	Chương 6: Đánh Giá Trách Nhiệm Quản Lý	4	4		5	
10	Bài tập	4	4		10	
11	Chương 7: Định Giá Bán Sản Phẩm Và Dịch Vụ	4	4		5	

12	Bài tập-Kiểm tra	4	4		10	
13	Chương 8: Thông Tin Thích Hợp Cho Việc Ra Quyết Định	4	4		5	
14	Bài tập	4	4		10	
15	Bài tập-Ôn tập	4	4		20	
	Tổng cộng	60	60		120	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN





Hà Huy Huyền

Nguyễn Thị Ngọc Bích

Nguyễn Thị Vững

HỌC PHẦN
KINH TẾ LƯỢNG

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **KINH TẾ LƯỢNG.**

Mã học phần: 113011 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 2.

Học phần học trước: **Xác suất thống kê**

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức

- Vai trò của phân tích hồi quy, phân tích hồi quy tuyến tính.
- Các dạng bài toán ước lượng, kiểm định giả thiết, dự báo đối với hồi quy hai biến và hồi quy nhiều biến.
- Hồi quy với biến giả, kỹ thuật sử dụng biến giả.
- Hiện tượng đa cộng tuyến: Khái niệm, nguyên nhân, ảnh hưởng, cách phát hiện, biện pháp khắc phục và các ước lượng liên quan.
- Hiện tượng phương sai của sai số thay đổi: Bản chất, hậu quả, cách phát hiện và khắc phục.
- Các chức năng quan trọng tương ứng của phần mềm Eviews (phiên bản cập nhật).

2.2. Về kỹ năng

- Nhận dạng được các mô hình hồi quy, các dạng bài toán và thực hiện được các tính toán liên quan.
- Sử dụng được phần mềm Eviews ở mức độ cơ bản và công cụ Regression trên MS Excel.

2.3. Về thái độ

Người học tham gia học tập đầy đủ, có ý thức tự học, chuẩn bị bài theo yêu cầu của giáo viên.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Kinh tế lượng bao gồm những nội dung: Tổng quan về thống kê kinh doanh. Thống kê lao động, năng suất lao động và tiền lương trong doanh nghiệp. Thống kê tài sản cố định trong doanh nghiệp. Thống kê nguyên vật liệu trong doanh nghiệp sản xuất. Thống kê giá thành sản phẩm trong doanh nghiệp. Thống kê hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: Giới thiệu

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu được về những khái niệm cơ bản của môn Kinh tế lượng, và những trang bị cần thiết để tiếp cận môn học này

- 1.1 Kinh tế lượng là gì?
- 1.2 Phương pháp luận của kinh tế lượng
 - a. Phân tích lý thuyết kinh tế (economic theory)
 - b. Thiết lập mô hình kinh tế lượng
 - c. Thu thập số liệu
 - d. Ước lượng các tham số của mô hình
 - e. Kiểm định giả thiết
 - f. Dự báo

Chương 2 : Phân tích hồi quy

Ý nghĩa của chương: Cung cấp khái niệm về phân tích hồi quy, phân biệt các loại số liệu và giới thiệu về hàm hồi quy mẫu và tổng thể

- 2.1 Khái niệm về phân tích hồi quy
- 2.2 Phân biệt các loại quan hệ
 - 2.1.1 Quan hệ thống kê và quan hệ hàm số
 - 2.1.2 Hàm hồi quy và quan hệ nhân quả
 - 2.1.3 Hồi quy và tương quan
- 2.3 Số liệu
 - 2.1.4 Các loại số liệu
 - 2.1.5 Nguồn gốc số liệu
 - 2.1.6 Những nhược điểm của số liệu

- 2.4 Khái niệm về hàm hồi quy tổng thể
- 2.5 Hàm hồi quy mẫu

Chương 3 : Hồi quy hai biến

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm bắt được các phương pháp ước lượng OLS và phương pháp kiểm định giả thiết của mô hình hồi quy hai biến (hay còn gọi là hồi quy đơn), xác định được mức độ phù hợp của mình vừa xây dựng được, đồng thời tiến hành kiểm định các giả thiết về hệ số hồi quy, phương sai của nhiễu, mức độ phù hợp của mô hình

- 3.1 Ước lượng tham số hồi quy bằng phương pháp bình phương bé nhất thông thường OLS (Ordinary Least Squares)
- 3.2 Các tổng bình phương độ lệch
- 3.3 Hệ số xác định
- 3.4 Các giả thiết cơ bản của phương pháp bình phương nhỏ nhất
- 3.5 Các tính chất của hệ số hồi quy:
- 3.6 Khoảng tin cậy
 - 3.6.1 Khoảng tin cậy của hệ số hồi quy
 - 3.6.2 Khoảng tin cậy của phương sai
- 3.7 Kiểm định giả thiết
 - 3.7.1 Kiểm định giả thiết về hệ số hồi quy
 - 3.7.1.1 Phương pháp khoảng tin cậy:
 - 3.7.1.2 Phương pháp giá trị tới hạn
 - 3.7.1.3 Phương pháp giá trị p-value
 - 3.7.2 Kiểm định giả thiết về phương sai
 - 3.7.2.1 Phương pháp khoảng tin cậy:
 - 3.7.2.2 Phương pháp giá trị p-value
 - 3.7.3 Kiểm định sự phù hợp của mô hình
 - 3.7.3.1 Phương pháp giá trị tới hạn
 - 3.7.3.2 Phương pháp giá trị p-value
 - 3.7.4 Một số vấn đề liên quan đến việc kiểm định giả thiết
- 3.8 Hồi quy và đơn vị đo của biến
- 3.9 Ứng dụng phân tích hồi quy: vấn đề dự báo

3.10 Trình bày kết quả hồi quy

Chương 4 : Một số ứng dụng hàm hồi quy hai biến

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được một số hàm thông dụng, cùng với giá trị biên tế và hệ số co giãn của từng dạng. Dựa vào sự so sánh các dạng hàm hồi quy để có thể vận dụng lựa chọn mô hình thích hợp nhất để ứng dụng vào kinh tế

4.1 Nhắc lại khái niệm biên tế, hệ số co giãn

4.1.1 Khái niệm biên tế

4.1.2 Khái niệm hệ số co giãn

4.2 Mô hình hồi quy qua góc tọa độ

4.3 Mô hình tuyến tính LOG

4.4 Mô hình bán Logarit(SEMI LOG)

4.4.1 Mô hình log-lin

4.4.2 Mô hình lin-log

4.5 Mô hình nghịch đảo

4.6 So sánh R^2 giữa các mô hình

Chương 5 : Hồi quy nhiều biến

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên có thể xây dựng được mô hình hồi quy nhiều biến bằng phương pháp OLS, đánh giá được mức độ phù hợp của mô hình, đồng thời kiểm định được các giả thiết về hệ số hồi quy, giả thiết về phương sai của nhiễu,... và làm quen với bảng phân tích phương sai (ANOVA)

5.1 Hàm hồi quy tổng thể PRF, hồi quy mẫu SRF nhiều biến

5.2 Ước lượng các tham số hồi quy

5.3 Hệ số xác định và hệ số tương quan

5.3.1 Hệ số xác định

5.3.2 Hệ số xác định hiệu chỉnh

5.3.3 Hệ số tương quan

5.3.4 Hệ số tương quan riêng phần

5.4 Các giả thiết của phương pháp OLS

5.5 Các tính chất của hệ số hồi quy

5.6 Khoảng tin cậy

5.7 Kiểm định giả thiết

- 5.7.1 Kiểm định giả thiết về hệ số hồi quy
- 5.7.2 Kiểm định sự phù hợp của mô hình
- 5.7.3 Kiểm định giả thiết về phương sai của nhiễu
- 5.7.4 Kiểm định Wald
- 5.7.5 Kiểm định tổ hợp tuyến tính về hệ số hồi quy
- 5.7.6 Bảng phân tích phương sai
- 5.8 Ứng dụng của hồi quy đa biến đối với hàm sản xuất Cobb-Douglas

Chương 6 : Hồi quy với biến độc lập là biến giả

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được kỹ thuật ước lượng các mô hình có biến giả thích là biến định tính thông qua phương pháp biến giả

- 6.1 Khái niệm biến giả
- 6.2 Kỹ thuật sử dụng biến giả
 - 6.2.1 Mô hình có biến định tính (biến chất lượng)
 - 6.2.2 So sánh cấu trúc của mô hình hồi quy
 - 6.2.2.1 Kiểm định Chow: phân cách mẫu thành nhóm
 - 6.2.2.2 Phương pháp biến giả
 - 6.2.3 Hồi quy tuyến tính từng khúc
 - 6.2.4 Sử dụng biến giả trong phân tích mùa
- 6.3 Ý nghĩa hệ số hồi quy của biến giả
 - 6.3.1 Xét dạng hàm tuyến tính
 - 6.3.2 Xét dạng hàm log-lin
 - 6.3.3 Xét dạng hàm lin-log

Chương 7 : Đa cộng tuyến

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được các dấu hiệu chứng tỏ mô hình vi phạm một trong các giả định khi nghiên cứu mô hình hồi quy tuyến tính cổ điển, đó là có sự tương quan tuyến tính giữa các biến độc lập. Và từ đó có biện pháp để khắc phục được hiện tượng này

- 7.1 Bản chất của đa cộng tuyến
- 7.2 Ước lượng các tham số khi có đa cộng tuyến
 - 7.2.1 Trường hợp đa cộng tuyến hoàn hảo
 - 7.2.2 Trường hợp đa cộng tuyến không hoàn hảo

- 7.3 Hậu quả của đa cộng tuyến
- 7.4 Cách phát hiện đa cộng tuyến
 - 7.4.1 Hệ số xác định R^2 cao nhưng tỷ số $|t|$ thấp
 - 7.4.2 Hệ số tương quan giữa các cặp biến độc lập cao
 - 7.4.3 Sử dụng hồi quy phụ
 - 7.4.4 Nhân tử phóng đại phương sai VIF
- 7.5 Cách khắc phục
 - 7.5.1 Sử dụng thông tin tiên nghiệm(A priori information)
 - 7.5.2 Thu thập thêm số liệu hoặc lấy thêm mẫu mới
 - 7.5.3 Kết hợp số liệu chéo và số liệu chuỗi thời gian
 - 7.5.4 Bỏ bớt biến độc lập
 - 7.5.5 Sử dụng sai phân cấp 1
 - 7.5.6 Giảm cộng tuyến trong hồi quy đa thức

Chương 8: Phương sai của nhiễu thay đổi

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được các dấu hiệu chứng tỏ mô hình vi phạm một trong các giả định khi nghiên cứu mô hình hồi quy tuyến tính cổ điển, đó là có hiện tượng phương sai của nhiễu thay đổi. Và từ đó có biện pháp để khắc phục được hiện tượng này

- 8.1 Bản chất và nguyên nhân của hiện tượng phương sai thay đổi
- 8.2 Hậu quả của phương sai thay đổi
- 8.3 Cách phát hiện
 - 8.3.1 Phương pháp định tính
 - 8.3.1.1 Dựa vào bản chất của vấn đề nghiên cứu
 - 8.3.1.2 Phương pháp đồ thị
 - 8.3.2 Phương pháp định lượng
 - 8.3.2.1 Kiểm định Park
 - 8.3.2.2 Kiểm định Glejser
 - 8.3.2.3 Kiểm định Goldfeld-Quandt
 - 8.3.2.4 Kiểm định White
- 8.4 Cách khắc phục
 - 8.4.1 Trường hợp đã biết phương sai tổng thể σ_i^2
 - 8.4.2 Trường hợp không biết phương sai tổng thể σ_i^2

Chương 9: Tự tương quan của nhiễu

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được bản chất hiện tượng tự tương quan cũng như hậu quả của nó. Từ đó có thể lựa chọn biện pháp khắc phục phù hợp

- 9.1 Bản chất và nguyên nhân của tự tương quan
- 9.2 Hậu quả của tự tương quan
 - 9.2.1 Các hệ số hồi quy ước lượng được không còn tính chất BLUE
 - 9.2.2 Ước lượng của phương sai bị chệch, như vậy làm mất hiệu lực khi thực hiện các kiểm định t, F
 - 9.2.3 Có khả năng ước lượng quá cao R^2
 - 9.2.4 Sai số của các giá trị dự báo có thể không còn hiệu quả
- 9.3 Cách phát hiện
 - 9.3.1 Phương pháp đồ thị
 - 9.3.2 Kiểm định Durbin Watson
 - 9.3.3 Kiểm định Breusch Godfrey (BG)
 - 9.3.4 Kiểm định chuỗi dấu
- 9.4 Cách khắc phục
 - 9.4.1 Trường hợp biết cấu trúc của tự tương quan
 - 9.4.2 Trường hợp chưa biết cấu trúc của tự tương quan

Chương 10: Lựa chọn và kiểm định mô hình

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được các tiêu chuẩn để đánh giá một mô hình có đúng đắn, phù hợp với vấn đề cần nghiên cứu hay không

- 10.1 Các thuộc tính của một mô hình tốt
- 10.2 Các loại sai sót của dạng mô hình hồi quy
 - 10.2.1 Bỏ sót một biến thích hợp
 - 10.2.2 Đưa vào những biến không thích hợp
 - 10.2.3 Dạng hàm không đúng
- 10.3 Phát hiện những sai lầm chỉ định – Các kiểm định về sai lầm chỉ định
 - 10.3.1 Phát hiện ra sự có mặt của các biến không cần thiết
 - 10.3.2 Kiểm định các biến bị bỏ sót
 - 10.3.3 Kiểm định thừa biến
- 10.4 Kiểm định lựa chọn giữa mô hình tuyến tính và mô hình tuyến tính logarit

10.5 Kiểm định các mô hình lồng nhau và không lồng nhau

10.5.1 Kiểm định các mô hình lồng nhau

10.5.2 Kiểm định các mô hình không lồng nhau

5. Tài liệu tham khảo:

- Sách, giáo trình chính

3. Th.S Phạm Trí Cao - Th.S Vũ Minh Châu. Kinh tế lượng ứng dụng. NXB Thống kê, 2010

4. Nguyễn Thành Cả - Nguyễn Thị Ngọc Miên. Kinh tế lượng. NXB Kinh tế TP HCM, 2014

- Tài liệu tham khảo

5. TS.Mai Văn Nam chủ biên. Kinh tế lượng. Trường Đại học Cần Thơ, 2005

6. TS. Phạm Cảnh Huy. Bài giảng môn học Kinh tế lượng. Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội

7. Chương trình đào tạo Đại học từ xa. Học viện công nghệ bưu chính viễn thông. Hà Nội, 2006

8. Gujarati, Damodar N. Basic Econometrics. McGraw – Hill. Inc, 1995

9. Ramanathan, R. Introductory Econometrics With Applications. The Dryden Press – Harcourt Brace College Publishers, 1998

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng cộng	Lí thuyết	Thực hành		
1	Tổng quan về kinh tế lượng	1	1		5	
2	Phân tích hồi quy	3	3		5	
3	Hồi quy hai biến	12	12		5	
4	Một số ứng dụng hàm hồi quy hai biến	4	4		5	
5	Hồi quy nhiều biến	4	4		15	
6	Hồi quy với biến độc lập là biến giả	4	4		5	

7	Đa cộng tuyến	4	4		5	
8	Phương sai của nhiễu thay đổi	4	4		15	
9	Tự tương quan của nhiễu	4	4		10	
10	Lựa chọn và kiểm định mô hình	4	4		10	
11	Bài tập-Kiểm tra	1	1		10	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Lê Thị Kim Tuyên



Nguyễn Thanh Hiền

HỌC PHẦN
MARKETING DỊCH VỤ

MH:

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **MARKETING DỊCH VỤ (Service Marketing)**

- Mã học phần: 117022
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước: Marketing căn bản
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận: 15 tiết
 - + Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1 Kiến thức:

Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về Marketing dịch vụ, sự vận dụng chúng vào thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp như: hệ thống thông tin và nghiên cứu Marketing dịch vụ, môi trường Marketing và thị trường các doanh nghiệp; nhận định nhu cầu khách hàng; phương pháp luận nghiên cứu marketing và nguyên lý ứng xử của doanh nghiệp với thị trường, gồm: các chiến lược thị trường, các chính sách marketing dịch vụ và tổ chức quản trị Marketing của doanh nghiệp.

2.2 Kỹ năng:

Cách thức marketing dịch vụ

Giúp sinh viên có kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình, phỏng vấn, phân tích, giao tiếp, phản biện.

2.3 Thái độ, chuyên cần:

Chủ động, tích cực trong việc học tập, nghiên cứu môn học; tiếp cận và giải quyết các vấn đề kinh tế hiện đại phù hợp với xu thế phát triển hiện nay. Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật, sức khỏe giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các doanh nghiệp

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Giới thiệu, phân tích đặc điểm của ngành công nghiệp dịch vụ, từ đó giúp cho sinh viên nhận biết được sự khác biệt giữa sản xuất kinh doanh sản phẩm dịch vụ và sản phẩm cụ thể.

Môn học Marketing dịch vụ cung cấp cho sinh viên những kiến thức chung về hệ thống sản xuất cung ứng dịch vụ, định hướng mô hình phát triển dịch vụ của một doanh nghiệp.

Môn học Marketing dịch vụ cung cấp cho sinh viên nhận biết bản chất của Marketing dịch vụ, phương pháp xây dựng chiến lược Marketing hỗn hợp dịch vụ (7P: Products, Place, Promotion, Prices, People, Process, Provision of customer service)

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1:

Tổng quan về dịch vụ và Marketing dịch vụ

1.1. Khái quát về dịch vụ:

1.1.1. Khái niệm về dịch vụ

1.1.2. Phân loại dịch vụ

1.2. Bản chất của marketing dịch vụ:

1.2.1. Nhận thức về Marketing dịch vụ.

1.2.2. Bản chất hoạt động Marketing dịch vụ.

1.2.3. Thị trường hoạt động của Marketing dịch vụ

Chương 2:

Xây dựng mục tiêu dịch vụ có hiệu quả

2.1. Bản chất của mục tiêu dịch vụ:

2.1.1. Mục tiêu dịch vụ

2.1.2. Bản chất của mục tiêu

2.2. Phương hướng mục tiêu dịch vụ

- 2.2.1. Những bộ phận cấu thành cơ bản
- 2.2.2. Mức độ phức tạp
- 2.2.3. Các cấp độ của phương hướng mục tiêu
- 2.2.4. Xây dựng mục tiêu dịch vụ
- 2.2.5. Tuyên truyền phương hướng mục tiêu
- 2.2.6. Mục tiêu có khả thi

Chương 3

Định vị dịch vụ

- 3.1. Khái niệm và thực hiện sự khác biệt dịch vụ
 - 3.1.1. Khái niệm
 - 3.1.2. Thực hiện sự khác biệt các thuộc tính cạnh tranh
- 3.2. Mối quan hệ giữa định vị - dịch vụ - cấu trúc
 - 3.2.1. Định vị và dịch vụ
 - 3.2.2. Định vị và cấu trúc dịch vụ
 - 3.2.3. Hướng thay đổi cấu trúc để xác định vị trí
 - 3.2.4. Những yếu tố chi phối cấu trúc trong chiến lược định vị
- 3.3. Quá trình xác định vị trí dịch vụ
 - 3.3.1. Quyết định mức định vị
 - 3.3.2. Nhận biết đặc điểm chủ yếu của thị trường mục tiêu
 - 3.3.3. Bố trí các đặc tính trên bản đồ định vị
 - 3.3.4. Xác định và đánh giá vị trí được lựa chọn
 - 3.3.5. Thực thi định vị

Chương 4

Vai trò và kiểm soát trong giao tiếp cá nhân dịch vụ

- 4.1. Lý thuyết vai trò
 - 4.1.1. Vai trò trong giao tiếp cá nhân dịch vụ
 - 4.1.2. Kịch bản dịch vụ
 - 4.1.3. Những vấn đề gắn với Marketing

- 4.1.4. Những định hướng tương lai
- 4.2. Lý thuyết kiểm soát
 - 4.2.1. Khái quát về kiểm soát
 - 4.2.2. Kiểm soát trong giao tiếp cá nhân dịch vụ
 - 4.2.3. giao tiếp các nhân dịch vụ
 - 4.2.4. Kiểm soát đạt được như một công cụ quản lý

Chương 5

Năng suất dịch vụ

- 5.1. Nhận thức về năng suất dịch vụ
 - 5.1.1. Khách hàng với năng suất dịch vụ
 - 5.1.2. Công nghiệp hóa dịch vụ
 - 5.1.3. Quy mô dịch vụ
 - 5.1.4. Phong tỏa lỗi kỹ thuật
- 5.2. Quản trị năng suất
 - 5.2.1. Xác định mục tiêu
 - 5.2.2. Quản trị nhu cầu khách hàng
 - 5.2.3. Quản trị năng suất cung ứng
 - 5.2.4. Quản trị sản lượng
 - 5.2.5. Công việc của nhà quản trị

Chương 6

Chất lượng dịch vụ

- 6.1. Quá trình nhận thức chất lượng dịch vụ
 - 6.1.1. Quan niệm về chất lượng dịch vụ
 - 6.1.2. Cơ cấu nhận thức
 - 6.1.3. Một số khái quát về chất lượng dịch vụ
- 6.2. Quản trị chất lượng dịch vụ
 - 6.2.1. Chất lượng lao động
 - 6.2.2. Năm hoàn cách chất lượng dịch vụ
 - 6.2.3. Những tiêu chí chất lượng dịch vụ

6.2.4. Xây dựng hệ thống thông tin chất lượng

6.2.5. Hướng tới dịch vụ chất lượng cao

Chương 7

Chiến lược phát triển dịch vụ

7.1. Những yếu tố chi phối hoạch định chiến lược

7.1.1. Chuyên môn hóa và tiêu chuẩn hóa

7.1.2. Phát triển đa khu vực, đa dịch vụ

7.1.3. Khả năng hiệu quả

7.2. Định hướng mô hình phát triển

7.2.1. Những vấn đề tăng lợi nhuận

7.2.2. Độc quyền và mô hình đa khu vực

7.3. Trình tự các chiến lược phát triển

7.3.1. Những kinh nghiệm thông thường

7.3.2. Mở rộng thị trường dịch vụ

7.3.3. Đánh giá rủi ro khi trình tự thay đổi

7.3.4. Những kết luận và gợi ý

Chương 8

Nguyên cơ trong phát triển và quản lý chiến lược phát triển

8.1. Những nguyên cơ trong sự phát triển

8.1.1. Nguyên cơ trong tăng trưởng của dịch vụ

8.1.2. Nguyên nhân và hướng giải quyết

8.2. Quản lý chiến lược phát triển

8.2.1. Sự lựa chọn mô hình phát triển

8.2.2. Phương thức dịch vụ mới

8.2.3. Bốn chiến lược phát triển dịch vụ mới

Chương 9

Hoạt động phân phối trong dịch vụ

- 9.1. Kênh phân phối dịch vụ
 - 9.1.1. Đặc điểm dịch vụ chi phối chiến lược kênh
 - 9.1.2. Khái quát về kênh phân phối dịch vụ
- 9.2. Định hướng chiến lược và thiết kế kênh mới
 - 9.2.1. Định hướng chiến lược kênh trong Marketing đa chiều
 - 9.2.2. Quyên lực, xung đột và liên kết
 - 9.2.3. Quản trị xung đột
 - 9.2.4. Thiết kế kênh phân phối
- 9.3. Hệ thống phân phối
 - 9.3.1. Kênh phân phối dịch vụ
 - 9.3.2. Những quyết định trong phân phối dịch vụ

Chương 10

Dịch vụ và quá trình dịch vụ

- 10.1. Dịch vụ
 - 10.1.1. Những quyết định cơ bản về dịch vụ
 - 10.1.2. Quyết định hệ thống sản xuất dịch vụ
 - 10.1.3. Quản lý cung cấp dịch vụ cho khách hàng
 - 10.1.4. Cập đổi trong dịch vụ
 - 10.1.5. Thực hiện sự khác biệt các thuộc tính cạnh tranh của dịch vụ
- 10.2. Quá trình dịch vụ
 - 10.2.1. Khái niệm
 - 10.2.2. Thiết kế quá trình dịch vụ

Chương 11

Xác định giá dịch vụ

- 11.1. Khái quát về giá dịch vụ
 - 11.1.1. Vai trò, vị trí của giá
 - 11.1.2. Một số nguyên tắc xác định giá (phí) trong dịch vụ
- 11.2. Những quyết định về giá (phí) trong dịch vụ
 - 11.2.1. Căn cứ ra quyết định

- 11.2.2. Các yếu tố cấu thành
- 11.2.3. Chọn phương pháp định giá

Chương 12

Yếu tố con người trong dịch vụ

- 12.1. Vai trò, vị trí con người trong dịch vụ
 - 12.1.1. Vai trò khác nhau của con người trong dịch vụ
 - 12.1.2. Vị trí của con người trong cung ứng dịch vụ
- 12.2. Liên kết biên và mâu thuẫn trong liên kết biên
 - 12.2.1. Liên kết biên
 - 12.2.2. Mâu thuẫn trong liên kết biên
 - 12.2.3. Con người trong việc phát triển dịch vụ mới
 - 12.2.4. Marketing nội bộ trong doanh nghiệp

Chương 13

Giao tiếp dịch vụ và dịch vụ khách hàng

- 13.1. Hoạt động giao tiếp dịch vụ
 - 13.1.1. Quảng cáo
 - 13.1.2. Giao tiếp cá nhân
 - 13.1.3. Khuyến khích tiêu thụ
- 13.2. Dịch vụ khách hàng
 - 13.2.1. Khái niệm
 - 13.2.2. Những yếu tố cơ bản của dịch vụ khách hàng
 - 13.2.3. Chính sách dịch vụ khách hàng

Chương 14

Xây dựng cơ quan Marketing trong doanh nghiệp dịch vụ

- 14.1. Những vấn đề về cấu trúc tổ chức
 - 14.1.1. Khái quát về tổ chức
 - 14.1.2. Tổ chức truyền thống

14.2. Những căn cứ xây dựng tổ chức Marketing trong dịch vụ

14.2.1. Marketing dịch vụ và chu kỳ thích ứng nhu cầu

14.2.2. Những vấn đề cơ bản của Marketing trong dịch vụ

14.3. Cấu trúc tổ chức Marketing định hướng khách hàng

14.3.1. Một số doanh nghiệp thành công

14.3.2. Tổ chức định hướng khách hàng

5. Tài liệu tham khảo:

1. **Giáo trình chính: Marketing dịch vụ - PGS.TS. Lưu Văn Nghiêm – NXB Đại học kinh tế quốc dân – 2001.**
2. Marketing trong kinh doanh dịch vụ - TS Lưu Văn Nghiêm – NXB Thống kê 2008
3. Quản trị marketing dịch vụ - TS Lưu Văn Nghiêm – NXB Lao động
4. Servuction Marketing - Pierre Eiglier, Eric Langeard – NXB Khoa học và KT
5. Marketing định hướng vào khách hàng – TS Vũ Trọng Hùng & TS Phan Đình Quyên dịch và biên soạn – NXB Đồng Nai
6. [Một số sách khác, báo, tạp chí về marketing]

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Chương 1: Tổng quan về dịch vụ và Marketing dịch vụ		4	1	7	
2	Chương 2: Xây dựng mục tiêu dịch vụ có hiệu quả		2	1	7	
3	Chương 3: Định vị dịch vụ		2	1	7	
4	Chương 4: Vai trò và kiểm soát trong giao tiếp cá nhân dịch vụ		2	1	7	
5	Chương 5: Năng suất dịch vụ		2	1	7	
6	Chương 6: Chất lượng dịch vụ		2	1	7	
7	Chương 7: Chiến lược phát triển dịch vụ		2	1	7	
8	Chương 8: Nguy cơ trong phát triển và quản lý chiến lược phát triển		2	1	7	

9	Chương 9: Hoạt động phân phối trong dịch vụ		2	1	7	
10	Chương 10: Dịch vụ và quá trình dịch vụ		2	1	7	
11	Chương 11: Xác định giá dịch vụ		2	1	7	
12	Chương 12: Yếu tố con người trong dịch vụ		2	1	7	
13	Chương 13: Giao tiếp dịch vụ và dịch vụ khách hàng		2	1	7	
14	Chương 14: Xây dựng cơ quan Marketing trong doanh nghiệp dịch vụ		2	2	7	
			3	30	15	90

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học, thảo luận, kiểm tra theo quy chế 43/2007/QĐ-BGD&ĐT ngày 15 tháng 08 năm 2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo và qui chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN





Hà Huy Huyền

Đinh Thị Hóa

Vương Thúy Nga

HỌC PHẦN

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần: **QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**
- Mã học phần: 117006
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước:: Đã học xong Quản trị học
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận: 15 tiết
 - + Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức:

- Có kiến thức về quản trị doanh nghiệp như cơ sở tổ chức, chỉ huy, điều hành, quản lý doanh nghiệp, quản trị kết quả sản xuất kinh doanh và kiểm soát nội bộ doanh nghiệp.

- Hiểu và phân tích được những vấn đề đổi mới về quản trị doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

- Cập nhật những tư tưởng và thành tựu mới trong quản trị doanh nghiệp nhằm tạo ra những đột phá mới cho doanh nghiệp và giúp doanh nghiệp thích ứng hiệu quả với những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh.

2.2. Về kỹ năng:

Giúp người học nâng cao và hoàn thiện kỹ năng quản lý, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng động viên nhân viên, kỹ năng tính toán, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng quản trị nhóm, kỹ năng trình bày một báo cáo, phương án.

2.3. Về thái độ:

- Có thái độ làm việc chuyên nghiệp và khát khao thành công trong sự nghiệp
- Có ý thức trau dồi đạo đức trong kinh doanh.
- Có tinh thần hợp tác, tích cực và chủ động tham gia lớp học: nghe giảng, thảo luận, làm việc nhóm, giải quyết tình huống, trình bày – phản biện.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Quản trị doanh nghiệp là học phần cơ sở thuộc kiến thức ngành Quản trị. Học phần cung cấp những kiến thức tổng quan về quản trị doanh nghiệp, cụ thể là các khái niệm cơ bản về quản trị, quản trị marketing, quản trị sản xuất, quản trị nhân sự và tài chính. Trên cơ sở này sinh viên có cái nhìn tổng quát về hoạt động doanh nghiệp. Từ đây, sinh viên sẽ được học chuyên sâu từng môn học ở những năm học sau.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1 : GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP

1.1. Định nghĩa doanh nghiệp:

1.1.1. Các quan điểm về doanh nghiệp

1.1.2. Định nghĩa doanh nghiệp

1.2. Phân loại doanh nghiệp:

1.2.1. Căn cứ vào tính chất sở hữu tài sản trong doanh nghiệp

1.2.2. Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp trong nền kinh tế

1.2.3. Căn cứ vào quy mô của doanh nghiệp

1.3. Bản chất và đặc điểm của hệ thống kinh doanh:

1.3.1. Bản chất của kinh doanh

1.3.2. Đặc điểm của hệ thống kinh doanh

1.3.3. Các yếu tố sản xuất

1.4. Doanh nghiệp là đơn vị sản xuất và phân phối:

1.4.1. Doanh nghiệp là đơn vị sản xuất

1.4.2. Doanh nghiệp là đơn vị phân phối

1.5. Môi trường hoạt động của doanh nghiệp:

1.5.1. Quan niệm về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp

1.5.2. Các yếu tố của môi trường kinh doanh

1.6. Mục đích và mục tiêu của doanh nghiệp:

1.6.1. Mục đích của doanh nghiệp

1.6.2. Mục tiêu của doanh nghiệp

1.7. Thành lập, giải thể và phá sản của doanh nghiệp:

1.7.1. Tạo lập doanh nghiệp mới

1.7.2. Mua lại doanh nghiệp sẵn có

1.7.3. Đại lý đặc quyền

1.7.4. Phá sản doanh nghiệp

CHƯƠNG 2 : NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

2.1. Tổng quan về quản trị:

2.1.1. Khái niệm và vai trò của quản trị

2.1.2. Quản trị vừa là khoa học vừa là nghệ thuật

2.1.3. Các chức năng quản trị

2.2. Hoạch định:

2.2.1. Khái niệm

2.2.2. Tầm quan trọng của hoạch định

2.2.3. Phân loại quản trị

2.2.4. Các bước lập kế hoạch chiến lược

2.3. Tổ chức:

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Một số cơ cấu tổ chức quản lý doanh nghiệp

2.3.3. Phân chia quyền lực trong tổ chức

2.4. Kiểm tra:

2.4.1. Khái niệm

2.4.2. Nội dung công tác kiểm tra và các dạng kiểm tra

2.5. Phân cấp trong quản trị:

2.5.1. Theo cấp quản trị kinh doanh

2.5.2. Quản trị theo chức năng trong doanh nghiệp

2.6. Các kĩ năng quản trị:

2.6.1. Kỹ năng chuyên môn

2.6.2. Kỹ năng nhân sự

2.6.3. Kỹ năng tư duy

2.7. Vai trò nhà quản trị:

2.7.1. Nhóm vai trò quan hệ với con người

2.7.2. Nhóm vai trò thông tin

2.7.3. Nhóm vai trò quyết định

CHƯƠNG 3: QUẢN TRỊ MARKETING TRONG DOANH NGHIỆP

3.1. Khái niệm, vai trò và quá trình phát triển của Marketing:

3.1.1. Khái niệm về marketing

3.1.2. Vai trò của marketing

3.1.3. Quá trình phát triển của marketing

3.2. Marketing hỗn hợp

3.2.1. Khái niệm

3.2.2. Thành phần của marketing hỗn hợp

3.2.3. Những yếu tố ảnh hưởng đến marketing hỗn hợp

3.3. Hành vi của người tiêu dùng

3.3.1. Nhu cầu của người tiêu dùng

3.3.2. Động cơ thúc đẩy tiêu dùng

3.3.3. Hành vi của người tiêu dùng

3.4. Phân khúc thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu

3.4.1. Khái niệm

3.4.2. Ưu điểm của phân khúc thị trường

3.4.3. Lựa chọn thị trường mục tiêu

3.5. Chính sách sản phẩm

3.5.1. Định nghĩa về sản phẩm trong marketing

3.5.2. Vai trò, vị trí của chiến lược sản phẩm

3.5.3. Chu kỳ, đời sống sản phẩm

3.5.4. Nhãn hiệu – dấu hiệu – thương hiệu sản phẩm

3.6. Chính sách giá cả

3.6.1. Tầm quan trọng của giá cả

3.6.2. Những yếu tố ảnh hưởng đến giá cả

3.6.3. Mục tiêu định giá

3.6.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc định giá

3.6.5. Phương pháp định giá

3.7. Chính sách phân phối.

3.7.1. Vai trò phân phối

3.7.2. Khái quát về kênh phân phối

3.8. Chính sách xúc tiến bán hàng (chiêu thị)

3.8.1. Khái niệm và bản chất của chiêu thị

3.8.2. Tầm quan trọng của hoạt động chiêu thị

3.8.3. Quá trình thông đạt trong chiêu thị

3.8.4. Sự pha trộn trong chiêu thị

3.8.5. Quảng cáo

3.8.6. Khuyến mãi

3.8.7. Marketing trực tiếp – Chào hàng cá nhân

3.8.8. Tuyên truyền – Quan hệ với công chúng

CHƯƠNG 4: QUẢN TRỊ CHI PHÍ TRONG DOANH NGHIỆP

4.1. Một số khái niệm kế toán

4.1.1. Các hệ thống kế toán trong doanh nghiệp

4.1.2. Tài sản trong doanh nghiệp

4.2. Khái niệm và phân loại chi phí trong kinh doanh

4.2.1. Khái niệm

4.2.2. Phân loại chi phí trong kinh doanh

4.3. Giá thành sản phẩm/ dịch vụ

4.3.1. Khái niệm

4.3.2. Mối quan hệ giữa chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm

4.3.3. Các loại giá thành sản phẩm/dịch vụ

4.3.4. Đối tượng hạch toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm

4.3.5. Xác định phương pháp hạch toán CPSX phát sinh và đối tượng hạch toán CPSX hoặc đối tượng tính giá thành.

4.3.6. Xác định kỳ tính giá thành và phương pháp đánh giá sản phẩm dở dang

4.3.7. Phương pháp tính giá thành.

4.4. Định nghĩa và vai trò ngân sách

4.4.1. Định nghĩa ngân sách

4.4.2. Tầm quan trọng của lập ngân sách

4.4.3. Các ứng dụng khác của hoạch định ngân sách

CHƯƠNG 5: QUẢN TRỊ NHÂN SỰ TRONG DOANH NGHIỆP

5.1. Khái niệm và tầm quan trọng của quản trị nhân sự:

5.1.1. Khái niệm

5.1.2. Tầm quan trọng của vấn đề quản trị nhân sự

5.2. Mục tiêu và chức năng của quản trị nhân sự trong doanh nghiệp:

5.2.1. Mục tiêu của quản trị nhân sự

5.2.2. Các chức năng của bộ phận/ phòng nhân sự

5.3. Khái niệm, ý nghĩa và tác dụng của phân tích công việc :

5.3.1. Khái niệm

5.3.2. Ý nghĩa

5.3.3. Tác dụng của phân tích công việc

5.3.4. Thông tin cần thu thập, nội dung các bước phân tích công việc

5.3.5. Các phương pháp thu thập thông tin phân tích công việc.

5.4. Khai thác các nguồn khả năng lao động:

5.4.1. Phân tích hiện trạng nguồn lao động trong doanh nghiệp

5.4.2. Phân tích các khả năng thu hút nhân sự từ bên ngoài

5.5. Bố trí và sử dụng lao động:

5.5.1. Khái niệm

5.5.2. Hợp tác lao động và phân công lao động

5.6. Đào tạo huấn luyện và phát triển nhân viên:

5.6.1. Nhu cầu đào tạo, huấn luyện và phát triển nhân viên

5.6.2. Tiến trình đào tạo và phát triển nhân sự

5.7. Đánh giá năng lực thực hiện công việc của nhân viên :

5.7.1. Định nghĩa và mục đích của việc đánh giá

5.7.2. Tiến trình đánh giá thực hiện công việc

5.7.3. Phỏng vấn đánh giá

5.7.4. Phương pháp đánh giá

5.7.5. Một số vấn đề cần quan tâm khi đánh giá

5.8. Trả công lao động:

5.8.1. Khái niệm

5.8.2. Cơ cấu lương bổng và đãi ngộ

5.8.3. Mục tiêu của hệ thống tiền lương

5.8.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến tiền lương

5.8.5. Các hình thức tiền lương

CHƯƠNG 6: QUẢN TRỊ CUNG ỨNG

6.1 Khái niệm và phương pháp phân tích lựa chọn cung ứng

6.1.1 Khái niệm

6.1.2 Phương pháp phân tích lựa chọn cung ứng

6.2. Quản lý mua sắm:

6.2.1. Dự đoán nhu cầu

6.2.2. Phân tích nhu cầu

6.2.3. Soạn thảo một kế hoạch mua sắm

6.3. Quản trị dự trữ (tồn kho):

6.3.1. Các quan điểm đối lập về tồn kho

6.3.2. Bản chất của tồn kho

6.3.3. Quản trị hiện vật của dự trữ

6.3.4. Quản trị kế toán của dự trữ

6.3.4. Quản trị kinh tế của dự trữ

6.4. Hệ thống lượng đặt hàng cố định:

6.3.1. Xác định lượng đặt hàng

6.3.2. Xác định điểm đặt hàng

CHƯƠNG 7: HIỆU QUẢ KINH TẾ CỦA SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

7.1. Hiệu quả kinh tế và vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

7.1.1. Khái niệm, bản chất của hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh

7.1.2. Kinh doanh có hiệu quả - điều kiện sống còn của một doanh nghiệp

7.2. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh tế và phương pháp tính toán hiệu quả kinh tế trong các doanh nghiệp :

7.2.1. Mức chuẩn và hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh

7.2.2. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh

7.3. Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh :

7.3.1. Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp

7.3.2. Lựa chọn quyết định sản xuất kinh doanh có hiệu quả

7.3.3. Phát triển trình độ đội ngũ lao động và tạo động lực cho tập thể và cá nhân người lao động

7.3.4. Công tác quản trị và tổ chức sản xuất

7.3.5. Đối với công nghệ kỹ thuật

7.3.6. Tăng cường mở rộng quan hệ cầu nối giữa doanh nghiệp với xã hội

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1] Quản trị doanh nghiệp - PGS.TS Ngô Kim Thanh, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2012.

5.2. Tài liệu tham khảo:

[2] Quản trị doanh nghiệp – Ths. Nguyễn Đình Hòa, NXB Thống Kê, 2009

[3] Quản trị doanh nghiệp thương mại - PGS.TS Hoàng Minh Đường, PGS.TS Nguyễn Thừa Lộc, NXB Lao động xã hội, 2012.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Giới thiệu tổng quan về doanh nghiệp		3		5	
2	Những vấn đề cơ bản của quản trị doanh nghiệp		4	2	5	
3	Quản trị marketing trong doanh nghiệp		5	3	15	
4	Quản trị chi phí trong doanh nghiệp		5	3	20	
5	Quản trị nhân sự trong doanh nghiệp		5	3	20	
6	Quản trị cung ứng		5	3	20	
7	Hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp		3	1	5	
Tổng		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học, thảo luận, kiểm tra theo quy chế 43/2007/QĐ-BGD&ĐT ngày 15 tháng 08 năm 2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, qui chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%

– Kiểm tra giữa kỳ: 10%

– Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Nguyễn Thị Hoài Ân



Đinh Thị Hóa

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ RỦI RO

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **QUẢN TRỊ RỦI RO**
- Mã học phần : 117008
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước: : Quản trị học
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

Nhằm trang bị cho sinh viên kinh tế, những nhà quản trị trong tương lai một cách có hệ thống, khoa học, đầy đủ và chi tiết những kiến thức cơ bản về quản trị rủi ro.

2.1. Về kiến thức:

Cung cấp cho sinh viên cơ sở lý thuyết và thực tiễn về quản trị rủi ro, giúp người học biết được các khái niệm cũng như biện pháp quản trị rủi ro trong các lĩnh vực hoạt động khác nhau của doanh nghiệp. Cụ thể môn học cung cấp các kiến thức về:

- Khái niệm rủi ro và quản trị rủi ro,
- Rủi ro từ các môi trường kinh tế, xã hội và giải pháp khắc phục,
- Các biện pháp quản trị rủi ro trong lĩnh vực tài chính.

2.2. Về kỹ năng:

Trang bị cho sinh viên những kỹ năng thực hiện các nghiệp vụ quản trị rủi ro trong các hoạt động khác nhau của doanh nghiệp. Cụ thể:

- Lưu ý nhiều hơn các vấn đề có yếu tố rủi ro

- Nhận biết và phân loại các rủi ro của đơn vị
- Áp dụng một số kỹ thuật đánh giá rủi ro bằng phương pháp định tính và định lượng
- Thiết kế chương trình kiểm soát và tài trợ cho rủi ro của đơn vị
- Phân tích một số rủi ro đặc thù và cách thức phòng chống, giảm thiểu được những thiệt hại do chúng gây ra, và quan trọng hơn cả là có khả năng xoay chuyển tình thế biến những nguy cơ thành cơ hội thành công.
- Hoàn thiện các kỹ năng tự học, phân tích, truyền đạt, trình bày, đặt mục tiêu, sắp xếp ưu tiên, làm việc nhóm, quản lý thời gian

2.3. Về thái độ:

Sinh viên có được nhận thức đúng đắn về rủi ro và vai trò của quản trị rủi ro trong hoạt động của doanh nghiệp, từ đó có thể áp dụng lý thuyết đã học vào thực tiễn.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Quản trị rủi ro là một hoạt động cần thiết không chỉ cho giới kinh doanh mà cho cả các lĩnh vực đời sống bình thường. Quản trị rủi ro hiệu quả sẽ giúp các doanh nghiệp giữ các hoạt động ổn định, chủ động hơn và tránh được nhiều thiệt hại nhờ đã dự kiến trước. Môn học này trình bày chi tiết các bước trong quy trình quản trị rủi ro: từ nhận dạng, đo lường, đến kiểm soát và tài trợ nếu thiệt hại xảy ra. Các kỹ thuật phân tích định tính và định lượng cũng được giới thiệu để đánh giá và xếp hạng rủi ro.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ RỦI RO

Mục tiêu

- Nắm được các khái niệm về rủi ro.
- Hiểu được các vấn đề liên quan đến sự bất định.
- Phân tích mối quan hệ giữa rủi ro, sự bất định và đạo đức.
- Chi phí của rủi ro và sự bất định

Nội dung

1.1 Tổng quan về rủi ro

1.1.1 Khái niệm rủi ro

1.1.2 Một vài khái niệm khác liên quan đến rủi ro.

1.2 Sự bất định.

1.2.1 Những khái niệm thiết yếu: sự chắc chắn, sự bất định và rủi ro

1.2.2 Các mức độ bất định

1.2.3 Phản ứng đối với sự bất định

1.2.4 Sự bất định, thông tin và truyền thông

1.3 Rủi ro, sự bất định và tính đạo đức

1.4 Chi phí của rủi ro và sự bất định

CHƯƠNG 2

TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO

Mục tiêu

- Giới thiệu đến sinh viên lịch sử phát triển và các quan điểm của chức năng quản trị rủi ro.
- Hiểu được khái niệm quản trị rủi ro.
- Phân tích mô hình quản trị chiến lược, quản trị hoạt động và rủi ro của một tổ chức
- Nội dung cơ bản của quy trình quản trị rủi ro.

Nội dung

2.1 Lịch sử phát triển của chức năng quản trị rủi ro

2.1.1 Thời kỳ sau chiến tranh thế giới thứ II

2.1.2 Giai đoạn sau 1960

2.2 Quan điểm về quản trị rủi ro

2.2.1 Quan điểm truyền thống

2.2.2 Quản trị rủi ro toàn diện

2.2.3 Quản trị rủi ro tài chính hiện đại

2.3 Quản trị rủi ro ngày nay

2.3.1 Khái niệm quản trị rủi ro.

2.3.2 Bằng chứng về những thực hành quản trị rủi ro.

2.3.3 Bản chất của những hoạt động quản trị rủi ro.

2.3.4 Bản chất của các chức năng quản trị rủi ro.

2.4 Quản trị rủi ro tổ chức

2.4.1 Mô hình quản trị chiến lược, quản trị hoạt động và rủi ro

2.4.2 Những yếu tố quản trị rủi ro tổ chức

CHƯƠNG 3 NHẬN DẠNG RỦI RO

Mục tiêu

- Giúp sinh viên phân loại rủi ro hay nhận biết các nguồn rủi ro.
- Giải thích quá trình nhận dạng rủi ro.
- Hiểu được các phương pháp nhận dạng rủi ro.
- Nắm được sự khác nhau giữa phân tích hiểm họa và tổn thất.

Nội dung

3.1 Một số khái niệm

- 3.1.1 Nhận dạng rủi ro
- 3.1.2 Nguồn rủi ro
- 3.1.3 Yếu tố mạo hiểm
- 3.1.4 Yếu tố hiểm họa
- 3.1.5 Nguy cơ rủi ro

3.2 Phân loại rủi ro

- 3.2.1 Phân loại theo phương pháp quản trị rủi ro truyền thống
- 3.2.2 Phân loại rủi ro theo nguồn gốc rủi ro
- 3.2.3 Phân loại rủi ro theo môi trường tác động
- 3.2.4 Phân loại theo đối tượng rủi ro
- 3.2.5 Phân loại theo ngành, lĩnh vực hoạt động

3.3 Phương pháp nhận dạng rủi ro

- 3.3.1 Thiết lập bảng kê
- 3.3.2 Lập bảng câu hỏi nghiên cứu về rủi ro và tiến hành điều tra
- 3.3.3 Phân tích các báo cáo tài chính
- 3.3.4 Phương pháp lưu đồ
- 3.3.5 Nghiên cứu hiện trường
- 3.3.6 Phân tích các hợp đồng.

3.4 Phân tích hiểm họa và tổn thất

- 3.4.1 Nguyên nhân của tai nạn

- 3.4.2 Phân tích tổn thất
- 3.4.3 Phân tích hiểm họa
 - Câu hỏi ôn tập chương 3.

CHƯƠNG 4

ĐO LƯỜNG RỦI RO

Mục tiêu

- Trình bày các khái niệm cơ bản về chi phí và các yếu tố rủi ro
- Sử dụng phương pháp triển khai tổn thất để lập dự án các khiếu nại bồi thường đã biết cho các khoản bồi thường trong tương lai.
- Sử dụng phương pháp phát triển tổn thất dựa trên nguy cơ rủi ro để ước lượng các khiếu nại bồi thường trong tương lai từ các hoạt động hiện tại.
- Giải thích chi phí lớn nhất có thể có được tính như thế nào nếu biết phân phối xác suất của chi phí.
- Giải thích dung sai rủi ro của nhà quản trị rủi ro ảnh hưởng như thế nào đến ước lượng chi phí lớn nhất có thể có.
- Ước lượng khả năng trong đó số lượng tổn thất sẽ vượt quá ngưỡng phát biểu, sử dụng ba phân phối xác suất khác nhau.

Nội dung

4.1 Giới thiệu chung về đo lường rủi ro

4.2 Các khái niệm cơ bản

- 4.2.1 Chi phí trực tiếp và gián tiếp
- 4.2.2 Chi phí ẩn của tai nạn
- 4.2.3 Các yếu tố của rủi ro

4.3 Các phương pháp định lượng

- 4.3.1 Tầm quan trọng của các ước lượng
- 4.3.2 Ước lượng các khiếu nại bồi thường
- 4.3.3 Phương pháp khai triển tổn thất
- 4.3.4 Phương pháp khai triển tổn thất dựa trên đối tượng rủi ro

4.4 Ước lượng độ chính xác

- 4.4.1 Ước lượng tổn thất lớn nhất có thể có (MPC)

4.4.2 Các khái niệm xác suất cơ bản

CHƯƠNG 5

RỦI RO ĐỐI VỚI TÀI SẢN

Mục tiêu

- Hiểu rõ các loại nguy cơ rủi ro đối với tài sản
- Phân tích các phương pháp đánh giá tổn thất tiềm năng của tài sản
- Giải thích các số liệu về tần số và mức tổn thất tài sản
- Phân tích các yếu tố thời gian của tổn thất

Nội dung

5.1 Giới thiệu chung

5.2 Các loại nguy cơ rủi ro đối với tài sản

- 5.2.1 Phân loại tài sản
- 5.2.2 Nguyên nhân rủi ro
- 5.2.3 Các rủi ro trực tiếp, gián tiếp và rủi ro về mặt thời gian
- 5.2.4 Lợi ích trong tài sản

5.3 Đánh giá tổn thất tiềm năng của tài sản

- 5.3.1 Phương pháp đánh giá nguy cơ rủi ro là tài sản của chủ sở hữu
- 5.3.2 Phương pháp đánh giá trong trường hợp không có sửa chữa hay thay mới tài sản.

5.4 Tổn thất về mặt thời gian

- 5.4.1 Giảm thu nhập
- 5.4.2 Tăng chi phí
- 5.4.3 Phần cải thiện không di chuyển được

5.5 Các số liệu về tần số và mức tổn thất tài sản

CHƯƠNG 6

RỦI RO NGUỒN NHÂN LỰC

Mục tiêu

- Trình bày tầm quan trọng của rủi ro nguồn nhân lực
- Đánh giá tổn thất của người lao động qua tần số tổn thất và mức độ tổn thất

- Đánh giá rủi ro trực tiếp của tổ chức
- Giải thích các biện pháp kiểm soát rủi ro nguồn nhân lực

Nội dung

6.1 Giới thiệu chung

6.2 Tầm quan trọng của rủi ro nguồn nhân lực

6.3 Tần số tổn thất

6.3.1 Tỷ lệ tử vong

6.3.2 Sức khoẻ yếu kém

6.3.3 Tuổi già và hưu trí

6.3.4 Thất nghiệp

6.4 Đánh giá mức độ tổn thất đối với người lao động

6.4.1 Những tổn thất thu nhập tiềm ẩn

6.4.2 Thăm dò nhu cầu

6.4.3 Các chi phí tăng thêm

6.5 Đánh giá rủi ro trực tiếp của tổ chức

6.5.1 Tổn thất do mất đi người chủ chốt

6.5.2 Tổn thất do mất đi những khoản tín dụng

6.5.3 Tổn thất do hoạt động sản xuất kinh doanh bị đình trệ

CHƯƠNG 7 KIỂM SOÁT RỦI RO

Mục tiêu

- Trình bày một số vấn đề cơ bản về kiểm soát rủi ro
- Phân tích các công cụ và kỹ thuật kiểm soát rủi ro
- Sử dụng các biện pháp và các chương trình hoạt động để ngăn ngừa, né tránh hoặc giảm thiểu những tổn thất, những ảnh hưởng không mong đợi có thể đến với tổ chức.
- Hiểu được những nỗ lực kiểm soát rủi ro của chính phủ và xã hội.

Nội dung

7.1 Giới thiệu chung

7.2 Một số vấn đề cơ bản về kiểm soát rủi ro

7.2.1 Khái niệm

7.2.2 Các trường hợp kiểm soát rủi ro được sử dụng

7.2.3 Mối quan hệ của kiểm soát rủi ro đối với các vấn đề khác trong quản trị rủi ro.

7.3 Các công cụ và kỹ thuật kiểm soát rủi ro

7.3.1 Né tránh rủi ro

7.3.2 Ngăn ngừa tổn thất

7.3.3 Giảm thiểu tổn thất

7.3.4 Quản trị thông tin

7.3.5 Chuyển giao rủi ro

7.3.6 Đa dạng hoá.

7.4 Những nỗ lực kiểm soát rủi ro của chính phủ và xã hội

7.4.1 Nỗ lực của các tổ chức riêng lẻ và phi lợi nhuận

7.4.2 Những nỗ lực của Chính phủ

CHƯƠNG 8

KỸ THUẬT TÀI TRỢ RỦI RO

Mục tiêu

- Trình bày các khái niệm về tài trợ rủi ro.
- Phân loại phương pháp tài trợ rủi ro theo đối tượng tài trợ và cách chuẩn bị nguồn tài trợ.
- Phân tích phương pháp lưu giữ tổn thất khi nguồn bù đắp rủi ro là nguồn tự có của tổ chức.
- Giải thích kỹ thuật chuyển giao tài trợ bằng bảo hiểm và phi bảo hiểm
- Phân tích kỹ thuật trung hòa rủi ro nhằm bù trừ giữa được và mất.
- Những vấn đề cần xem xét khi lựa chọn giữa lưu giữ và chuyển giao tổn thất

Nội dung

8.1 Một số khái niệm

8.2 Một số phương pháp tài trợ rủi ro

8.2.1 Phân loại theo đối tượng tài trợ

8.2.2 Phân loại theo cách chuẩn bị nguồn tài trợ

8.3 Lưu giữ tổn thất

8.4 Chuyển giao bảo hiểm

- 8.4.1 Thành phần của một giao dịch bảo hiểm
- 8.4.2 Nguồn góp chung so với rủi ro chung.
- 8.4.3 Thỏa thuận góp quỹ chung và sự kết hợp.

8.5 Chuyển giao tài trợ rủi ro phi bảo hiểm

- 8.5.1 Chuyên giao kiểm soát rủi ro
- 8.5.2 Chuyên giao tài trợ rủi ro

8.6 Trung hoà rủi ro

8.7 Những vấn đề cần xem xét khi lựa chọn giữa lưu giữ và chuyển giao tổn thất

- 8.7.1 Chất lượng dịch vụ
- 8.7.2 Chi phí cơ hội.
- 8.7.3 Vấn đề thuế.
- 8.7.4 Hạn chế của luật pháp, kinh tế và chính sách công cộng.
- 8.7.5 Mức độ kiểm soát rủi ro.
- 8.7.6 Lệ phí chịu bảo hiểm
- 8.7.7 Lưu giữ tổn thất có thể là phương pháp duy nhất.

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1] Ngô Quang Huân - Nguyễn Quang Thu – “Quản trị rủi ro” - NXB Giáo Dục 2008.

5.2. Tài liệu tham khảo :

[2] GS. TS Đoàn Thị Hồng Vân, “Quản trị rủi ro và khủng hoảng”, NXB Lao động – xã hội, 2013.

[3] Nguyễn Quang Thu – “Quản trị rủi ro doanh nghiệp” - NXB Thống Kê 2012.

[4] Trần Quang Trung – “Quản trị rủi ro trong kinh doanh” - NXB Lao Động - Xã hội 2008.

[5] Quản lý khủng hoảng - Cẩm nang kinh doanh Harvard - NXB Tổng hợp TPHCM 2005.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Tổng quan về rủi ro		4		5	

2	Tổng quan về quản trị rủi ro		4		5	
3	Nhận dạng rủi ro		5	3	15	
4	Đo lường rủi ro		5	3	15	
5	Rủi ro về tài sản.		2	2	10	
6	Rủi ro nguồn nhân lực		2	2	10	
7	Kiểm soát rủi ro		4	3	15	
8	Kỹ thuật tài trợ rủi ro		4	2	15	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Nguyễn Thị Bích Quyên



Trương Thị Thùy Dung

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

1. Thông tin chung của học phần:

– Tên học phần :	QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC
– Mã học phần :	117012
– Số tín chỉ:	3
– Trình độ :	Sinh viên năm 3
– Học phần học trước: :	Quản trị học
– Phân giờ tín chỉ:	
+ Lên lớp:	42 tiết
+ Thực hành; Thảo luận :	03 tiết
+ Tự học :	90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức:

- Phân tích, đánh giá môi trường bên trong và môi trường bên ngoài của doanh nghiệp
- Thiết lập các chiến lược trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.
- Kiểm tra và đánh giá các công tác hoạch định chiến lược và các chiến lược thực hiện.

2.2. Về kỹ năng:

- Giúp sinh viên giữ vai trò chủ động trong suốt môn học: tìm tài liệu, tổng hợp kiến thức, làm việc nhóm, thuyết trình và thảo luận trước công chúng. Giảng viên giữ vai trò hướng dẫn và định hướng.

- Giúp sinh viên phát triển kỹ năng phê bình và sáng tạo dựa vào các trường hợp tình huống thực tế.

- Vận dụng kiến thức quản trị đã học, quản trị nhân sự ... để có thể trao đổi, thảo luận và đánh giá khả năng quản trị của các doanh nghiệp trong hoạt động.

- Có kiến thức quản trị chiến lược, góp phần làm nhận thức của người học tốt hơn trong tiếp cận vào hệ thống quản trị của một tổ chức.

2.3. Về thái độ

- Tạo cho sinh viên sự hăng say và đam mê tìm hiểu, tranh luận và học hỏi. Có ý thức đúng đắn, nghiêm túc và khách quan trong việc nhìn nhận được vai trò quan trọng của quản trị chiến lược đối với hiệu quả hoạt động của các tổ chức kinh tế và có định hướng rõ ràng cho việc tích lũy kiến thức chuyên môn cho nghề nghiệp.

3. Mô tả vắn tắt nội dung chính của học phần:

Học phần QTCL là học phần ngành cơ sở của ngành QTKD; bao gồm những kiến thức căn bản về những nguyên lý QTCL và sự vận dụng thực tiễn trong DN của nó như: những khái niệm cơ bản về chiến lược và QTCL, các giai đoạn phát triển của QTCL, mô hình nguyên lý QTCL của DN với mục tiêu dài hạn, bao gồm: hoạch định chiến lược; tổ chức thực thi chiến lược; đánh giá, kiểm soát và điều chỉnh, thay đổi chiến lược của DN dưới những điều kiện môi trường, thị trường và nguồn nhân lực xác định của DN.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHIẾN LƯỢC VÀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

1.1 Bàn về khái niệm chiến lược

1.2 Các khái niệm có liên quan

1.2.1 Tầm nhìn (Vision)

1.2.2 Sứ mạng (Mission)

1.2.3 Mục tiêu (goal/objective)

1.2.4 Chính sách (Policy)

1.3 Các cấp chiến lược và các loại chiến lược

1.3.1 Các cấp chiến lược

1.3.2 Các loại chiến lược

1.4 Quản trị chiến lược

1.5 Quá trình quản trị chiến lược

1.5.1 Hoạch định chiến lược

1.5.2 Thực hiện chiến lược

1.5.3 Đánh giá chiến lược

1.6 Ý nghĩa của quản trị chiến lược

1.7 Quá trình hình thành và phát triển của lý thuyết quản trị chiến lược

1.7.1 Quá trình hình thành lý thuyết quản trị chiến lược

1.7.2 Quá trình phát triển của lý thuyết quản trị chiến lược (SV tự nghiên cứu)

CHƯƠNG 2: NGHIÊN CỨU MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI

2.1 Môi trường bên ngoài và các khái niệm có liên quan

2.1.1 Môi trường bên ngoài

2.1.2 Các khái niệm có liên quan

2.2 Ý nghĩa và mục đích của việc nghiên cứu môi trường bên ngoài

2.2.1 Ý nghĩa của nghiên cứu môi trường bên ngoài

2.2.2 Mục đích của việc nghiên cứu môi trường bên ngoài

2.3 Nội dung nghiên cứu môi trường bên ngoài

2.3.1 Nghiên cứu môi trường vĩ mô

2.3.1.1 Môi trường kinh tế (Economic environment)

2.3.1.2 Môi trường chính trị và hệ thống luật pháp (Political environment and law system)

2.3.1.3 Môi trường văn hóa – xã hội (Cultural – Social environment)

2.3.1.4 Môi trường dân số (demographics environment)

2.3.1.5 Môi trường tự nhiên (Natural environment)

2.3.1.6 Môi trường công nghệ (Technological environment)

2.3.1.7 Môi trường toàn cầu (Global environment)

2.3.2 Nghiên cứu môi trường vi mô (môi trường cạnh tranh/môi trường ngành)

2.3.2.1 Nguy cơ nhập ngành của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng

2.3.2.2 Sức mạnh đàm phán từ nhà cung cấp

2.3.2.3 Sức mạnh đàm phán của người mua/khách hàng

2.3.2.4 Đe dọa của sản phẩm thay thế

2.3.2.5 Cường độ cạnh tranh của các doanh nghiệp hiện hữu trong ngành

2.4. Các công cụ, phương pháp để nghiên cứu môi trường bên ngoài

2.4.1 Thu thập và xử lý thông tin

2.4.2 Dự báo môi trường kinh doanh

2.4.3 Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài (EFE Matrix – External Factor Evaluation Matrix)

2.4.4 Ma trận hình ảnh cạnh tranh

CHƯƠNG 3: NGHIÊN CỨU MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG

3.1 Môi trường bên trong và những vấn đề có liên quan

3.1.1 Môi trường bên trong

3.1.2 Những vấn đề có liên quan

3.1.2.1 Điểm mạnh

3.1.2.2 Điểm yếu

3.2 Ý nghĩa và mục đích của việc nghiên cứu môi trường bên trong

3.3 Nội dung nghiên cứu môi trường bên trong

3.3.1 Nghiên cứu môi trường bên trong theo quan điểm của Fred R. David

3.3.1.1 Mối quan hệ giữa các bộ phận kinh doanh chức năng

3.3.1.2 Văn hóa tổ chức

3.3.2 Nghiên cứu môi trường bên trong theo chuỗi giá trị của Michael Porter

3.3.2.1 Các hoạt động đầu vào

3.3.2.2 Vận hành

3.3.2.3 Các hoạt động đầu ra

3.3.2.4 Marketing và bán hàng

3.3.2.5 Dịch vụ

3.3.2.6 Các hoạt động hỗ trợ

3.4 Phương pháp và công cụ để nghiên cứu môi trường bên trong

3.4.1 Thực hiện những so sánh để xác định điểm mạnh, điểm yếu

3.4.1.1 So sánh theo thời gian

3.4.1.2 So sánh với các chuẩn mực của ngành và với các đối thủ cạnh tranh chủ yếu

3.4.1.3 Nhận dạng các nhân tố thành công cốt lõi và các đối thủ cạnh tranh chủ yếu

3.4.2 Ma trận đánh giá các yếu tố bên trong (IFE Matrix – Internal Factor Evaluation Matrix)

CHƯƠNG 4: HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC CÔNG TY

4.1 Chiến lược công ty

4.1.1 Giai đoạn 1: Tập trung vào một lĩnh vực kinh doanh

4.1.2 Giai đoạn 2: Hội nhập dọc, mở rộng thị trường

4.1.3 Giai đoạn 3: Đa dạng hóa, mở rộng hoạt động sang những lĩnh vực kinh doanh mới

4.2 Quy trình hoạch định chiến lược

4.2.1 Giai đoạn nhập vào

4.2.2 Giai đoạn kết hợp

4.2.2.1 Ma trận SWOT (điểm mạnh - điểm yếu – cơ hội – nguy cơ)

4.2.2.2 Đánh giá phương pháp phân tích SWOT

4.2.3 Giai đoạn quyết định

4.2.3.1 Ma trận QSPM

4.2.3.2 Đánh giá ma trận QSPM

4.3 Một số phương pháp và công cụ phục vụ cho hoạch định chiến lược công ty

4.3.1 Ma trận SPACE (Strategic Position Action Evaluation Matrix – Ma trận vị trí chiến lược và đánh giá hoạt động)

4.3.2 Ma trận BCG (Boston Consulting Group)

4.3.3 Ma trận GE (General Electric)

4.3.4 Ma trận các yếu tố bên trong, bên ngoài (Ma trận IE – Internal – External Matrix)

CHƯƠNG 5: THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC

5.1 Thực hiện chiến lược - Sự cần thiết phải thực hiện chiến lược

5.2 Nội dung và những yếu tố ảnh hưởng đến quá trình thực hiện chiến lược

5.2.1 Nội dung thực hiện chiến lược

5.2.2 Những yếu tố ảnh hưởng đến quá trình thực hiện chiến lược

5.3 Thiết lập các mục tiêu hàng năm

5.3.1 Mục tiêu hàng năm

5.3.2 Thiết lập các mục tiêu hàng năm

5.4 Xây dựng các chính sách và kế hoạch hành động

5.4.1 Các chính sách

5.4.2 Xây dựng các kế hoạch

5.4.2.1 Kế hoạch

5.4.2.2 Kế hoạch kinh doanh

5.5 Phân bổ các nguồn lực để thực hiện chiến lược

5.5.1 Những nhân tố ảnh hưởng và cách thức phân bổ nguồn lực ở cấp công ty

5.5.1.1 Những nhân tố ảnh hưởng

5.5.1.2 Các cách thức phân bổ nguồn lực

5.5.2 Quy trình hoạch định và phân bổ các nguồn lực

CHƯƠNG 6: KIỂM TRA, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC

6.1 Bản chất của việc kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện chiến lược

6.2 Quá trình kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện chiến lược

6.2.1 Xác định nội dung kiểm tra

6.2.2 Đề ra tiêu chuẩn để đánh giá

6.2.2.1 Tính nhất quán

6.2.2.2 Tính phù hợp

6.2.2.3 Tính khả thi

6.2.2.4 Thuận lợi

6.2.3 Đo lường kết quả đạt được

6.2.3.1 Đánh giá theo các chỉ tiêu marketing

6.2.3.2 Các chỉ tiêu về nguồn nhân lực

6.2.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá kết quả sản xuất

6.2.3.4 Thanh tra

6.2.4 So sánh kết quả đạt được với tiêu chuẩn đề ra

6.2.5 Tìm nguyên nhân dẫn đến sự sai lệch

6.2.6 Tìm các biện pháp khắc phục

CHƯƠNG 7: CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH

7.1 Cạnh tranh và một số vấn đề có liên quan

7.1.1 Định nghĩa về cạnh tranh

7.1.2 Các khái niệm có liên quan

7.2 Nền tảng của chiến lược cạnh tranh

7.2.1 Nhu cầu khách hàng và sự khác biệt hóa sản phẩm

7.2.2 Nhóm khách hàng và sự phân khúc thị trường

7.2.3 Năng lực phân biệt của công ty

7.3 Các chiến lược cạnh tranh tổng quát

7.3.1 Chiến lược chi phí thấp nhất

7.3.2 Chiến lược khác biệt hóa sản phẩm

7.3.3 Chiến lược tập trung

7.3.4 Chiến lược phản ứng nhanh

CHƯƠNG 8: CHIẾN LƯỢC KINH DOANH TOÀN CẦU

8.1 Toàn cầu hóa và những vấn đề cần quan tâm trong quản trị chiến lược

8.1.1 Những vấn đề đặt ra trong xu thế toàn cầu hóa

8.1.2 Những điều kiện để cạnh tranh và phát triển trong môi trường toàn cầu

8.1.3 Áp lực giảm chi phí và áp lực nội địa hóa

8.2 Lựa chọn chiến lược kinh doanh toàn cầu

8.3 Các phương thức thâm nhập thị trường nước ngoài: (SV tự nghiên cứu)

8.4 Tám công việc cần làm để xây dựng chiến lược kinh doanh toàn cầu

8.5 Các liên minh chiến lược toàn cầu

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

Ngô Kim Thanh (2011), Giáo trình *Quản Trị Chiến Lược*, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân, HN

5.2. Tài liệu tham khảo :

1. Fred R.David (2008), *Khái luận về Quản Trị Chiến Lược*, NXB Thống kê, HN
2. G. Johnson, K. Scholes (2008), *Exploring Corporate Strategy*, NXB Pearson Education, USA.
3. Hill, Charles W. L., and Gareth Jones (2008), *Strategic Management: An integrated approach*, NXB Boston Houghton Mifflin, USA.
4. J. David Hunger & Thomas L. Wheelen (2002), *Strategic Management and Business policy*, 8th edition, NXB Prentice Hall, London.
5. M. E Porter (2008), *Chiến lược cạnh tranh*, NXB Thống Kê, HN
6. M. E Porter (2008), *Lợi thế cạnh tranh*, NXB Thống Kê, HN
7. Richard Lynch (2006). *Corporate Strategy*, NXB Prentice Hall, USA.

Websites:

<http://strategicmanagement.net/>

www.ceoexpress.com

www.saigontimes.com.vn/tbktsg

6. Lịch trình dạy học:

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học					Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		Giờ lên lớp				Tự học	
		Lý thuyết	Thực hành	Thảo luận	Bài tập		
Tuần 1	Chương 1: Những vấn đề cơ bản về chiến lược và quản trị chiến lược	3	0			6	
Tuần 2	Chương 2: Nghiên cứu môi trường bên ngoài	3	0			6	
Tuần 3	Chương 2: Nghiên cứu môi trường bên ngoài (tt)	3	0			6	
Tuần 4	Chương 3: Nghiên cứu môi trường bên trong	3	0			6	
Tuần 5	Chương 3: Nghiên cứu môi trường bên trong (tt)	3	0			6	
Tuần 6	Chương 4: Hoạch định chiến lược công ty	3	0			6	
Tuần 7	Chương 4: Hoạch định chiến lược công ty (tt)	2	1			6	
Tuần 8	Chương 4: Hoạch định chiến lược công ty (tt)	2	1			6	
Tuần 9	Chương 5: Thực hiện chiến lược	2	1			6	
Tuần 10	Chương 5: Thực hiện chiến lược	3	0			6	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy – học					Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp
		Giờ lên lớp				Tự học	
		Lý thuyết	Thực hành	Thảo luận	Bài tập		
	(tt)						
Tuần 11	Chương 6: Kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện chiến lược	3	0			6	
Tuần 12	Chương 6: Kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện chiến lược (tt)	3	0			6	
Tuần 13	Chương 7: Chiến lược cạnh tranh	3				6	
Tuần 14	Chương 8: Chiến lược kinh doanh toàn cầu	3	0			6	
Tuần 15	Ôn tập cuối năm	3	0			6	
Tổng		42	3			90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

- Sinh viên bên cạnh việc tham gia nghe giảng, thảo luận nhóm, thuyết trình, làm các bài tập thực hành, sinh viên cần chủ động tìm hiểu tài liệu, trao đổi với giáo viên và những người có kinh nghiệm thực tế, bạn bè trong nhóm để có thể nắm vững kiến thức.
- Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên/ thuyết trình: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Nguyễn Bích Quyên



Hà Huy Huyền

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ SẢN XUẤT

MH:

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **QUẢN TRỊ SẢN XUẤT**
- Mã học phần : 117011
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước: Quản trị học
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức:

Sau khi học xong học phần này, người học có thể:

- Liệt kê và mô tả các hoạt động liên quan đến quá trình sản xuất và dịch vụ.
- Phân tích và giải thích việc phối hợp các yếu tố đầu vào nhằm chuyển hóa thành các kết quả ở đầu ra với hiệu quả cao nhất.

2.2. Về kỹ năng:

Giúp người học nâng cao và hoàn thiện kỹ năng tính toán; kỹ năng tổ chức, phối kết hợp các yếu tố đầu vào.

2.3. Về thái độ:

Nhận thức về khoa học quản lý nói chung và lĩnh vực quản trị sản xuất nói riêng đang phát triển mạnh mẽ trong thực tiễn, người học phải biết phối hợp lý luận và thực tế phát sinh để làm tác nhân thúc đẩy quá trình phát triển của tổ chức.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Nội dung học phần Quản trị sản xuất bao gồm các vấn đề liên quan đến quá trình tổ chức thực hiện sản xuất. Cụ thể là liên quan đến vấn đề hoạch định, tổ chức triển khai hoạt động sản xuất, dịch vụ. Trong đó tập trung vào việc quản trị hàng tồn kho, hoạch định nhu cầu vật tư, điều độ tác nghiệp, quản trị chất lượng, bố trí mặt bằng....

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1

KHÁI QUÁT VỀ QUẢN TRỊ SẢN XUẤT

1.1 Sản xuất và phân loại sản xuất

1.1.1 Sản xuất

1.1.2 Phân loại sản xuất

1.2 Thực chất của quản trị sản xuất

1.2.1 Khái niệm quản trị sản xuất

1.2.2 Mục tiêu của quản trị sản xuất

1.2.3 Vai trò và mối quan hệ của quản trị sản xuất với các chức năng quản trị chính

khác

1.3 Nội dung chủ yếu của quản trị sản xuất

1.3.1 Dự báo nhu cầu sản xuất sản phẩm

1.3.2 Thiết kế sản phẩm và quy trình công nghệ

1.3.3 Quản trị công suất của doanh nghiệp

1.3.4 Định vị doanh nghiệp

1.3.5 Bố trí sản xuất trong doanh nghiệp

1.3.6 Lập kế hoạch các nguồn lực

1.3.7 Điều độ sản xuất

1.3.8 Kiểm soát hệ thống sản xuất

1.4 Lịch sử hình thành và xu hướng phát triển của quản trị sản xuất

1.4.1 Lịch sử hình thành và phát triển của quản trị sản xuất

1.4.2 Xu hướng phát triển của quản trị sản xuất

1.5 Đánh giá năng suất

1.5.1 Thực chất và tầm quan trọng của năng suất trong sản xuất và dịch vụ

1.5.2 Những nhân tố tác động đến năng xuất

1.5.3 Những biện pháp nhằm nâng cao năng xuất trong quản trị sản xuất

CHƯƠNG 2

DỰ BÁO NHU CẦU SẢN XUẤT SẢN PHẨM

2.1 Thực chất và vai trò của dự báo trong quản trị sản xuất

2.2.1 Khái niệm dự báo

2.1.2 Các nguyên tắc dự báo

2.1.3 Phân loại dự báo

2.1.4 Vai trò của dự báo

2.2 Các phương pháp dự báo

2.2.1 Các phương pháp dự báo định tính

2.2.2 Các phương pháp dự báo định lượng

2.3 Đánh giá độ chính xác của dự báo

2.3.1 Độ lệch tuyệt đối trung bình

2.3.2 Sai số bình phương trung bình

2.3.3 Sai số dự báo trung bình

2.3.4 Phần trăm sai số tuyệt đối trung bình

2.3.5 Giám sát và kiểm soát dự báo

CHƯƠNG 3

RA QUYẾT ĐỊNH TRONG QUẢN TRỊ SẢN XUẤT

3.1 Quyết định và các bước ra quyết định

3.2 Ra quyết định trong điều kiện xác định

3.2.1 Các mô hình thống kê

3.2.2 Các mô hình tối ưu

3.3 Ra quyết định trong điều kiện rủi ro

3.4 Ra quyết định trong điều kiện không xác định

CHƯƠNG 4

THIẾT KẾ SẢN PHẨM VÀ CÔNG NGHỆ

4.1 Khái niệm thiết kế sản phẩm và công nghệ

4.2 Nội dung thiết kế sản phẩm và công nghệ

4.2.1 Thiết kế sản phẩm

4.2.2 Thiết kế công nghệ

4.3 Tổ chức công tác thiết kế sản phẩm và công nghệ

4.4 Quy trình thiết kế sản phẩm và công nghệ

CHƯƠNG 5

ĐỊNH VỊ DOANH NGHIỆP

5.1 Khái quát chung

- 5.1.1 Khái niệm định vị doanh nghiệp
- 5.1.2 Mục tiêu của định vị doanh nghiệp
- 5.1.3 Tầm quan trọng của định vị danh nghiệp
- 5.1.4 Quy trình tổ chức định vị doanh nghiệp

5.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến định vị doanh nghiệp

- 5.2.1 Các điều kiện
- 5.2.2 Các điều kiện xã hội
- 5.2.3 Các nhân tố kinh tế

5.3 Các phương pháp đánh giá phương án định vị doanh nghiệp

- 5.3.1 Phân tích chi phí theo vùng
- 5.3.2 Phương pháp cho điểm có trọng số
- 5.3.3 Phương pháp tọa độ trung tâm
- 5.3.4 Phương pháp bài toán vận tải

CHƯƠNG 6

BỐ TRÍ SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP

6.1 Vị trí vai trò của bố trí sản xuất trong doanh nghiệp

- 6.1.1 Khái niệm và vai trò của bố trí sản xuất
- 6.1.2 Các yêu cầu trong bố trí sản xuất

6.2 Các loại hình bố trí sản xuất chủ yếu

- 6.2.1 Bố trí sản xuất theo sản phẩm
- 6.2.2 Bố trí sản xuất theo quá trình
- 6.2.3 Bố trí sản xuất theo vị trí cố định
- 6.2.4 Hình thức bố trí hỗn hợp

6.3 Thiết kế bố trí sản xuất trong doanh nghiệp

- 6.3.1 Thiết kế bố trí sản xuất theo sản phẩm
- 6.3.2 Thiết kế bố trí sản xuất theo quá trình

CHƯƠNG 7

HOẠCH ĐỊNH TỔNG HỢP

7.1 Thực chất của hoạch định tổng hợp

7.2 Các chiến lược trong hoạch định tổng hợp

7.2.1 Các chiến lược thuần túy

7.2.2 Các chiến lược hỗn hợp

7.3 Các phương pháp hoạch định tổng hợp

7.3.1 Phương pháp trực giác

7.3.2 Phương pháp biểu đồ và phân tích chiến lược

7.3.3 Phương pháp cân bằng tối ưu

CHƯƠNG 8

QUẢN TRỊ HÀNG DỰ TRỮ

8.1 Hàng dự trữ và các chi phí có liên quan đến quản trị hàng dự trữ

8.1.1 Hàng dự trữ và vai trò của hàng dự trữ

8.1.2 Chi phí dự trữ

8.2 Kỹ thuật phân tích A B C trong phân loại hàng dự trữ

8.3 Dự trữ đúng thời điểm

8.3.1 Khái niệm lượng dự trữ đúng thời điểm

8.3.2 Những nguyên nhân gây ra sự chậm trễ hoặc không đúng lúc của quá trình cung ứng

8.3.3 Một số biện pháp nhằm giảm dự trữ trong các giai đoạn

8.4 Các mô hình dự trữ

8.4.1 Mô hình lượng đặt hàng kinh tế cơ bản

8.4.2 Mô hình lượng đặt hàng theo sản xuất

8.4.3 Mô hình dự trữ thiếu

8.4.4 Mô hình khấu trừ theo số lượng

8.4.5 Ứng dụng mô hình phân tích biên để xác định lượng dự trữ tối ưu

CHƯƠNG 9

HOẠCH ĐỊNH NHU CẦU NGUYÊN VẬT LIỆU

9.1 Thực chất và yêu cầu của hoạch định nhu cầu nguyên vật liệu

9.1.1 Khái niệm MRP

9.1.2 Mục tiêu của MRP

9.1.3 Các yêu cầu đối với hoạch định nhu cầu nguyên vật liệu

9.2 Xây dựng hệ thống hoạch định nhu cầu nguyên vật liệu

- 9.2.1 Những yếu tố cơ bản của hệ thống MRP
- 9.2.2 Trình tự hoạch định nhu cầu nguyên vật liệu
- 9.3 Phương pháp xác định kích cỡ lô hàng
 - 9.3.1 Phương pháp đưa hàng theo lô ứng với nhu cầu
 - 9.3.2 Phương pháp đặt hàng cố định theo một số giai đoạn
 - 9.3.3 Phương pháp cân đối các giai đoạn bộ phận
 - 9.3.4 Phương pháp xác định cỡ lô hàng theo mô hình EOQ
- 9.4 Đảm bảo sự thích ứng của hệ thống MRP với những thay đổi của môi trường
 - 9.4.1 Sự cần thiết phải đảm bảo MRP thích ứng với môi trường
 - 9.4.2 Các kỹ thuật đảm bảo MRP thích ứng với những thay đổi của môi trường

CHƯƠNG 10

ĐIỀU ĐỘ SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP

- 10.1 Thực chất và vai trò của điều độ sản xuất
 - 10.1.1 Thực chất của điều độ sản xuất trong doanh nghiệp
 - 10.1.2 Đặc điểm của điều độ sản xuất trong các hệ thống sản xuất khác nhau
 - 10.1.3 Lập lịch trình sản xuất
- 10.2 Phân giao công việc trên một máy trong hệ thống sản xuất bố trí theo quá trình
- 10.3 Phương pháp phân giao công việc trên nhiều đối tượng
 - 10.3.1 Phương pháp Johnson bố trí thứ tự thực hiện n công việc trên 2 máy
 - 10.3.2 Lập lịch trình n công việc cho 3 máy
 - 10.3.3 Lập lịch trình n công việc trên m máy
 - 10.3.4 Sử dụng bài toán Hungary trong phân giao n công việc cho n đối tượng

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1] TS. Nguyễn Thị Minh An, Quản trị sản xuất, NXB Thống kê.

5.2. Tài liệu tham khảo :

[2] GS TS. Đồng Thị Thanh Phương, Quản trị sản xuất và dịch vụ, NXB Thống Kê, 2002.

[3] TS. Trương Đoàn Thế, Quản trị sản xuất và tác nghiệp, NXB Thống Kê – 2002.

[4] TS. Nguyễn Văn Nghiễn, Quản trị sản xuất, NXB ĐH Quốc Gia Hà Nội – 2001.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số	Phân bố thời gian	Ghi
----	----------	----	-------------------	-----

		tiết	Lí thuyết	Bài tập	Tự học	chú
1	Khái quát về quản trị sản xuất		3		5	
2	Dự báo nhu cầu sản xuất sản phẩm		3		10	
3	Ra quyết định trong quản trị sản xuất		3	3	5	
4	Thiết kế sản phẩm và công nghệ		3	3	10	
5	Định vị doanh nghiệp		3	3	10	
6	Bố trí sản xuất trong doanh nghiệp		3	3	10	
7	Hoạch định tổng hợp		3		10	
8	Quản trị hàng dự trữ		3	3	10	
9	Hoạch định nhu cầu nguyên vật liệu		3		10	
10	Điều độ sản xuất trong doanh nghiệp		3		10	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN

Hà Huy Huyền

Đinh Thị Hóa

Nguyễn Thị Phương Thảo

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH**1. Thông tin chung của học phần:**Tên học phần: **QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH.**

Mã học phần: 117023

Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 3.

Học phần học trước: **Tài chính doanh nghiệp**

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức

Học phần trang bị những kiến thức cơ bản về hoạt động tài chính của doanh nghiệp với các nội dung chủ yếu: quản lý vốn lưu động - vốn cố định, tìm nguồn tài trợ, hoạch định lợi nhuận của doanh nghiệp, đầu tư dài hạn, rủi ro trong kinh doanh...

2.2. Về kỹ năng

Biết đánh giá về tình hình tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở đưa ra các quyết định hợp lý về tài chính phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp.

2.3. Về thái độ

Sinh viên tham gia lớp học với tinh thần tích cực và cầu tiến.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

- Giới thiệu những vấn đề căn bản về quản trị tài chính doanh nghiệp, các kiến thức nền tảng liên quan đến cơ sở đưa ra quyết định tài chính trong doanh nghiệp gồm giá trị tiền tệ theo thời gian, mô hình chiết khấu dòng tiền.

- Phân tích và quyết định đầu tư trình bày về cách phân tích để đưa ra quyết định đầu tư tài sản dài hạn và ngắn hạn, sáp nhập và thu tóm công ty

- Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, hoạch định các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn, phân tích và quyết định sử dụng các loại đòn bẩy nhằm gia tăng khả năng sinh lợi và giảm thiểu rủi ro.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương I: Tổng quan về quản trị tài chính

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về mục tiêu của doanh nghiệp, những quyết định chủ yếu của quản trị tài chính và môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

- 1.1. Khái quát về quản trị tài chính
- 1.2. Đối tượng và mục tiêu của quản trị tài chính
 - 1.2.1. Đối tượng của quản trị tài chính
 - 1.2.2. Mục tiêu của quản trị tài chính
- 1.3. Nhiệm vụ quản trị tài chính
 - 1.3.1. Đảm bảo đủ nguồn tài chính cho hoạt động đơn vị
 - 1.3.2. Huy động nguồn ngân quỹ với chi phí thấp nhất có thể
 - 1.3.3. Sử dụng hiệu quả các nguồn ngân quỹ
 - 1.3.4. Tiến hành phân tích tài chính và hoạch định tài chính
- 1.4. Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp
 - 1.4.1. Các hình thức tổ chức doanh nghiệp
 - 1.4.2. Thị trường tài chính
 - 1.4.3. Hiệu quả của thị trường tài chính

Chương II: Thời giá tiền tệ và mô hình chiết khấu dòng tiền

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về giá trị tiền tệ theo thời gian bao gồm giá trị tương lai và giá trị hiện tại của một số tiền và của một dòng tiền, qua đó hiểu được mô hình chiết khấu dòng tiền. Biết cách ứng dụng các khái niệm về thời gian tiền tệ và mô hình chiết khấu dòng tiền khi phân tích và ra các quyết định trong nhiều tình huống do thực tiễn đặt ra như định giá tài sản, quyết định đầu tư, lựa chọn nguồn tài trợ,...

- 2.1. Khái niệm thời giá tiền tệ
- 2.2. Lãi đơn và lãi kép
 - 2.2.1. Lãi đơn
 - 2.2.2. Lãi kép
- 2.3. Thời giá tiền tệ của một số tiền
 - 2.3.1. Giá trị tương lai của một số tiền
 - 2.3.2. Giá trị hiện tại của một số tiền
- 2.4. Thời giá tiền tệ của một dòng tiền
 - 2.4.1. Khái niệm dòng tiền
 - 2.4.2. Giá trị tương lai của một dòng tiền
 - 2.4.3. Giá trị hiện tại của một dòng tiền
- 2.5. Lãi suất danh nghĩa, lãi suất hiệu dụng và lãi suất thực
- 2.6. Mô hình chiết khấu dòng tiền

Chương III: Phân tích báo cáo tài chính

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về nội dung, kết cấu và đọc hiểu được các báo cáo tài chính. Biết nhận dạng những thông tin phân tích chủ yếu trong các báo cáo, nắm vững các công cụ cơ bản về phân tích tài chính và tính toán các tỷ số tài chính cơ bản thường được dùng trong phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp đồng thời tiếp cận với các phương pháp phân tích và nâng cao tính chính xác, khách quan trong phân tích.

3.1. Nội dung và phương pháp đọc, kiểm tra các báo cáo tài chính

3.1.1. Bảng cân đối kế toán

3.1.2. Báo cáo kết quả kinh doanh

3.1.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

3.1.4. Thuyết minh báo cáo tài chính

3.2. Những công cụ chủ yếu trong phân tích tài chính

3.2.1. Phân tích so sánh

3.2.2. Phân tích tỷ trọng

3.2.3. Phân tích tỷ số tài chính

3.2.4. Phân tích Du Pont

3.3. Các nguồn thông tin đối với việc phân tích tài chính

3.3.1. Thông tin chung và ngành kinh tế

3.3.2. Thông tin về môi trường hoạt động

3.3.3. Thông tin về công ty

3.4. Một số vấn đề lưu ý trong phân tích tài chính

3.4.1. Doanh nghiệp đa ngành

3.4.2. Lạm phát

3.4.3. Tính thời vụ

3.4.4. Phương pháp hạch toán và khấu hao

3.4.5. Sử dụng số bình quân hay thời điểm

3.4.6. Số liệu quá khứ

Chương IV: Hoạch định tài chính

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về vai trò, mục tiêu và yêu cầu của hoạch định tài chính đồng thời nắm được nội dung và mối liên hệ của các loại kế hoạch tài chính. Biết cách vận dụng các phương pháp tính toán nhằm hoạch định được các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn của doanh nghiệp.

4.1. Vai trò, mục tiêu và yêu cầu của hoạch định tài chính

4.1.1. Vai trò của hoạch định tài chính

4.1.2. Mục tiêu của hoạch định tài chính

- 4.1.3. Yêu cầu của hoạch định tài chính
- 4.2. Lập kế hoạch tài chính
 - 4.2.1. Căn cứ lập kế hoạch tài chính
 - 4.2.2. Các loại kế hoạch tài chính
 - 4.2.2.1. Kế hoạch tài chính ngắn hạn
 - 4.2.2.2. Kế hoạch tài chính dài hạn
 - 4.2.2.3. Mối quan hệ giữa các loại kế hoạch tài chính
 - 4.2.3. Nội dung lập kế hoạch tài chính ngắn hạn
 - 4.2.4. Nội dung lập kế hoạch tài chính dài hạn

Chương V: Phân tích và quyết định thuê tài sản

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về vai trò của thuê tài sản nói chung và thuê tài chính nói riêng, phân biệt giữa thuê hoạt động và thuê tài chính. Biết cách phân tích để ra quyết định thuê hay mua tài sản đồng thời phân tích để quyết định chi phí thuê.

- 5.1. Khái niệm về thuê tài sản
 - 5.1.1. Khái niệm
 - 5.1.2. Các loại thuê tài sản
 - 5.1.3. Lợi ích của việc thuê tài sản
- 5.2. Thuế và vấn đề thuê tài sản
- 5.3. Quyết định thuê hay mua tài sản
 - 5.3.1. Phân tích chi phí khi thuê tài sản
 - 5.3.2. Phân tích chi phí khi mua tài sản
 - 5.3.3. Quyết định thuê hay mua tài sản
- 5.4. Phân tích và quyết định tiền thuê

Chương VI: Phân tích và quyết định đầu tư tài sản lưu động

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về lý do tại sao doanh nghiệp đầu tư vào tài sản lưu động. Biết cách phân tích để ra quyết định tồn quỹ tối ưu, quyết định về chính sách bán chịu và quyết định về tồn kho hiệu quả cho doanh nghiệp.

- 6.1. Phân tích và quyết định lượng tiền mặt
 - 6.1.1. Lý do công ty giữ tiền mặt
 - 6.1.2. Quyết định mức tồn quỹ tiền mặt
 - 6.1.2.1 Mô hình quản lý tiền mặt Baumol
 - 6.1.2.2 Mô hình quản lý tiền mặt Miller Orr
- 6.2. Phân tích và quyết định khoản phải thu
 - 6.2.1. Chính sách tín dụng thương mại
 - 6.2.2. Quyết định chính sách tín dụng thương mại

6.2.2.1. Quyết định về tiêu chuẩn

6.2.2.2. Quyết định về điều khoản

6.3. Phân tích và quyết định tồn kho

6.3.1. Tác động của tồn kho

6.3.2. Mô hình quyết định lượng đặt hàng hiệu quả EOQ

6.3.3. Mô hình EOQ mở rộng

Chương VII: Tác động đòn bẩy lên rủi ro và tỷ suất sinh lợi

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu được những vấn đề căn bản của các loại đòn bẩy gồm đòn bẩy hoạt động, đòn bẩy tài chính và đòn bẩy tổng hợp. Biết cách phân tích và ra quyết định khi nào doanh nghiệp nên sử dụng các loại đòn bẩy nhằm nâng cao khả năng sinh lợi và giảm thiểu rủi ro.

7.1. Rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính

7.1.1. Rủi ro kinh doanh

7.1.2. Rủi ro tài chính

7.2. Phân tích hòa vốn

7.2.1. Khái quát về biến phí và định phí

7.2.2. Khái quát về hòa vốn

7.2.3. Cách xác định điểm hòa vốn

7.3. Đòn bẩy hoạt động

7.3.1. Độ nghiêng đòn bẩy hoạt động (DOL)

7.3.2. Công thức tính DOL

7.3.3. Quan hệ giữa DOL và điểm hòa vốn

7.3.4. Quan hệ giữa DOL và rủi ro doanh nghiệp

7.4. Đòn bẩy tài chính

7.4.1. Phân tích quan hệ giữa EBIT và EPS

7.4.2. Độ nghiêng đòn bẩy tài chính (DFL)

7.4.3. Công thức tính DFL

7.5. Đòn bẩy tổng hợp

7.5.1. Độ nghiêng đòn bẩy tổng hợp (DTL)

7.5.2. Công thức tính DTL

Chương VIII: Sáp nhập và thu tóm công ty

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu được những hình thức cơ bản và những lợi ích về vấn đề thu tóm và sáp nhập công ty. Biết cách xác định giá trị gia tăng khi thu tóm công ty và giá trị công ty sau khi thu tóm đồng thời hiểu về phương thức thanh toán trong giao dịch sáp nhập và thu tóm. Bên cạnh đó sinh viên có thể vận dụng kiến thức vào việc phân tích tình hình thực tiễn sáp nhập và thu tóm công ty của Việt Nam trong thời gian qua.

- 8.1. Những hình thức cơ bản về thu tóm công ty
 - 8.1.1. Sáp nhập và hợp nhất công ty
 - 8.1.2. Thu tóm cổ phiếu
 - 8.1.3. Thu tóm tài sản
- 8.2. Sự cần thiết sáp nhập và thu tóm công ty
- 8.3. Xác định giá trị gia tăng khi thu tóm công ty
 - 8.3.1. Doanh thu tăng thêm
 - 8.3.2. Cắt giảm chi phí hoạt động
 - 8.3.3. Lợi ích về thuế
- 8.4. Xác định giá trị công ty sau khi thu tóm công ty khác
- 8.5. Phương thức thanh toán trong giao dịch sáp nhập và thu tóm công ty
 - 8.5.1. Thanh toán bằng tiền
 - 8.5.2. Thanh toán bằng cổ phiếu
- 8.6. Tình hình sáp nhập và thu tóm công ty tại Việt Nam

5. Tài liệu tham khảo:

- + Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp – PGS. TS Vũ Duy Hào và Đàm Văn Huệ (Đại Học Kinh tế Quốc dân)
- + Giáo trình Quản trị tài chính – TS. Nguyễn Văn Thuận (Đại học Kinh tế TP. HCM)
- + Giáo trình Tài chính doanh nghiệp căn bản – PGS. TS Nguyễn Minh Kiều (Đại học Mở TP. HCM)
- + Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng	LT	TH		
1	Tổng quan về quản trị tài chính Thời giá tiền tệ và mô hình chiết khấu dòng tiền	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		10	
3	Phân tích báo cáo tài chính Hoạch định tài chính	4	4		5	
4	Bài tập	4	4		10	
5	Bài tập	4	4		10	
6	Phân tích và quyết định thuê tài sản Phân tích và quyết định đầu tư tài sản lưu động	4	4		5	
7	Bài tập	4	4		5	
8	Tác động đòn bẩy lên rủi ro và tỷ suất sinh lợi Sáp nhập và thu tóm công ty	4	4		15	
9	Bài tập	4	4		5	
10	Bài tập + Kiểm tra	4	4		5	

11	Bài tập-Ôn tập	5	5		15	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN





Hà Huy Huyền

Hoàng Thị Thu Hà

Võ Thị Từ Hiếu

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ MARKETING

MH:

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **QUẢN TRỊ MARKETING**
- Mã học phần : 142221
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : cao đẳng, đại học
- Học phần học trước: : Marketing căn bản
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức:

- Nắm được những nội dung cốt lõi về quản trị marketing, các quan điểm và mục tiêu của nhà quản trị marketing hướng đến.

- Hiểu được qui trình quản trị marketing.

- Vận dụng kiến thức về quy trình quản trị marketing để nghiên cứu thị trường, phân khúc – lựa chọn thị trường mục tiêu – định vị, hoạch định chiến lược marketing hỗn hợp, triển khai chương trình hành động và kiểm tra đánh giá các hoạt động marketing.

- Xây dựng được kế hoạch marketing.

2.2. Về kỹ năng:

- Phát triển kỹ năng nghiên cứu, phân tích và đánh giá kế hoạch marketing của một doanh nghiệp.

- Hình thành và phát triển kỹ năng thu thập, phân tích, xử lý thông tin, kỹ năng tổng hợp, hệ thống hóa các vấn đề trong mối quan hệ tổng thể; kỹ năng so sánh, phân tích, bình luận, đánh giá các vấn đề trong quá trình quản trị marketing.

- Phát triển kỹ năng lãnh đạo, làm việc nhóm và kỹ năng thuyết trình.

2.3. Về thái độ:

- Hiểu rõ và tôn trọng những nguyên tắc, đạo đức nghề nghiệp trong marketing.

- Nhận thức được tầm quan trọng của quản trị marketing trong hoạt động của doanh nghiệp.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Môn học đi sâu vào kiến thức chuyên ngành quản trị marketing, các phương pháp hoạch định, phân tích thị trường, hành vi của người tiêu dùng và hành vi tiêu dùng của tổ chức, tìm kiếm các cơ hội kinh doanh. Qua đó vận dụng các kiến thức đã học để hoạch định chiến lược marketing hỗn hợp nhằm giúp công ty tăng cường lợi thế cạnh tranh trên thương trường.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ MARKETING

1.1 BẢN CHẤT CỦA MARKETING

1.1.1 Khái niệm Marketing

1.1.2 Các khái niệm thuộc về bản chất của Marketing

1.1.2.1 Trao đổi và giao dịch

1.1.2.2 Nhu cầu thị trường (nhu cầu tự nhiên, mong muốn, số cầu)

1.1.2.3 Sản phẩm

1.1.2.4 Lợi ích

1.1.2.5 Chi phí

1.1.2.6 Sự thỏa mãn của khách hàng

1.1.2.7 Thị trường

1.1.3 Vai trò của Marketing

1.1.3.1 Vai trò của Marketing đối với doanh nghiệp

1.1.3.2 Vai trò của Marketing đối với người tiêu dùng

1.1.3.3 Vai trò của Marketing đối với xã hội

1.2 CÁC QUAN ĐIỂM ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP (QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN CỦA QUAN ĐIỂM MARKETING)

1.3 QUẢN TRỊ MARKETING

1.3.1 Khái niệm

1.3.2 Đặc điểm của Quản trị marketing

1.3.3 Những nhiệm vụ chủ yếu của Quản trị marketing

1.3.4 Quản trị marketing dựa trên nguồn lực

1.3.5 Quan hệ giữa chức năng quản trị marketing với các chức năng quản trị khác

1.3.6 Công việc của người quản trị marketing

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG MARKETING

2.1 KHÁI NIỆM, Ý NGHĨA CỦA VIỆC PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG MARKETING

2.2 PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI

2.2.1 Tự nhiên

2.2.2 Văn hóa xã hội

2.2.3 Dân số

2.2.4 Kinh tế

2.2.5 Khoa học

2.2.6 Công nghệ

2.2.7 Chính trị luật pháp

2.2.8 Cạnh tranh

2.2.9 Khách hàng.

2.3 PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG

2.3.1 Phân tích môi trường nội bộ

2.3.2 Cơ cấu ngành

2.3.3 Phân tích năm lực lượng cạnh tranh

2.3.3.1 Các đối thủ cạnh tranh trong ngành

2.3.2 Các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn

2.3.3 Sự đe dọa của các ngành thay thế

2.3.4 Sức mạnh đàm phán của các nhà cung cấp

2.3.5 Sức mạnh đàm phán của khách hàng

2.4 SỬ DỤNG PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG MARKETING TRONG PHÂN TÍCH SWOT

CHƯƠNG 3

PHÁT TRIỂN CÁC KẾ HOẠCH VÀ CHIẾN LƯỢC MARKETING

3.1 BẢN CHẤT CỦA KẾ HOẠCH VÀ CÁC CẤP LẬP KẾ HOẠCH CỦA DOANH NGHIỆP

3.1.1 Bản chất của kế hoạch

3.1.3 Các cấp lập kế hoạch của doanh nghiệp

3.2 QUÁ TRÌNH LẬP KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC

3.2.1 Nhiệm vụ của tổ chức (doanh nghiệp)

3.2.2 Các mục tiêu của tổ chức

3.3.3 Các định hướng chiến lược của tổ chức

3.2.3.1 Các chiến lược thâm nhập thị trường

3.2.3.2 Các chiến lược mở rộng và phát triển thị trường

3.2.3.3 Các chiến lược mở rộng và phát triển sản phẩm

3.2.3.4 Các chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và thị trường (ngành kinh doanh)

3.2.4 Kế hoạch danh mục đầu tư của tổ chức

3.2.5 Kế hoạch chiến lược hoàn chỉnh

3.3 LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

3.3.1 Phân tích các cơ hội thị trường

3.3.2 Phân khúc thị trường, lựa chọn các thị trường mục tiêu

3.3.3 Lựa chọn chiến lược marketing

3.3.4 Triển khai chiến lược marketing mix

3.3.5 Tổ chức thực hiện và kiểm tra hoạt động marketing

CHƯƠNG 4

KHÁCH HÀNG, PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG, THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

VÀ ĐỊNH VỊ SẢN PHẨM

4.1 HÀNH VI KHÁCH HÀNG CỦA THỊ TRƯỜNG TIÊU DÙNG CÁ NHÂN

4.1.1 Quá trình quyết định mua của người tiêu dùng

4.1.2 Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình ra quyết định mua của người tiêu dùng

4.1.2.1 Ảnh hưởng của hoàn cảnh

4.1.2.2 Ảnh hưởng của tâm lý cá nhân

4.1.2.3 Ảnh hưởng của văn hóa xã hội

4.2 HÀNH VI KHÁCH HÀNG CỦA THỊ TRƯỜNG TỔ CHỨC

4.2.1 Đặc điểm thị trường tổ chức

4.2.2 Quá trình mua của khách hàng tổ chức

4.2.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình ra quyết định mua của khách hàng tổ chức

4.2.3.1 Ảnh hưởng của sản phẩm đến việc mua của tổ chức

4.2.3.2 Sự ảnh hưởng của cấu trúc đến việc ra quyết định mua của tổ chức

4.2.3.3 Những ảnh hưởng của hành vi đến việc ra quyết định mua của tổ chức

4.3 PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG

4.3.1 Khái niệm phân khúc thị trường

4.3.2 Cơ sở để phân khúc thị trường

4.3.2.1 Cơ sở để phân khúc thị trường người tiêu dùng

4.3.2.2 Cơ sở để phân khúc thị trường khách hàng tổ chức

4.3.3 Các yêu cầu của việc phân khúc thị trường

4.4 CHỌN THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

4.4.1 Đánh giá các khúc thị trường

4.4.1.1 Quy mô và mức tăng trưởng của khúc thị trường

4.4.1.2 Mức độ hấp dẫn về cơ cấu của khúc thị trường

4.4.1.3 Mục tiêu và nguồn lực của công ty

4.4.2 Lựa chọn thị trường mục tiêu

4.4.2.1 Khái niệm

4.4.2.2 Các chiến lược đáp ứng thị trường

4.4.2.3 Căn cứ để lựa chọn chiến lược

4.4.2.4 Chọn thị trường mục tiêu

4.5 ĐỊNH VỊ VÀ CHIẾN LƯỢC ĐỊNH VỊ

4.5.1 Bản chất của định vị và chiến lược định vị

4.5.1.1 Bản chất của định vị

4.5.1.2 Chiến lược định vị là gì?

4.5.1.3 Yêu cầu của chiến lược định vị thành công

4.5.1.4 Các lỗi hay gặp trong quá trình định vị

4.5.1.5 Tái định vị

4.5.2 Quá trình xác lập và thực hiện chiến lược định vị

4.5.2.1 Lựa chọn chiến lược định vị

4.5.2.2 Xây dựng chương trình marketing mix để thực hiện chiến lược định vị

CHƯƠNG 5

QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM

5.1 CÁC VẤN ĐỀ CƠ BẢN TRONG QUẢN TRỊ SẢN PHẨM

5.1.2 Khái niệm sản phẩm

5.1.3 Phân loại sản phẩm

5.1.4 Đặc tính sản phẩm

5.1.5 Danh mục sản phẩm

5.1.6 Bao bì, đóng gói

5.1.7 Các dịch vụ hỗ trợ

5.2 QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU

5.2.1 Các vấn đề cơ bản về thương hiệu

5.2.2 Các quyết định chủ yếu trong quản trị thương hiệu

5.3 CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI

5.3.1 Quá trình phát triển kế hoạch mới

5.3.2 Các nguyên nhân sản phẩm mới thất bại

5.3.3 Sự cần thiết của việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

5.4 CHIẾN LƯỢC MARKETING THEO THEO CHU KỲ SỐNG SẢN PHẨM

5.4.1 Bản chất của chu kỳ sống sản phẩm

5.4.2 Chiến lược marketing theo chu kỳ sống sản phẩm

5.4.2.1 Giai đoạn mở đầu

5.4.2.2 Giai đoạn phát triển

5.4.2.3 Giai đoạn trưởng thành

5.4.2.5 Giai đoạn suy thoái

CHƯƠNG 6

QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC GIÁ

6.1 GIÁ CẢ VÀ CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH GIÁ CẢ

6.1.1 Khái niệm, ý nghĩa và tầm quan trọng của giá cả

6.1.2 Những mục tiêu định giá

6.1.3 Phân tích những nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp ảnh hưởng đến việc định giá

6.1.3.1 Nhân tố bên trong

6.1.3.2 Những yếu tố bên ngoài

6.2 CHIẾN LƯỢC ĐỊNH GIÁ ĐIỂN HÌNH CỦA XÍ NGHIỆP

6.2.1 Chiến lược định giá cho tập hợp sản phẩm

6.2.1.1 Định giá dòng sản phẩm (Production – line):

6.2.1.2 Định giá sản phẩm tùy chọn (Optional product)

6.2.1.3 Định giá sản phẩm bổ sung (Additional product)

6.2.2 Chiến lược điều chỉnh giá

6.2.2.1 Chiến lược định giá chiết khấu (Discounts) và các khoản giảm giá (Allowances):

6.2.2.2 Chiến lược định giá phân biệt (Different price):

6.2.3 Chiến lược thay đổi giá

6.2.3.1 Chủ động giảm giá

6.2.3.2 Chủ động tăng giá

6.2.4 Chiến lược định giá sản phẩm mới

6.2.4.1 Chiến lược định giá thâm nhập thị trường

6.2.4.2 Chiến lược định giá nhằm chất lọc thị trường (chiến lược hút váng sữa)

6.2.5 Chiến lược định giá tâm lý

6.3 QUY TRÌNH ĐỊNH GIÁ CHO MỘT SẢN PHẨM MỚI

6.3.1 Lựa chọn mục tiêu của giá

6.3.2 Xác định số cầu của sản phẩm

6.3.3 Dự tính chi phí

6.3.4 Phân tích sản phẩm, chi phí và giá cả của đối thủ cạnh tranh

6.3.5 Lựa chọn phương pháp định giá

6.3.6 Lựa chọn mức giá cuối cùng

CHƯƠNG 7

QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI

7.1 KHÁI NIỆM, CHỨC NĂNG CỦA KÊNH PHÂN PHỐI

- 7.1.1 Khái niệm kênh phân phối
- 7.1.2 Chức năng của kênh phân phối
- 7.2 CẤU TRÚC, HOẠT ĐỘNG VÀ HÌNH THỨC TỔ CHỨC CỦA KÊNH PHÂN PHỐI
 - 7.2.1 Cấu trúc của kênh phân phối
 - 7.2.2 Hoạt động của kênh phân phối
 - 7.2.3 Các hình thức tổ chức của kênh phân phối
 - 7.2.3.1 Các kênh truyền thống
 - 7.2.3.2 Các kênh phân phối liên kết dọc
- 7.3 TỔ CHỨC KÊNH PHÂN PHỐI
 - 7.3.1 Phân tích các căn cứ để tổ chức kênh phân phối
 - 7.3.2 Phát triển các cấu trúc và hình thức tổ chức kênh phân phối
 - 7.3.3 Đánh giá và lựa chọn kênh phân phối tối ưu
 - 7.3.4 Lựa chọn thành viên kênh cụ thể
 - 7.3.5 Xác lập các dòng chảy trong kênh, hoàn thiện các quan hệ và đưa kênh vào hoạt động
- 7.4 QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI
 - 7.4.1 Phát triển các chính sách khuyến khích các thành viên kênh
 - 7.4.2 Đánh giá hoạt động của các thành viên kênh
- 7.5 QUYẾT ĐỊNH PHÂN PHỐI HÀNG HÓA VẬT CHẤT
 - 7.5.1 Bản chất của phân phối hàng hóa vật chất
 - 7.5.2 Mục tiêu của phân phối vật chất
 - 7.5.3 Các quyết định phân phối vật chất

CHƯƠNG 8

QUẢN TRỊ XÚC TIẾN HỖN HỢP

- 8.1 KHÁI NIỆM VÀ TẦM QUAN TRỌNG CỦA XÚC TIẾN HỖN HỢP
 - 8.1.1 Khái niệm xúc tiến
 - 8.1.2 Hỗn hợp xúc tiến
 - 8.1.3 Mục đích của xúc tiến hỗn hợp
 - 8.1.4 Tầm quan trọng của xúc tiến hỗn hợp
- 8.2 QUY TRÌNH LẬP KẾ HOẠCH

8.2.1 Xem xét kế hoạch marketing

8.2.2 Các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược xúc tiến hỗn hợp

8.2.2.1 Loại sản phẩm/Thị trường

8.2.2.2 Sự sẵn sàng mua

8.2.2.3 Giai đoạn hiện tại trong chu kỳ sống của sản phẩm

8.2.2.4 Sự lựa chọn chiến lược đẩy hay kéo

8.2.3 Phân tích quá trình truyền thông

8.2.3.1 Xác định người nhận tin

8.2.3.2 Xác định phản ứng của người nhận tin

8.2.3.3 Lựa chọn phương tiện truyền thông

8.2.3.4 Lựa chọn và thiết kế thông điệp

8.2.3.5 Thu thập thông tin phản hồi

8.2.4 Thiết lập ngân sách xúc tiến hỗn hợp

8.2.4.1 Phương pháp xác định theo tỷ lệ phần trăm trên doanh số bán

8.2.4.2 Phương pháp tính cân bằng cạnh tranh

8.2.4.3 Phương pháp dựa vào mục tiêu và nhiệm vụ phải hoàn thành

8.2.4.4 Phương pháp dựa theo khả năng tài chính

8.2.5 Phát triển các chương trình xúc tiến hỗn hợp

8.2.6 Tích hợp và thực hiện chiến lược xúc tiến hỗn hợp

8.2.7 Giám sát, đánh giá và kiểm soát chương trình xúc tiến hỗn hợp

8.3 CÁC CÔNG CỤ CỦA XÚC TIẾN HỖN HỢP

8.3.1 Quảng cáo

8.3.1.1 Khái niệm

8.3.1.2 Đặc điểm

8.3.1.3 Mục tiêu quảng cáo

8.3.1.4 Nội dung quảng cáo

8.3.1.5 Xác định ngân sách quảng cáo

8.3.1.6 Phương tiện quảng cáo (Advertising)

8.3.1.7Đánh giá phương tiện quảng cáo

8.3.1.8Ưu nhược điểm của quảng cáo:

8.3.2Khuyến mãi

8.3.2.1Khái niệm

8.3.2.2Đặc điểm của khuyến mãi

8.3.2.3Mục tiêu của khuyến mãi

8.3.2.4Tác dụng của khuyến mãi

8.3.2.5Các nhóm công cụ khuyến mãi

8.3.2.6Ưu điểm và nhược điểm của khuyến mãi:

8.3.3Tuyên truyền và quan hệ công chúng

8.3.3.1Khái niệm

8.3.3.2Đặc điểm của quan hệ công chúng

8.3.3.3Mục tiêu của quan hệ công chúng

8.3.3.4Một số hình thức hoạt động của quan hệ công chúng

8.3.3.5Một số công cụ chủ yếu của quan hệ khách hàng

8.3.3.6Ưu và nhược điểm của quan hệ khách hàng

8.3.4Bán hàng cá nhân (Personal Selling)

8.3.4.1Khái niệm

8.3.4.2Mục tiêu của bán hàng cá nhân (personal selling)

8.3.4.3Vai trò chức năng của bán hàng cá nhân (personal selling):

8.3.4.4Quy trình bán hàng cá nhân

8.3.4.5Ưu điểm và nhược điểm trong bán hàng cá nhân (personal selling):

8.3.4.6Các hình thức bán hàng cá nhân (personal selling):

8.3.5Marketing trực tiếp

8.3.5.1Khái niệm

8.3.5.2Lợi ích của Marketing trực tiếp (direct marketing)

8.3.5.3Mục tiêu của Marketing trực tiếp (Direct Marketing)

8.3.5.5 Các yếu tố quyết định sự thành công của marketing trực tiếp (Direct Marketing):

8.3.5.6 Ưu điểm và nhược điểm của Marketing trực tiếp

CHƯƠNG 9

TỔ CHỨC, THỰC HIỆN VÀ KIỂM TRA CÁC HOẠT ĐỘNG MARKETING

9.1 HỆ THỐNG TỔ CHỨC QUẢN TRỊ MARKETING

9.1.1 Tổ chức bộ phận quản trị marketing theo chức năng

9.1.2 Tổ chức bộ phận quản trị marketing theo địa lý

9.1.3 Tổ chức bộ phận quản trị marketing theo sản phẩm

9.1.4 Tổ chức bộ phận quản trị marketing theo thị trường

9.2 THỰC HIỆN KẾ HOẠCH VÀ BIỆN PHÁP MARKETING

9.3 ĐÁNH GIÁ VÀ KIỂM TRA CÁC HOẠT ĐỘNG MARKETING

9.3.1 Kiểm tra kế hoạch năm

9.3.2 Khả năng sinh lời

9.3.3 Kiểm tra hiệu quả

9.3.4 Điều khiển chiến lược

5. Tài liệu học phần

5.1 Tài liệu bắt buộc:

[1] Slide bài giảng của giảng viên trên lớp

[2] Trương Đình Chiến, Quản trị Marketing, Nxb. Đại Học Kinh Tế Quốc Dân, Hà Nội, 2014

5.2 Tài liệu tham khảo:

[3] Quản trị tiếp thị / Lưu Thanh Đức Hải

[4] Quản trị Marketing / Lê Thế Giới chủ biên ; Nguyễn Xuân Lãn – Hà Nội : Giáo dục, 2008

[5] Quản trị Marketing / Phillip Kotler; Vũ Trọng Hùng dịch; Phan Thăng hiệu chỉnh – Hà Nội : Thống kê, 2003

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tín	Phân bố thời gian	Tự	Ghi
----	----------	--------	-------------------	----	-----

		chỉ	Lí thuyết	Thực hành	học	chú
1	Tổng quan về quản trị marketing		3		6	
2	Phân tích môi trường marketing		3		6	
3	Phát triển các kế hoạch và chiến lược marketing		3		6	
4	Khách hàng, phân khúc thị trường, thị trường mục tiêu		5	3	16	
5	Quản trị chiến lược sản phẩm		3	3	12	
6	Quản trị chiến lược giá		3	3	12	
7	Quản trị kênh phân phối		3	3	12	
8	Quản trị xúc tiến hỗn hợp		4	3	14	
9	Tổ chức, thực hiện và kiểm tra các hoạt động marketing		3		6	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'D' followed by a loop and a long horizontal stroke extending to the right.

Đinh Thị Hóa

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần: **QUẢN TRỊ CHẤT LƯỢNG (QUALITY MANAGEMENT)**
- Mã học phần: 117012
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 4
- Học phần học trước: Kinh tế vi mô, Kinh tế vĩ mô, Quản trị học
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận: 15 tiết
 - + Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức:

- Những khái niệm, vai trò, các nguyên tắc quản trị chất lượng sản phẩm và chất lượng dịch vụ, các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng.

- Nắm được khái niệm cũng liên quan đến hệ thống quản lý chất lượng và tiêu chuẩn ISO 9001 - 2008.

- Hiểu, biết các phương pháp đánh giá chất lượng, các công cụ thống kê, kiểm soát các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Hiểu, biết các công cụ đảm bảo chất lượng và hệ thống quản lý chất lượng toàn diện

2.2. Về kỹ năng:

- Có thể thiết kế hệ thống quản trị chất lượng, thiết lập các tiêu chuẩn đo lường, các phương pháp đánh giá hệ thống chất lượng, các phương pháp đảm bảo chất lượng

- Vận dụng các kiến thức đã học có thể giải quyết vấn đề liên quan đến chất lượng trong các doanh nghiệp.

2.3. Về thái độ

Nhận thức được tầm quan trọng và yêu cầu cấp bách của quản trị chất lượng trong nền kinh tế hội nhập, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải xem công cụ chất lượng là một trong những công cụ quan trọng giúp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Học phần Quản Trị chất lượng bao gồm các vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động nâng cao chất lượng sản phẩm. Nội dung của học phần đề cập đến hệ thống quản lý chất lượng toàn diện QTM, hệ thống tiêu chuẩn đo lường chất lượng quốc tế ISO 9000, ISO 9001:2000.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1 MỘT SỐ NGUYÊN TẮC CƠ BẢN ĐỐI VỚI HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG

- 1.1. Vai trò, vị trí của hệ thống quản lý chất lượng trong một tổ chức, một doanh nghiệp
 - 1.1.1. Quan điểm mới về hệ thống quản lý chất lượng trong công tác quản lý một tổ chức, một doanh nghiệp.
 - 1.1.2. Quản lý chất lượng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.
 - 1.1.3. Tình hình quản lý chất lượng ở nước ta.
- 1.2. Một số nguyên tắc trong quản lý chất lượng
 - 1.2.1. Nguyên tắc 1: Hướng vào khách hàng.
 - 1.2.2. Nguyên tắc 2: Vai trò của lãnh đạo.
 - 1.2.3. Nguyên tắc 3: Sự tham gia của mọi người.
 - 1.2.4. Nguyên tắc 4: Quản lý theo quá trình.
 - 1.2.5. Nguyên tắc 5: Tiếp cận theo hệ thống.
 - 1.2.6. Nguyên tắc 6: Cải tiến liên tục.
 - 1.2.7. Nguyên tắc 7: Quyết định dựa trên sự kiện.
 - 1.2.8. Nguyên tắc 8: Quan hệ hợp tác cùng có lợi.
- 1.3. Một số yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng
 - 1.3.1. Những yếu tố vĩ mô.
 - 1.3.1.1. Các chính sách kinh tế.
 - 1.3.1.2. Những điều kiện kinh tế xã hội.

- 1.3.1.3. Những yêu cầu của thị trường
- 1.3.1.4. Sự phát triển của khoa học kỹ thuật.
- 1.3.1.5. Hiệu lực của cơ chế quản lý.
- 1.3.2. Những yếu tố vi mô.
 - 1.3.2.1. Đối thủ cạnh tranh.
 - 1.3.2.2. Người cung cấp.
 - 1.3.2.3. Khách hàng.
 - 1.3.2.4. Các đối tác.
 - 1.3.2.5. Các cơ quan quản lý.
- 1.3.3. Những yếu tố nội bộ.
 - 1.3.3.1. Con người.
 - 1.3.3.2. Phương pháp.
 - 1.3.3.3. Thiết bị.
 - 1.3.3.4. Nguyên vật liệu.

CHƯƠNG 2

MỘT SỐ KHÁI NIỆM XÀ THUẬT NGỮ LIÊN QUAN ĐẾN CHẤT LƯỢNG VÀ TIÊU CHUẨN ISO 9000

- 2.1. Sơ đồ các khái niệm liên quan đến quản lý chất lượng và tiêu chuẩn ISO 9000.
- 2.2. Giải thích một số định nghĩa chủ yếu.
 - 2.2.1. Chất lượng
 - 2.2.2. Quản lý chất lượng (Quality management)
 - 2.2.3. Chính sách chất lượng (Quality policy)
 - 2.2.4. Mục tiêu chất lượng (Quality objective)
 - 2.2.5. Lập kế hoạch chất lượng (Quality planning)
 - 2.2.6. Kiểm soát chất lượng (Quality control)
 - 2.2.7. Bảo đảm chất lượng (Quality assurance)
 - 2.2.8. Hệ thống chất lượng (Quality system)
 - 2.2.9. Cải tiến chất lượng (Quality improvement)
 - 2.2.10. Chi phí chất lượng (Quality costs)
 - 2.2.11. Sản phẩm (Product)
 - 2.2.12. Sổ tay chất lượng (Quality manual)

2.2.13. Thủ tục quy trình (Procedure)

2.2.14. Hồ sơ (record).

CHƯƠNG 3

QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG ĐỒNG BỘ

(Total Quality Management – TQM)

3.1. Một số xu hướng và phương pháp quản lý chất lượng

3.1.1. Lịch sử quá trình phát triển ngành quản lý chất lượng trên thế giới

3.1.2. Một số xu hướng trong quản lý chất lượng.

3.1.3. Kinh nghiệm quản lý chất lượng của một số nước.

3.2. Quản lý chất lượng đồng bộ (Total Quality Management – TQM)

3.2.1. Một số định nghĩa về TQM

3.2.2. Đặc điểm của TQM

3.3. Triển khai áp dụng TQM trong tổ chức.

3.3.1. Am hiểu và cam kết chất lượng

3.3.2. Tổ chức và phân công trách nhiệm

3.3.3. Đo lường chất lượng

3.3.4. Hoạch định chất lượng

3.3.5. Thiết kế chất lượng

3.3.6. Xây dựng hệ thống chất lượng

3.3.7. Theo dõi bằng thống kê (sử dụng các công cụ thống kê để kiểm soát chất lượng)

3.3.8. Kiểm tra chất lượng

3.3.9. Hợp tác nhóm

3.3.10. Đào tạo và huấn luyện về chất lượng.

3.3.11. Hoạch định về thực hiện TQM.

CHƯƠNG 4

NHỮNG YÊU CẦU CƠ BẢN CỦA TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ

VỀ QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG ISO 9000

4.1. Giới thiệu khái quát về bộ tiêu chuẩn ISO 9000

4.1.1. Quá trình hình thành tiêu chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng ISO 9000

4.1.2. Cấu trúc của bộ tiêu chuẩn ISO 9000

- 4.1.3. Vai trò và lợi ích của việc áp dụng tiêu chuẩn ISO 9000:2008
- 4.2. Những yêu cầu của tiêu chuẩn ISO 9000:2008
 - 4.2.1. Mục đích cụ thể khi áp dụng ISO 9000:2008
 - 4.2.2. Nội dung chủ yếu của tiêu chuẩn ISO 9000:2008
- 4.3. Các bước triển khai áp dụng ISO 9000:2008
 - 4.3.1. Các bước triển khai áp dụng ISO 9000:2008
 - 4.3.2. Mô tả quy trình
 - Bước 1: Đánh giá hiện trạng
 - Bước 2: Lập kế hoạch và tổ chức đào tạo
 - Bước 3: Tổ chức soạn thảo tài liệu
 - Bước 4: Áp dụng các tài liệu đã soạn thảo
 - Bước 5: Đánh giá nội bộ
 - Bước 6: Khắc phục các điểm không phù hợp
 - Bước 7: Chuẩn bị tài liệu và đăng ký chứng nhận
 - Bước 8: Đánh giá của tổ chức chứng nhận.

CHƯƠNG 5

LƯỢNG HÓA ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG

- 5.1. Cơ sở lý luận của việc đánh giá chất lượng
- 5.2. Trình tự các bước đánh giá chất lượng
 - 5.2.1. Bước 1: Xác định đối tượng và mục đích đánh giá
 - 5.2.2. Bước 2: Xác định danh mục các chỉ tiêu chất lượng
 - 5.2.3. Bước 3: Xác định tầm quan trọng của các chỉ tiêu chất lượng
 - 5.2.4. Bước 4: Xây dựng hoặc lựa chọn thang điểm
 - 5.2.5. Bước 5: Lựa chọn chuyên gia đánh giá
 - 5.2.6. Bước 6: Tổ chức các hội đồng đánh giá
 - 5.2.7. Bước 7: Thu thập, xử lý kết quả.
- 5.3. Các phương pháp đánh giá chất lượng
 - 5.3.1. Phương pháp phòng thí nghiệm
 - 5.3.2. Phương pháp cảm quan
 - 5.3.3. Phương pháp chuyên gia
- 5.4. Lượng hóa một số chỉ tiêu chất lượng
 - 5.4.1. Hệ số chất lượng (Ka)

- 5.4.2. Xác định mức chất lượng (Mq)
- 5.4.3. Trình độ chất lượng của sản phẩm (Tc)
- 5.4.4. Chất lượng toàn diện của sản phẩm (Qt)
- 5.4.5. Hệ số phân hạng sản phẩm (Kph; Ktt).
- 5.5. Một số công cụ thống kê chất lượng
 - 5.5.1. Mục đích, ý nghĩa của việc sử dụng các công cụ thống kê trong quản lý chất lượng
 - 5.5.2. Ứng dụng một số công cụ thống kê chất lượng.
 - 5.5.2.1. Phiếu kiểm tra
 - 5.5.2.2. Biểu đồ Pareto
 - 5.5.2.3. Biểu đồ cột (Biểu đồ mật độ - Histograms)
 - 5.5.2.4. Kiểm đồ, biểu đồ kiểm tra – Control charts
 - 5.5.2.5. Biểu đồ phân tán (Scatter diagrams)
 - 5.5.2.6. Biểu đồ về sự phân tầng (Stratification)
 - 5.5.2.7. Biểu đồ nhân quả (Cause and effect diagrams)
 - 5.5.2.8. Các loại đồ thị
 - 5.5.2.9. Lưu đồ (Biểu đồ tiến trình – Flowcharts)

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

- [1] Quản trị chất lượng - TS. Nguyễn Kim Định – Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh – Khoa Kinh tế - NXB Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh – 2010.

5.2. Tài liệu tham khảo :

- [1] Quản trị chất lượng do tổ bộ môn Quản trị chất lượng, khoa Quản trị kinh doanh, trường ĐH Kinh tế TP.HCM biên soạn, NXB Thống kê, 2006.
- [2] TS. NGUYỄN QUANG TOÀN - Quản trị chất lượng - NXB THỐNG KÊ - 2002.
- [3] JAME C . VAN HORNE - Quality management, 1998.
- Một số sách khác, Báo, Tạp chí về Quản lý chất lượng.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	

1	Một số nguyên tắc cơ bản đối với hệ thống quản lý chất lượng		4	2	18	
2	Một số khái niệm và thuật ngữ liên quan đến chất lượng và tiêu chuẩn ISO9000		4	3	18	
3	Quản trị chất lượng đồng bộ (TQM)		8	4	18	
4	Những yêu cầu cơ bản của tiêu chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng ISO9000		10	4	18	
5	Lượng hóa, đánh giá chất lượng		4	2	18	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thực hành; Thảo luận: 10%
- Thi cuối kỳ: 60%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



GIẢNG VIÊN



HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ DỰ ÁN

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **QUẢN TRỊ DỰ ÁN**
- Mã học phần : 142222
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 4
- Học phần học trước: : Quản trị học
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lý thuyết: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức

- Nắm được nội dung, lịch sử của Quản lý dự án, các hình thức tổ chức dự án
- Hiểu được vai trò của các PM cũng như các thành viên khác trong đội ngũ dự án. Ngoài ra còn có các đối tượng liên quan đến dự án như chủ đầu tư, khách hàng,...
- Biết được tầm quan trọng của công tác lập kế hoạch dự án cũng như các bước trong quá trình lập kế hoạch
 - Nắm được các bước cơ bản của Quản lý dự án bao gồm: lập kế hoạch, điều hành, kiểm soát, và đóng lại dự án
- Hiểu được cách thức phân tích cấu trúc dự án bằng WBS (Work Breakdown Structure)
- Nắm được cách thiết kế mạng công việc, cách xác định trọng tuyến của dự án, cũng như cách thức thiết lập lộ và điều chỉnh lộ trình dự án

- Hiểu được nội dung của việc thực thi, kiểm soát, cũng như phân bổ nguồn lực dành cho dự án một cách hiệu quả nhất

- Biết cách chọn lựa dự án tối ưu xét trên phương diện doanh thu/ chi phí.

2.2. Về kỹ năng:

- Tính toán các tiêu chí NPV, IRR, PP, PI của các dự án để đưa ra lựa chọn tối ưu

- Thiết lập được cấu trúc phân tách dự án (WBS)

- Vẽ được mạng công việc

- Xác định được trọng tuyến của một dự án

- Thiết kế lộ trình dự án

2.3. Về thái độ: sinh viên có thái độ tích cực khi có cơ hội tiếp cận và đóng vai trò tham gia dự án trong công tác sau này.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Quản trị dự án là một quá trình hoạch định, tổ chức và quản lý các công việc và tài nguyên nhằm thỏa mãn các mục tiêu đã định sẵn với những hạn chế về thời gian, tài nguyên và chi phí. Sau khi đã lựa chọn được dự án thích hợp, việc làm tiếp theo là thiết kế mô hình thực hiện, tìm chọn một giám đốc thích hợp, xây dựng và phát triển đội ngũ dự án.

Làm bài tập nhóm về quản lý một dự án cụ thể và các bài tập tác nghiệp có liên quan đến nội dung quản lý dự án.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ DỰ ÁN

1.1. Tổng quan về dự án

1.1.1. Dự án và các đặc trưng của dự án

1.1.2. Chu kỳ của dự án

1.1.3. Các bên liên quan đến dự án

1.2. Tổng quan về quản trị dự án

1.2.1. Quản trị dự án và các đặc trưng của nó

1.2.2. Các mục tiêu của quản trị dự án

1.2.3. Vai trò của quản trị dự án

1.2.4. Quá trình quản trị dự án

1.2.5. Nội dung quản trị dự án

CHƯƠNG 2

LỰA CHỌN DỰ ÁN

2.1. Vấn đề cơ bản về lựa chọn dự án

2.1.1. Khái niệm lựa chọn dự án

2.1.2. Khung phân tích để lựa chọn dự án

2.1.3. Lựa chọn dự án trong lĩnh vực tư và công

2.1.4. Các chỉ tiêu định lượng để lựa chọn dự án

2.1.5. Các chỉ tiêu định tính để lựa chọn dự án

2.2. Lựa chọn dự án trong điều kiện bất trắc

2.2.1. Phương pháp phân tích định tính rủi ro

2.2.2. Phương pháp phân tích định lượng rủi ro

CHƯƠNG 3

THIẾT KẾ TỔ CHỨC DỰ ÁN VÀ XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ DỰ ÁN

3.1. Thiết kế cơ cấu tổ chức dự án

3.1.1. Mô hình cơ cấu tổ chức theo chức năng

3.1.2. Mô hình tổ chức kiểu dự án

3.1.3. Mô hình tổ chức dạng ma trận

3.2. Giám đốc dự án

3.2.1. Vị trí và trách nhiệm của giám đốc dự án

3.2.2. Tổ chất cần thiết của giám đốc dự án

3.3. Xây dựng đội ngũ dự án

3.3.1. Đội ngũ dự án

3.3.2. Phát triển và lãnh đạo đội ngũ dự án

CHƯƠNG 4

LẬP KẾ HOẠCH VÀ NGÂN SÁCH DỰ ÁN

4.1. Các vấn đề về lập kế hoạch dự án

- 4.1.1. Khái niệm
- 4.1.2. Trình tự lập kế hoạch dự án
- 4.1.3. Nội dung của kế hoạch dự án

4.2. Cơ cấu phân chia công việc, biểu đồ trách nhiệm

- 4.2.1. Khái niệm
- 4.2.2. Phương pháp lập WBS
- 4.2.3. Trình tự lập WBS
- 4.2.4. Ma trận trách nhiệm

4.3. Ngân sách dự án

- 4.3.1. Khái niệm
- 4.3.2. Phương pháp lập ngân sách dự án
- 4.3.3. Ước lượng các yếu tố chi phí

CHƯƠNG 5

LẬP TIẾN ĐỘ DỰ ÁN

5.1. Các vấn đề cơ bản về sơ đồ mạng

- 5.1.1. Các loại sơ đồ thể hiện tiến độ dự án
- 5.1.2. Các phần tử của sơ đồ mạng
- 5.1.3. Sơ đồ mạng theo phương pháp AON
- 5.1.4. Sơ đồ mạng theo phương pháp AOA

5.2. Sơ đồ mạng CPM

- 5.2.1. Các thông số thời gian của sự kiện
- 5.2.2. Các thông số thời gian của công việc

5.3. Sơ đồ mạng PERT

- 5.3.1. Tính các thông số trong sơ đồ PERT
- 5.3.2. Các bài toán liên quan đến sơ đồ PERT

5.4. Lập tiến độ dự án bằng sơ đồ mạng

- 5.4.1. Trình tự lập tiến độ bằng sơ đồ mạng
- 5.4.2. Sử dụng thời gian dự trữ trong lập tiến độ

5.4.3. Áp dụng phần mềm máy tính vào lập tiến độ

CHƯƠNG 6

PHÂN BỐ NGUỒN LỰC DỰ ÁN

6.1. Một số vấn đề cơ bản về nguồn lực

6.1.1. Khái niệm

6.1.2. Các bài toán về phân bố nguồn lực

6.2. Điều hòa nguồn lực

6.2.1. Khái niệm

6.2.2. Bài toán điều hòa biểu đồ chất tải nguồn lực

6.3. Phương pháp đường găng rút ngắn tiến độ dự án

6.4. Phân bổ nguồn lực hạn chế

6.4.1. Quy tắc phân phối nguồn lực có hạn

6.4.2. Phương pháp phân bổ nguồn lực có hạn

6.5. Mối quan hệ giữa thời gian và chi phí

6.5.1. Mô hình đẩy nhanh tiến độ

6.5.2. Mô hình chi phí cực tiểu

CHƯƠNG 7

KIỂM SOÁT DỰ ÁN

1.1. Vấn đề cơ bản về kiểm soát dự án

1.1.1. Khái niệm

1.1.2. Hệ thống kiểm soát dự án

1.1.3. Quá trình kiểm soát dự án

1.1.4. Nội dung kiểm soát dự án

1.2. Quá trình kiểm soát dự án

1.2.1. Theo dõi các công việc dự án

1.2.2. Đo lường và phân tích kết quả

1.2.3. Điều chỉnh trong quá trình thực hiện dự án

1.3. Nội dung kiểm soát dự án

- 1.3.1. Kiểm soát tiến độ thời gian
- 1.3.2. Kiểm soát chi phí
- 1.3.3. Kiểm soát chất lượng và các thay đổi thiết kế
- 1.3.4. Tích hợp kiểm soát thời gian, chi phí, chất lượng và các thay đổi

CHƯƠNG 8

QUẢN TRỊ RỦI RO & HỢP ĐỒNG DỰ ÁN

8.1. Rủi ro và quản trị rủi ro dự án

- 8.1.1. Khái niệm rủi ro
- 8.1.2. Phân loại rủi ro
- 8.1.3. Quản trị rủi ro dự án

8.2. Hợp đồng và quản trị hợp đồng dự án

- 8.2.1. Khái niệm hợp đồng dự án
- 8.2.2. Ký kết và thực hiện hợp đồng dự án
- 8.2.3. Thay đổi, hủy bỏ, chấm dứt hợp đồng dự án

CHƯƠNG 9

KẾT THÚC DỰ ÁN

9.1. Các hình thức kết thúc dự án

- 9.1.1. Kết thúc hoàn toàn
- 9.1.2. Kết thúc dự án bằng cách bổ sung – sát nhập
- 9.1.3. Kết thúc dự án bằng cách bỏ rơi

9.2. Khi nào cần kết thúc dự án

9.3. Tổ chức kết thúc dự án

9.4. Báo cáo tổng kết

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

- [1] Giáo trình “Quản lý dự án”, TS Trịnh Thùy Anh, Trường Đại học Mở TPHCM, NXB Thống kê, 2010.

5.2. Tài liệu tham khảo :

- GS. TS Bùi Xuân Phong - “Quản trị dự án đầu tư” – NXB Bưu điện 2006
- TS Phạm Xuân Giang – “Quản trị dự án đầu tư” – NXB Đại Học Quốc Gia TPHCM 2008.
- TS Nguyễn Xuân Thủy – ThS. Trần Việt Hoa – ThS. Nguyễn Việt Ánh, “Quản trị dự án đầu tư”, NXB Lao động – xã hội, 2010.
- Phân tích dự án đầu tư – Bộ sách Quản trị tài chính và kế toán – Edge – NXB Trẻ 2013.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Tổng quan về quản lý dự án		3		5	
2	Lựa chọn dự án		3	2	10	
3	Thiết kế tổ chức dự án và xây dựng đội ngũ dự án		3	2	10	
4	Lập kế hoạch và ngân sách dự án		3	2	10	
5	Lập tiến độ dự án		4	3	20	
6	Phân bổ nguồn lực dự án		4	2	20	
7	Kiểm soát dự án		4	2	5	
8	Quản trị rủi ro và hợp đồng dự án		3	2	5	
9	Kết thúc dự án		3		5	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN

Hà Huy Huyền

Trương Thị Thùy Dung

HỌC PHẦN
HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ

MH: 42

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ**
- Mã học phần : 117015
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 4
- Học phần học trước: : Tin học đại cương
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lý thuyết: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Có kiến thức tổng quan về hệ thống thông tin và nhận thức rõ vai trò chiến lược của các hệ thống thông tin đối với các tổ chức trong nền kinh tế mới;

Có hiểu biết cơ bản về các hệ thống thông tin điển hình ứng dụng trong môi trường doanh nghiệp, nhằm nâng cao năng lực hoạt động và khả năng cạnh tranh trong môi trường toàn cầu hoá;

Có hiểu biết cơ bản về các phương pháp phát triển hệ thống thông tin;

Có kiến thức tổng quan về quản trị các nguồn lực hệ thống thông tin trong tổ chức doanh nghiệp;

Có khả năng giải quyết các vấn đề nghiệp vụ đơn giản bằng bộ phần mềm văn phòng Microsoft Office (đặc biệt là Excel)

- Về kỹ năng:

Sinh viên nhận biết được các kỹ năng cơ bản về ứng dụng hệ thống thông tin trong quản lý kinh tế và quản trị kinh doanh; Kỹ năng triển khai các hệ thống thông tin quản lý; Hiểu được kỹ năng tìm kiếm tài liệu nghiên cứu; Phát triển kỹ năng làm việc cá nhân, làm việc nhóm và phát triển kỹ năng thuyết trình nhằm chuyển tải kiến thức thông qua viết, thảo luận

- Về thái độ:

Người học rèn được tính cẩn thận, tính trung thực, bảo mật thông tin; trách nhiệm với công việc.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Nội dung của học phần bao gồm những khái niệm cơ sở về hệ thống thông tin quản lý, các yếu tố cấu thành, vai trò, vị trí và tầm quan trọng của hệ thống trong tổ chức; những phương thức mà hệ thống trợ giúp các hoạt động kinh doanh, hỗ trợ việc ra quyết định và tạo ra lợi thế cạnh tranh; quy trình tổ chức và phương pháp tiến hành giải quyết những vấn đề kinh doanh bằng hệ thống thông tin dựa trên cơ sở công nghệ thông tin; nghiên cứu một vài hệ thống thông tin tiêu biểu dưới dạng nghiên cứu tình huống (Case Study).

4. Nội dung chi tiết học phần:

PHẦN 1

CƠ SỞ PHƯƠNG PHÁP LUẬN VỀ HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ

CHƯƠNG 1

TỔ CHỨC VÀ THÔNG TIN TRONG TỔ CHỨC

1.1 Vài nét về xã hội thông tin hiện nay

1.1.1 Môi trường kinh tế hiện nay

1.1.2 Thời đại thông tin

1.1.3 Đặc điểm của thời đại thông tin

1.2. Tổ chức và thông tin

1.2.1 Tổ chức

1.2.2 Chuỗi giá trị

1.2.3 Cấu trúc tổ chức

1.2.4 Văn hóa tổ chức

1.2.5 Thay đổi trong tổ chức

1.3 Thông tin và Ra quyết định

- 1.3.1 Mục đích của thông tin
- 1.3.2 Ra quyết định
 - 1.3.2.1 Quyết định có cấu trúc
 - 1.3.2.2 Quyết định bán cấu trúc
 - 1.3.2.3 Quyết định không có cấu trúc
 - 1.3.2.4 Ý nghĩa của phân loại quyết định
- 1.4 Quản lý
- 1.5 Các quyết định theo cấp quản lý
 - 1.5.1 Cấp Chiến lược
 - 1.5.2 Cấp Sách lược
 - 1.5.3 Cấp Tác nghiệp

CHƯƠNG 2

HỆ THỐNG THÔNG TIN

- 2.1 Hệ thống
 - 2.1.1 Các đặc trưng của hệ thống
 - 2.1.1.1 Mục tiêu
 - 2.1.1.2 Ranh giới
 - 2.1.1.3 Môi trường
 - 2.1.1.4 Đầu vào
 - 2.1.1.5 Đầu ra
 - 2.1.2 Các thành phần của hệ thống
 - 2.1.2.1 Phần tử
 - 2.1.2.2 Thuộc tính của phần tử
 - 2.1.2.3 Quan hệ giữa các phần tử
 - 2.1.2.4 Thực thể
- 2.2 Hệ thống thông tin
 - 2.2.1 Dữ liệu và thông tin (Data and Information)
 - 2.2.2 Hệ thống thông tin, hệ thống tin học, hệ thống tin tin học hóa
 - 2.2.3 Hệ thống điều khiển/quản lý, hệ thống tác nghiệp/vật lý, hệ thống thông tin
 - 2.2.4 Tác động của hệ thống thông tin lên tổ chức
 - 2.2.5 Quan hệ giữa thông tin và quản lý

- 2.3 Mô hình biểu diễn hệ thống thông tin
- 2.4 Hiệu quả kinh tế của Hệ thống thông tin dùng trong quản lý
 - 2.4.1 Lợi ích kinh tế của hệ thống thông tin quản lý
 - 2.4.2 Chi phí cho hệ thống thông tin.
 - 2.4.3 Đánh giá hiệu quả kinh tế của một hệ thống thông tin
- 2.5 Nhân sự hệ thống thông tin

CHƯƠNG 3

HỆ THỐNG CÔNG VIỆC VÀ HỆ THỐNG THÔNG TIN

- 3.1 Khung phân tích lấy công việc là trung tâm (WCA – Work-Center Analysis) / Khung hệ thống công việc (Work system Framework)
- 3.2 Các thành phần trong hệ thống công việc
 - 3.2.1 Khách hàng
 - 3.2.2 Dịch vụ và sản phẩm
 - 3.2.3 Quy trình nghiệp vụ / kinh doanh
 - 3.2.4 Đối tượng tham gia
 - 3.2.5 Thông tin
 - 3.2.6 Công nghệ
 - 3.2.7 Hiện trạng / ngữ cảnh
 - 3.2.8 Cơ sở hạ tầng
- 3.3 Nguyên tắc của hệ thống công việc
- 3.4 Mối quan hệ giữa hệ thống công việc và hệ thống thông tin
- 3.5 Sự cần thiết có một quan điểm cân đối về hệ thống
- 3.6 Các biến thực hiện có liên quan đến các yếu tố của hệ thống công việc

PHẦN 2

CÁC HỆ THỐNG THÔNG TIN TRONG THỰC TIỄN

CHƯƠNG 4

HỆ THỐNG THÔNG TIN TỔ CHỨC THEO CẤP BẬC QUẢN LÝ

- 4.1 Các cấp ra quyết định của tổ chức

- 4.1.1 Cấp tác nghiệp (Operational Level)
- 4.1.2 Cấp chiến thuật (Managerial Level)
- 4.1.3 Cấp chiến lược (Executive Level)
- 4.2 Các loại hệ thống thông tin tổ chức theo cấp bậc quản lý và theo chức năng nghiệp vụ
- 4.3 Các loại hệ thống thông tin theo cấp quản lý
 - 4.3.1 Hệ xử lý giao dịch (Transaction Processing Systems)
 - 4.3.1.1 Mục đích
 - 4.3.1.2 Những đặc điểm của hệ xử lý giao dịch
 - 4.3.2 Các hệ thống thông tin quản lý (Management Information Systems - MIS)
 - 4.3.2.1 Mục đích
 - 4.3.2.2 Kiến trúc cơ bản của hệ thống thông tin quản lý
 - 4.3.2.3 Các loại báo cáo
 - 4.3.2.4 Những đặc điểm của hệ thống thông tin quản lý
 - 4.3.3 Hệ thống hỗ trợ ra quyết định (Decision Support System - DSS)
 - 4.3.3.1 Mục đích
 - 4.3.3.2 Kiến trúc cơ bản của DSS
 - 4.3.3.3 Những đặc điểm của DSS
 - 4.3.4 Hệ thống trợ giúp lãnh đạo (Executive Support System - ESS)
 - 4.3.4.1 Mục đích
 - 4.3.4.2 Kiến trúc cơ bản của hệ thống thông tin trợ giúp lãnh đạo
 - 4.3.4.3 Những đặc điểm của hệ thống thông tin trợ giúp lãnh đạo
 - 4.3.5 Hệ tự động văn phòng (Office Automation System - OAS)
 - 4.3.5.1 Mục đích
 - 4.3.5.2 Những đặc điểm của OAS
 - 4.3.5.3 Kiến trúc cơ bản của OAS
 - 4.3.5.4 Những công nghệ cộng tác hỗ trợ làm việc nhóm
 - 4.3.6 Hệ thống quản lý tri thức (Knowledge Management System)
 - 4.3.6.1 Tri thức
 - 4.3.6.2 Quản lý tri thức
 - 4.3.6.3 Hệ thống thông tin quản lý tri thức

CHƯƠNG 5

HỆ THỐNG THÔNG TIN TỔ CHỨC THEO CHỨC NĂNG NGHIỆP VỤ (Functional Area Information Systems)

- 5.1 Mục đích
- 5.2 Các chức năng của tổ chức
- 5.3 Hệ thống thông tin tiếp thị
 - 5.3.1 Chức năng tiếp thị
 - 5.3.2 Hệ thống thông tin tiếp thị ở cấp tác nghiệp
 - 5.3.2.1 Hệ thống thông tin bán hàng
 - 5.3.2.2 Hệ thống thông tin phân phối
 - 5.3.2.3 Hệ thống thông tin KTTTC tác nghiệp hỗ trợ
 - 5.3.3 Hệ thống thông tin tiếp thị ở cấp chiến thuật
 - 5.3.3.1 Hệ thống thông tin quản lý bán hàng
 - 5.3.3.2 Hệ thống thông tin định giá sản phẩm
 - 5.3.3.3 Hệ thống thông tin xúc tiến bán hàng
 - 5.3.3.4 Hệ thống phân phối
 - 5.3.4 Hệ thống thông tin tiếp thị ở cấp chiến lược
 - 5.3.4.1 Hệ thống thông tin dự báo bán hàng
 - 5.3.4.2 Hệ thống thông tin lập kế hoạch và phát triển sản phẩm
 - 5.3.5 Phần mềm máy tính dành cho chức năng tiếp thị
- 5.4 Hệ thống thông tin kinh doanh sản xuất
 - 5.4.1 Khái quát về hệ thống thông tin kinh doanh và sản xuất
 - 5.4.2 Hệ thống thông tin kinh doanh và sản xuất ở cấp tác nghiệp
 - 5.4.2.1 Hệ thống thông tin mua hàng
 - 5.4.2.2 Hệ thống thông tin nhận hàng
 - 5.4.2.3 Hệ thống thông tin kiểm tra chất lượng
 - 5.4.2.4 Hệ thống thông tin giao hàng
 - 5.4.2.5 Hệ thống thông tin kế toán chi phí giá thành
 - 5.4.3 Hệ thống thông tin ở cấp chiến thuật
 - 5.4.3.1 Hệ thống thông tin quản trị và kiểm soát hàng dự trữ
 - 5.4.3.2 Hệ thống thông tin hoạch định nhu cầu nguyên vật liệu
 - 5.4.3.3 Hệ thống thông tin Just-in-time
 - 5.4.3.4 Hệ thống thông tin hoạch định năng lực sản xuất

- 5.4.3.5 Hệ thống thông tin điều độ sản xuất
- 5.4.3.6 Hệ thống thông tin phát triển và thiết kế sản phẩm
- 5.4.4 Hệ thống thông tin kinh doanh và sản xuất ở cấp chiến lược
 - 5.4.4.1 Lập kế hoạch và định vị doanh nghiệp
 - 5.4.4.2 Lên kế hoạch và đánh giá công nghệ
 - 5.4.4.3 Xác định lịch trình sản xuất
 - 5.4.4.4 Thiết kế bố trí sản xuất trong doanh nghiệp
- 5.4.5 Phần mềm máy tính dành cho KD&SX
- 5.5 Hệ thống thông tin tài chính
 - 5.5.1 Chức năng quản trị tài chính
 - 5.5.2 Hệ thống thông tin tài chính ở cấp tác nghiệp
 - 5.5.2.1 Hệ thống tài sản cố định
 - 5.5.2.2 Hệ thống công nợ phải thu của khách
 - 5.5.2.3 Hệ thống công nợ phải trả người bán
 - 5.5.2.4 Hệ thống xử lý đơn hàng
 - 5.5.2.5 Hệ thống mua hàng
 - 5.5.2.6 Hệ thống hàng tồn kho
 - 5.5.2.7 Hệ thống thanh toán lương
 - 5.5.3 Hệ thống thông tin tài chính ở cấp chiến thuật
 - 5.5.3.1 Hệ thống ngân sách
 - 5.5.3.2 Hệ thống quản lý vốn
 - 5.5.3.3 Hệ thống lập ngân sách vốn
 - 5.5.3.4 Hệ thống quản trị đầu tư
 - 5.5.4 Hệ thống thông tin tài chính ở cấp chiến lược
 - 5.5.4.1 Hệ thống phân tích tình hình tài chính
 - 5.5.4.2 Hệ thống dự báo
 - 5.5.5 Hệ thống thông tin kế toán ở cấp tác nghiệp
 - 5.5.5.1 Kế toán vốn bằng tiền
 - 5.5.5.2 Kế toán bán hàng và công nợ phải thu
 - 5.5.5.3 Kế toán mua hàng và công nợ phải trả
 - 5.5.5.4 Kế toán hàng tồn kho
 - 5.5.5.5 Kế toán tài sản cố định
 - 5.5.5.6 Kế toán chi phí giá thành

- 5.5.5.7 Kế toán tổng hợp
- 5.5.6 Hệ thống thông tin kế toán ở cấp chiến thuật
 - 5.5.6.1 Hệ thống thông tin ngân sách
 - 5.5.6.2 Hệ thống QL vốn bằng tiền
 - 5.5.6.3 Hệ thống dự toán vốn & các HT quản lý đầu tư
 - 5.5.6.4 Hệ thống thông tin quản trị đầu tư
- 5.5.7 Phần mềm quản lý tài chính
- 5.6 Hệ thống thông tin nhân sự
 - 5.6.1 Hệ thống thông tin nhân lực ở cấp tác nghiệp
 - 5.6.1.1 Hệ thống thông tin quản lý lương
 - 5.6.1.2 Hệ thống thông tin quản lý vị trí làm việc
 - 5.6.1.3 Hệ thống tin quản lý người lao động
 - 5.6.1.4 Hệ thống thông tin đánh giá tình hình thực hiện công việc và con người
 - 5.6.1.5 Hệ thống thông tin báo cáo lên cấp trên
 - 5.6.1.6 Hệ thống thông tin tuyển chọn nhân viên và sắp xếp công việc
 - 5.6.2 Hệ thống thông tin nhân lực ở cấp chiến thuật
 - 5.6.2.1 Hệ thống thông tin phân tích và thiết kế công việc
 - 5.6.2.2 Hệ thống thông tin tuyển chọn nhân viên
 - 5.6.2.3 Hệ thống thông tin quản lý lương thưởng và bảo hiểm trợ cấp
 - 5.6.2.4 Hệ thống thông tin đào tạo và phát triển nguồn nhân lực
 - 5.6.3 Hệ thống thông tin nhân lực ở cấp chiến lược
 - 5.6.4 Phần mềm máy tính dành cho quản trị nhân lực

CHƯƠNG 6

CÁC HỆ THỐNG ỨNG DỤNG TÍCH HỢP TRONG DOANH NGHIỆP (ENTERPRISE APPLICATIONS)

- 6.1 Lược sử phát triển các hệ thống tích hợp trong doanh nghiệp
 - 6.1.1 Các khái niệm
 - 6.1.2 Lịch sử tiến hoá
 - 6.1.2.1 Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp - ERP
 - 6.1.2.2 Hệ thống quản lý hồ sơ điện tử - ERM
 - 6.1.2.3 Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng - CRM

- 6.1.2.4 Hệ thống quản lý chuỗi cung ứng - SCM
- 6.1.2.5 Tóm tắt
- 6.2 Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP)
 - 6.2.1 ERP là gì?
 - 6.2.2 Khác biệt cơ bản của ERP so với việc duy trì nhiều phần mềm quản lý rời rạc
 - 6.2.3 Cấu trúc của một ERP
 - 6.2.3.1 Kế toán tài chính
 - 6.2.3.2 Hậu cần
 - 6.2.3.3 Sản xuất
 - 6.2.3.4 Quản lý dự án
 - 6.2.3.5 Dịch vụ
 - 6.2.3.6 Dự đoán và lập kế hoạch
 - 6.2.3.7 Công cụ lập báo cáo
 - 6.2.4 Lợi ích và thách thức của doanh nghiệp khi sử dụng ERP
 - 6.2.5 Những áp lực dẫn tới việc thực hiện ERP
 - 6.2.6 Các cách triển khai ERP
- 6.3 Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng - CRM
 - 6.3.1 Khái niệm cơ bản về CRM
 - 6.3.2 Mục đích của CRM
 - 6.3.3 Mô hình CRM
 - 6.3.4 Việc triển khai CRM được tiến hành như thế nào?
 - 6.3.5 Các loại dữ liệu mà dự án CRM cần phải thu thập
 - 6.3.6 Đầu là chìa khóa thành công trong việc triển khai CRM?
 - 6.3.7 Lý do thất bại của một dự án CRM?
 - 6.3.8 Ngành công nghiệp nào đang dẫn đầu về việc ứng dụng CRM
- 6.4 Hệ thống thông tin quản lý chuỗi cung ứng (SCM)
 - 6.4.1 Mục tiêu của việc sử dụng hệ thống SCM
 - 6.4.2 Cộng tác chuỗi cung ứng (Supply chain collaboration)
 - 6.4.3 Các thành phần cơ bản của SCM
 - 6.4.4 Những bước đi cơ bản khi triển khai SCM
 - 6.4.5 Thiết lập và cài đặt bộ phần mềm quản lý chuỗi cung ứng
 - 6.4.6 Lợi ích của SCM
 - 6.4.7 Việc ứng dụng SCM có thể gặp khó khăn gì?

CHƯƠNG 7
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VÀ CÁC HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ
GIỮA CÁC TỔ CHỨC

- 7.1 Thương mại điện tử (Ecommerce) và kinh doanh điện tử (Ebusiness)
 - 7.1.1 Khái niệm
 - 7.1.2 Các đặc trưng của thương mại điện tử
- 7.2. Lợi ích và các thách thức của Thương mại điện tử
 - 7.2.1 Lợi ích
 - 7.2.2 Các thách thức
- 7.3 Các loại hình Thương mại điện tử
 - 7.3.1 B2B (Business To Business)
 - 7.3.2 B2C (Business to Customers)
 - 7.3.3 Thương mại điện tử C2C
 - 7.3.4 Thương mại điện tử B2G
- 7.4 Bán lẻ hướng tới khách hàng – B2C
 - 7.4.1 Bán trực tiếp trên Web
 - 7.4.2 Tiếp thị tương tác và cá nhân hóa
 - 7.4.3 M-commerce và tiếp thị thể hệ kế tiếp
 - 7.4.4 Khách hàng tự phục vụ
- 7.5 Thương mại điện tử giữa các doanh nghiệp: các quan hệ & hiệu ứng mới
- 7.6 Các công đoạn của một giao dịch mua bán trên mạng
- 7.7 Các hệ thống thanh toán chính trong Ecommerce
 - 7.7.1 Thanh toán bằng thẻ online
 - 7.7.2 Khách hàng có thể trả tiền bằng hoá đơn điện thoại
 - 7.7.3 Phương pháp chuyển tiền bằng điện tử và thanh toán bằng séc điện tử
 - 7.7.4 Phương pháp thanh toán hàng tháng

PHẦN 3
QUẢN TRỊ CÁC HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ

CHƯƠNG 8

QUẢN TRỊ HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ NHƯ MỘT NGUỒN LỰC TRONG TỔ CHỨC

- 8.1 Các lý do sử dụng hệ thống thông tin
 - 8.1.1 Tự động hóa: thực hiện công việc nhanh hơn
 - 8.1.2 Việc học của tổ chức: thực hiện công việc tốt hơn
 - 8.1.3 Hỗ trợ chiến lược: thực hiện công việc thông minh hơn
- 8.2 Các hệ thống thông tin và ưu thế cạnh tranh
 - 8.2.1 hệ thống thông tin và phân tích chuỗi giá trị (Value chain analysis)
 - 8.2.2 Vai trò của hệ thống thông tin trong phân tích chuỗi giá trị
 - 8.2.3 Sự phù hợp giữa chiến lược và công nghệ
- 8.3 Đổi mới công nghệ để hoàn thiện ưu thế cạnh tranh
 - 8.3.1 Sự thay đổi bản chất ứng dụng công nghệ thông tin
 - 8.3.2 Ba đặc tính của sản phẩm và dịch vụ
 - 8.3.2.1 Đặc tính thông tin
 - 8.3.2.2 Đặc tính dịch vụ
 - 8.3.2.3 Cá biệt hóa sản phẩm
 - 8.3.3 Ích lợi do hệ thống thông tin mang lại
 - 8.3.3.1 Tăng doanh số
 - 8.3.3.2 Tăng cường hiệu năng và giảm chi phí
 - 8.3.3.3 Cải thiện dịch vụ khách hàng
 - 8.3.3.4 Quản lý tài nguyên hiệu quả

CHƯƠNG 9

QUẢN TRỊ CÁC HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ XUYÊN QUỐC GIA

- 9.1 Những yếu tố chính định hướng việc quốc tế hóa doanh nghiệp
 - 9.1.1 Sự lớn mạnh của hệ thống thông tin quốc tế
 - 9.1.2 Những vấn đề đặt ra khi phát triển một kiến trúc hệ thống thông tin quốc tế
- 9.2 Phát triển một kiến trúc thông tin toàn cầu
 - 9.2.1 Môi trường toàn cầu: định hướng kinh doanh và những thách thức
 - 9.2.1.1 Những định hướng kinh doanh toàn cầu
 - 9.2.1.2 Những thách thức kinh doanh (Business challenges)

- 9.2.2 Chiến lược toàn cầu và việc tổ chức kinh doanh
 - 9.2.2.1 Chiến lược toàn cầu
 - 9.2.2.2 Hệ thống toàn cầu phù hợp với chiến lược kinh doanh
- 9.2.3 Hệ thống toàn cầu và tái cấu trúc doanh nghiệp
- 9.2.4 Việc quản trị hệ thống toàn cầu
 - 9.2.4.1 Chiến lược: phân chia (divice), chinh phục (conquer), nhượng bộ (appease)
 - 9.2.4.2 Những sách lược thực hiện : Sự kết nạp (Cooptation)
 - 9.2.4.3 Giải pháp về quản lý – The manegment solution
- 9.2.5 Vấn đề công nghệ và những cơ hội đối với chuỗi giá trị toàn cầu
 - 9.2.5.1 Những vấn đề kỹ thuật chính
 - 9.2.5.2 Phần mềm (Software)
 - 9.2.5.3 Những cơ hội về công nghệ mới và Internet

CHƯƠNG 10

VẤN ĐỀ BẢO MẬT VÀ KIỂM SOÁT CÁC HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ

- 10.1 Tính dễ bị tổn thương của các hệ thống thông tin
 - 10.1.1 Nguyên nhân
 - 10.1.2 Các quan tâm đối với người sử dụng và người xây dựng hệ thống
 - 10.1.3 Vấn đề chất lượng hệ thống: phần mềm và dữ liệu
- 10.2 Tạo lập môi trường kiểm soát
 - 10.2.1 Các kiểm soát tổng quát và kiểm soát ứng dụng
 - 10.2.2 Phát triển cấu trúc kiểm soát: chi phí và lợi ích
 - 10.2.3 Vai trò của kiểm toán trong qui trình kiểm soát
- 10.3 Bảo đảm chất lượng hệ thống
 - 10.3.1 Các công cụ và phương pháp đảm bảo chất lượng phần mềm
 - 10.3.2 Kiểm toán chất lượng dữ liệu và làm sạch dữ liệu

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1] Giáo trình Hệ thống thông tin quản lý, TS Trương Văn Tú, TS Trần Thị Song Minh.

5.2. Tài liệu tham khảo :

[2] Giáo Trình Hệ thống thông tin quản lý, Nguyễn Thanh Hùng

[3] IT Project Management, Mc Graw Hill

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Tổ chức và thông tin trong tổ chức		3		10	
2	Hệ thống thông tin		3		10	
3	Hệ thống công việc và hệ thống thông tin		3	3	10	
4	Các loại hệ thống thông tin trong tổ chức theo cấp bậc quản lý		3		10	
5	Các loại hệ thống thông tin trong tổ chức theo chức năng nghiệp vụ		3	3	10	
6	Các hệ thống ứng dụng tích hợp trong doanh nghiệp		3	3	10	
7	Thương mại điện tử và các hệ thống thông tin quản lý giữa các tổ chức		3	3	10	
8	Quản trị hệ thống thông tin quản lý như một nguồn lực trong tổ chức		3	3	10	
9	Quản trị các hệ thống thông tin quản lý xuyên quốc gia		3		5	
10	Vấn đề bảo mật và kiểm soát các hệ thống thông tin quản lý		3		5	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Lê Thị Kim Tuyên

HỌC PHẦN
NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG

MH:

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần: **NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG**
- Mã học phần: 119012
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước: **Kinh tế quốc tế**
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận: 15 tiết
 - + Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- ***Về kiến thức:***

Liệt kê và mô tả tổng quan về nghiệp vụ ngoại thương; các hình thức giao dịch quốc tế; phương thức thanh toán và tín dụng quốc tế.

Hiểu rõ và có thể vận dụng hiệu quả các điều kiện Incoterm. Nắm vững phương thức đàm phán và soạn thảo các điều khoản chính yếu trong hợp đồng ngoại thương.

- ***Về kỹ năng:***

Giúp người học nâng cao và hoàn thiện kỹ năng phân tích; kỹ năng tổ chức; kỹ năng ra quyết định, phối kết hợp các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

- ***Về thái độ:***

Có ý thức học tập tốt, tương tác cùng giảng viên và thảo luận nhóm trong mỗi buổi học để đạt hiệu quả học tập cao, có thái độ nghiêm túc, cẩn thận và chính xác trong luyện tập, có ý thức tự học và tự nghiên cứu tài liệu.

Có nhận thức khoa học về hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế, người học phải biết phối hợp lý luận và thực tế phát sinh để đem lại hiệu quả kinh doanh cao nhất và giảm thiểu rủi ro cho tổ chức.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Môn nghiệp vụ ngoại thương là môn học trang bị cho sinh viên các kiến thức về lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, giúp sinh viên nắm vững các kỹ năng về giao dịch, đàm phán, soạn thảo, kí kết, và tổ chức thực hiện hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu ở các doanh nghiệp có hoạt động mua bán với thương nhân nước ngoài.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG I

NHỮNG VẤN ĐỀ TỔNG QUÁT VỀ NGOẠI THƯƠNG

I. Tổng quan về ngoại thương.

1. Khái niệm chung
2. Động cơ của hoạt động thương mại quốc tế
3. Các phương pháp thi hành chính sách ngoại thương
4. Các nguyên tắc điều chỉnh buôn bán quốc tế

II. Các loại hình chính sách ngoại thương

1. Phân loại trên mức độ tham gia của Nhà nước trong điều tiết hoạt động ngoại thương
2. Phân loại theo mức độ tiếp cận nền kinh tế quốc gia với thế giới
3. Cơ sở pháp lý cần thiết để thực hiện kinh doanh ngoại thương

CHƯƠNG II

NHỮNG HÌNH THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

I. Xuất nhập khẩu trực tiếp

II. Giao dịch qua trung gian

1. Đại lý
2. Môi giới
3. Thuận lợi và khó khăn qua trung gian

III. Buôn bán đối lưu

1. Hàng đổi hàng (barter)

2. Trao đổi bù trừ (compensation)

IV. Gia công hàng xuất khẩu

1. Khái niệm về gia công
2. Phân loại

V. Kinh doanh tái xuất khẩu

1. Kinh doanh chuyển khẩu
2. Kinh doanh tạm nhập tái xuất

CHƯƠNG III

THANH TOÁN VÀ TÍN DỤNG QUỐC TẾ

I. Tỷ giá hối đoái

II. Các phương tiện thanh toán quốc tế

1. Hối phiếu (bill of exchange)
2. Sec (Chèque)

III. Các phương thức thanh toán quốc tế

1. Phương thức nhờ thu (Collection)
2. Phương thức thanh toán chuyển tiền (Remittance)
3. Phương thức đổi chứng từ trả tiền (Cash Against Documents)
4. Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary Credit)

CHƯƠNG IV

INCOTERMS 2000, NHỮNG ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

I. Lịch sử hình thành Incoterms

II. Kết cấu và nội dung của Incoterms

III. Những lưu ý cần thiết khi sử dụng Incoterms tại Việt Nam

CHƯƠNG V

ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

I. Đàm phán ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu

1. Khái niệm, đặc điểm, nguyên tắc của đàm phán
2. Các hình thức đàm phán

II. Quy trình thực hiện đàm phán ký kết hợp đồng

1. Giai đoạn chuẩn bị đàm phán
2. Thực hiện tiếp xúc đàm phán

3. Đàm phán
4. Công việc cần làm sau đàm phán
5. Ký kết hợp đồng ngoại thương

CHƯƠNG VI

HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

I. Những khái niệm về hợp đồng ngoại thương

II. Các đặc điểm của một hợp đồng ngoại thương

1. Đặc điểm
2. Phân loại hợp đồng ngoại thương
3. Vai trò của hợp đồng ngoại thương
4. Yêu cầu đối với một hợp đồng ngoại thương
5. Bộ cục của một văn bản hợp đồng ngoại thương

III. Nội dung các điều khoản trong HĐNT

1. Tên hàng hóa
2. Qui cách phẩm chất hàng hóa
3. Số lượng hoặc trọng lượng
4. Đơn giá
5. Giao và nhận hàng
6. Thanh toán
7. Bao bì và kí mã hiệu
8. Điều kiện bảo hành
9. Phạt và bồi thường
10. Điều kiện bảo hiểm
11. Bất khả kháng
12. Khiếu nại
13. Trọng tài
14. Những quy định khác

CHƯƠNG VII

TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

I. Các nhân tố tác động đến quy trình tổ chức thực hiện HĐNT

II. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương

1. Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu
2. Tổ chức thực nhiệm nhập khẩu

CHƯƠNG VIII

QUI TRÌNH THỦ TỤC HẢI QUAN CHO HÀNG XUẤT KHẨU

I. Những quy định chung.

1. Khái niệm
2. Đối tượng làm thủ tục hải quan , chịu sự giám sát kiểm tra Hải quan
3. Kiểm tra Hải quan
4. Giám sát Hải quan
5. Nguyên tắc tiến hành thủ tục Hải quan
6. Những quy định về thủ tục Hải quan
7. Thời hạn người khai hải quan và nộp tờ khai hải quan
8. Thời hạn công chức hải quan làm thủ tục hải quan

II. Quy trình đăng kí, thực hiện Hải quan Xuất khẩu

1. Quy trình đăng ký, thực hiện xuất khẩu
2. Các bước thực hiện quy trình Hải quan Việt Nam

III. Quy trình đăng kí, thực hiện Hải quan Nhập khẩu

1. Quy trình đăng ký, thực hiện nhập khẩu
2. Các lưu ý khi thực hiện

IV. Phân loại hàng hóa theo H.S

1. Giới thiệu về công ước H.S
2. Cấu trúc của hệ thống danh mục hàng hóa
3. Hệ thống mã hóa
4. Các quy tắc phân loại hàng hóa

CHƯƠNG IX

CÁC CHỨNG TỪ THANH TOÁN NGOẠI THƯƠNG

I. Hóa đơn thương mại.

1. Khái niệm
2. Nội dung của Commercial Invoice

3. Công dụng của Commercial Invoice
4. Các loại hóa đơn khác

II. Chứng từ vận tải

1. Khái niệm
2. Vận tải đường biển (Ocean Bill of Lading B/L)
3. Các chứng từ vận tải khác
4. Chứng từ bảo hiểm
5. Một số chứng từ khác

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

[1] Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương - TS Vũ Hữu Tửu, NXB Giáo dục, 2009.

5.2. Tài liệu tham khảo:

[2] Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu - PGS. TS Võ Thanh Thu, NXB Thống Kê, 2005

[3] Nghiệp vụ thanh toán quốc tế - PGS.TS Nguyễn Thị Thu Thảo, NXB Tài chính, 2009.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Những kiến thức tổng quát về ngoại thương		2		5	
2	Những hình thức giao dịch quốc tế		2		10	
3	Thanh toán và tín dụng quốc tế		5	3	10	
4	Incoterms 2000, những điều kiện thương mại thế giới		5	2	15	
5	Đàm phán hợp đồng ngoại thương		3	2	10	
6	Hợp đồng ngoại thương		3	2	10	
7	Tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương		4	2	10	

8	Quy trình thủ tục hải quan cho hàng xuất khẩu		3	2	10	
9	Các chứng từ thanh toán ngoại thương		3	2	10	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền

Hoàng Thị Thu Hà



Nguyễn Thị Ngọc Diệp

HỌC PHẦN
THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

MH:

1. Thông tin chung của học phần:

- Tên học phần : **THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN**
- Mã học phần : 179008
- Số tín chỉ: 3
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước: : Tài chính doanh nghiệp
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 15 tiết
 - + Tự học : 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Giúp sinh viên có khả năng khái quát và hệ thống hóa những vấn đề cơ bản Thị trường chứng khoán.

Người học hiểu, biết, nắm vững những khái niệm và đặc điểm cũng như cơ chế hoạt động của: Thị trường tài chính; Thị trường chứng khoán; Công ty cổ phần; Chứng khoán; Sở giao dịch chứng khoán TP HCM; Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội; Các định chế tài chính có liên quan đến hoạt động của Sở giao dịch chứng khoán.

- Về kỹ năng:

Tính được giá và lượng cổ phiếu khớp lệnh. Xác định được số lượng cổ phiếu mà các nhà đầu tư được mua hoặc được bán. Xác định được thứ tự ưu tiên đối với các lệnh. Xác định được tính hiệu lực còn lại của các loại lệnh sau khi khớp lệnh. Định giá cổ phiếu và trái phiếu.

Đào tạo năng lực làm việc độc lập

- Về thái độ:

Người học rèn được tính cẩn thận, nhanh nhẹn, bao quát, trung thực, bảo mật trong công việc;

Có ý thức chấp hành đúng Luật chứng khoán, Luật doanh nghiệp, Luật tổ chức tín dụng khi thực hiện các công việc liên quan đến lĩnh vực chứng khoán.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Học phần Thị Trường Chứng Khoán bao gồm các vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động của thị trường vốn, chủ yếu là thị trường tài chính dài hạn. Nội dung cơ bản của Học phần này là nghiên cứu chủ yếu vào thị trường chứng khoán, các kỹ thuật phân tích và đầu tư chứng khoán. Thông qua đó, sinh viên sẽ có kiến thức nắm bắt được tình hình hoạt động của thị trường chứng khoán ở Việt Nam

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

1.1 GIỚI THIỆU VỀ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

1.1.1 Khái niệm thị trường tài chính

1.1.2 Bản chất của thị trường tài chính

1.1.3 Chức năng của thị trường tài chính

1.2 CẤU TRÚC CỦA THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

1.2.1 Thị trường tiền tệ và thị trường vốn

1.2.2 Thị trường nợ và thị trường vốn cổ phần

1.2.3 Thị trường sơ cấp và thị trường thứ cấp

1.3 CÁC CÔNG CỤ CỦA THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

1.3.1 Các công cụ của thị trường tiền tệ

1.3.1.1 Tín phiếu kho bạc

1.3.1.2 Thương phiếu

1.3.1.3 Chứng chỉ tiền gửi và tiết kiệm

1.3.1.4 Kỳ phiếu ngân hàng

1.3.2 Các công cụ trên thị trường vốn

1.3.2.1 Cổ phiếu, chứng chỉ quỹ đầu tư

1.3.2.2 Trái phiếu

- 1.3.2.3 Các khoản tín dụng thế chấp
- 1.3.2.4 Các khoản tín dụng trung - dài hạn
- 1.3.2.5 Các công cụ phái sinh
- 1.4 CÁC TRUNG GIAN TÀI CHÍNH
- 1.4.1 Các loại hình trung gian tài chính
- 1.4.1.1 Các tổ chức nhận tiền gửi
- 1.4.1.2 Các tổ chức tiết kiệm theo hợp đồng
- 1.4.1.3 Các trung gian đầu tư
- 1.4.2 Vai trò của các trung gian tài chính

CHƯƠNG 2

TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

2.1 LỊCH SỬ HÌNH THÀNH TTCK THẾ GIỚI

- 2.1.1 Quá trình hình thành
- 2.1.2 Cơ sở hình thành TTCK

2.2 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN TTCK VIỆT NAM

- 2.2.1 Sự ra đời Ủy ban chứng khoán nhà nước
- 2.2.2 Các chủ thể tham gia TTCK
- 2.2.3 Cơ cấu các thành viên
 - 2.2.3.1 Trung tâm giao dịch chứng khoán
 - 2.2.3.2 Ngân hàng lưu ký
 - 2.2.3.3 Công ty chứng khoán

2.3 KHÁI NIỆM VÀ NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA TTCK

- 2.3.1 Khái niệm TTCK
- 2.3.2 Đặc điểm của TTCK
- 2.3.3 Nguyên tắc hoạt động của TTCK
 - 2.3.3.1 Nguyên tắc công khai
 - 2.3.3.2 Nguyên tắc trung gian
 - 2.3.3.3 Nguyên tắc đấu giá
- 2.3.4 Sơ đồ tổ chức hoạt động của TTCK

2.4 PHÂN LOẠI THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

- 2.4.1 Căn cứ vào sự luân chuyển của nguồn vốn
 - 2.4.1.1 Thị trường sơ cấp
 - 2.4.1.2 Thị trường thứ cấp

- 2.4.1.3 Mối liên hệ giữa thị trường sơ cấp và thứ cấp
- 2.4.2 Căn cứ vào phương thức hoạt động của thị trường
 - 2.4.2.1 Thị trường chứng khoán tập trung
 - 2.4.2.2 Thị trường chứng khoán phi tập trung
- 2.5 CHỨC NĂNG CỦA TTCK
 - 2.5.1 Chức năng của TTCK
 - 2.5.2 Những tác động tiêu cực trên TTCK
- 2.6 CƠ CHẾ ĐIỀU HÀNH VÀ GIÁM SÁT TTCK
 - 2.6.1 Khái niệm và sự cần thiết
 - 2.6.2 Cơ chế điều hành và giám sát
 - 2.6.3 Các chủ thể tham gia TTCK

CHƯƠNG 3

CÁC TỔ CHỨC THAM GIA THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

3.1 CÔNG TY CỔ PHẦN

- 3.1.1 Đặc điểm của công ty cổ phần
 - 3.1.1.1 Định nghĩa (theo luật DN Việt Nam)
 - 3.1.1.2 Cơ cấu tổ chức quản lý công ty cổ phần
 - a. Đại hội cổ đông
 - b. Hội đồng quản trị
 - c. Giám đốc
 - d. Ban kiểm soát
- 3.1.2 Các loại cổ phần
 - 3.1.2.1 Cổ phần phổ thông
 - a. Quyền của cổ đông phổ thông
 - b. Nghĩa vụ của cổ đông phổ thông
 - 3.1.2.2 Cổ phần ưu đãi
 - a. Cổ phần ưu đãi biểu quyết và quyền của cổ đông
 - b. Cổ phần ưu đãi cổ tức và quyền của cổ đông
 - c. Cổ phần ưu đãi hoàn lại và quyền của cổ đông
 - 3.1.2.3 Cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập
- 3.1.3 Các quy định về chào bán và giao dịch chứng khoán trong công ty cổ phần
 - 3.1.3.1 Chào bán và chuyển nhượng cổ phần

- 3.1.3.2 Phát hành trái phiếu
- 3.1.3.3 Mua lại cổ phần theo yêu cầu của cổ đông
- 3.1.3.4 Mua lại cổ phần theo quy định của công ty
- 3.1.3.4 Trả cổ tức
- 3.2 THỊ TRƯỜNG GIAO DỊCH TẬP TRUNG
 - 3.2.1 Hình thức tổ chức thị trường
 - 3.2.2 Chức năng và nhiệm vụ của thị trường giao dịch và sàn giao dịch chứng khoán
 - 3.2.3 Tổ chức hoạt động của sàn giao dịch chứng khoán HOSE/HNX
- 3.3 CÔNG TY CHỨNG KHOÁN
 - 3.3.1 Định nghĩa
 - 3.3.2 Tổ chức của công ty chứng khoán
 - 3.3.3 Nguyên tắc hoạt động kinh doanh
 - 3.3.4 Các hoạt động kinh doanh của công ty chứng khoán
- 3.4 QUỸ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN/ CÔNG TY QUẢN LÝ QUỸ
 - 3.4.1 Các bên tham gia
 - 3.4.2 Lập quỹ đầu tư chứng khoán
 - 3.4.3 Ban đại diện quỹ
 - 3.4.4 Điều kiện cấp giấy phép quản lý quỹ đầu tư chứng khoán
 - 3.4.5 Quyền và nghĩa vụ của công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán
 - 3.4.6 Đại hội và người đầu tư
 - 3.4.7 Ngân hàng giám sát
- 3.5 TRUNG TÂM LƯU KÝ CHỨNG KHOÁN VÀ THANH TOÁN BÙ TRỪ
 - 3.5.1 Khái niệm
 - 3.5.2 Vai trò, chức năng của hệ thống lưu ký chứng khoán và thanh toán bù trừ
 - 3.5.2.1 Chức năng
 - 3.5.2.2 Vai trò
- 3.6 QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ CHỨNG KHOÁN VÀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN
 - 3.6.1 Chủ thể quản lý nhà nước về CK và TTCK
 - 3.6.2 Nội dung quản lý nhà nước về CK và TTCK

CHƯƠNG 4

CHỨNG KHOÁN

4.1 KHÁI NIỆM ĐẶC TRƯNG CỦA CHỨNG KHOÁN

- 4.1.1 Khái niệm
- 4.1.2 Đặc trưng của chứng khoán
- 4.2 TRÁI PHIẾU
 - 4.2.1 Khái niệm
 - 4.2.2 Đặc điểm
 - 4.2.3 Phân loại trái phiếu
 - 4.2.3.1 Căn cứ vào việc có ghi danh hay không
 - 4.2.3.2 Căn cứ vào đối tượng phát hành trái phiếu
 - 4.2.3.3 Căn cứ vào phương pháp trả lãi
 - 4.2.3.4 Các loại trái phiếu khác
- 4.3 CỔ PHIẾU (STOCK)
 - 4.3.1 Khái niệm
 - 4.3.2 Tác dụng của việc phát hành cổ phiếu
 - 4.3.3 Phân loại cổ phiếu
 - 4.3.3.1 Căn cứ vào quyền lợi của cổ phiếu
 - a. CP ưu đãi
 - b. CỔ PHIẾU phổ thông
 - 4.3.3.2 Căn cứ vào khả năng chuyển nhượng
 - 4.3.3.3 Căn cứ vào tính chất của cổ phiếu
 - a. Cổ phiếu quỹ
 - b. Cổ phiếu thường
- 4.4 CHỨNG CHỈ QUỸ ĐẦU TƯ
- 4.5 CHỨNG KHOÁN PHÁI SINH
- 4.6 ĐỊNH GIÁ CHỨNG KHOÁN
 - 4.6.1 Định giá trái phiếu
 - 4.6.1.1 Hiện giá trái phiếu
 - 4.6.1.2 Tỷ suất lợi nhuận trên trái phiếu
 - a. Lợi tức từ lãi suất trái phiếu hay lợi tức hiện tại
 - b. Tỷ suất sinh lời đáo hạn
 - 4.6.2 Định giá cổ phiếu
 - 4.6.2.1 Hiện giá cổ phiếu
 - 4.6.2.2 Định giá cổ phiếu theo mô hình chiết khấu cổ tức
 - a. Mô hình không tăng

- b. Mô hình tăng đều
- c. Mô hình tăng trưởng nhiều giai đoạn
- 4.6.2.3 Định giá dựa vào tỷ suất sinh lợi /cổ phiếu
- 4.6.3 Giá của các loại cổ phiếu và trái phiếu
 - 4.6.3.1 Thư giá
 - 4.6.3.2 Thực giá của trái phiếu tính theo công thức hiện giá
- 4.6.4 Giá của các loại chứng khoán phái sinh
 - 4.6.4.1 Hợp đồng tương lai
 - 4.6.4.2 Hợp đồng quyền chọn
 - 4.6.4.3 Quyền ưu tiên mua cổ phần mới
- 4.6.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến giá chứng khoán
 - 4.6.5.1 Các nhân tố ảnh hưởng đến giá cổ phiếu
 - 4.6.5.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến giá trái phiếu

CHƯƠNG 5

PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN

- 5.1 KHÁI NIỆM VÀ CHỦ THỂ PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN
 - 5.1.1 Khái niệm
 - 5.1.2 Chủ thể phát hành chứng khoán
- 5.2 CÁC HÌNH THỨC PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN
 - 5.2.1 Căn cứ vào phạm vi phát hành
 - 5.2.2 Căn cứ vào đợt phát hành
 - 5.2.3 Căn cứ vào tính chất phát hành
 - 5.2.4 Căn cứ vào mức giá phát hành
 - 5.2.5 Căn cứ vào phương thức phân phối
- 5.3 ĐIỀU KIỆN PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN
 - 5.3.1 Phát hành cổ phiếu của công ty cổ phần
 - 5.3.1.1 Phát hành cổ phiếu thường
 - 5.3.1.2 Tăng vốn bằng cách phát hành cổ phiếu mới
 - 5.3.2 Phát hành trái phiếu doanh nghiệp
 - 5.3.3 Đăng ký phát hành
 - 5.3.4 Phương pháp phát hành
 - 5.3.5 Hồ sơ đăng ký phát hành

5.4 BẢO LÃNH PHÁT HÀNH

5.4.1 Khái niệm

5.4.2 Chức năng của tổ chức phát hành

5.4.3 Các hình thức bảo lãnh phát hành

5.4.3.1 Bảo lãnh bao tiêu

5.4.3.2 Đại lý phát hành với cố gắng cao nhất

5.4.3.3 Bảo đảm tất cả hoặc không

CHƯƠNG 6

GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

6.1 KHÁI NIỆM, Ý NGHĨA GDCK

6.1.1 Khái niệm

6.1.2 Ý nghĩa

6.1.3 GDCK của người đầu tư

6.1.4 GDCK của nhà đầu tư nước ngoài

6.2 CÁC LOẠI LỆNH GIAO DỊCH

6.2.1 Khái niệm

6.2.2 Nội dung của lệnh

6.2.3 Phân loại lệnh giao dịch

6.2.3.1 Căn cứ vào mức độ của lệnh

6.2.3.2 Căn cứ vào loại giao dịch

6.2.3.3 Căn cứ vào thời gian hiệu lực của lệnh

6.2.3.4 Căn cứ vào giá và điều kiện giao dịch

6.3 PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH

6.3.1 Mua chứng khoán của tổ chức phát hành

6.3.2 Mua bán chứng khoán niêm yết trên sàn HOSE và HNX

6.3.3 Phương thức giao dịch

6.4 KỸ THUẬT GIAO DỊCH

6.4.1 Mở tài khoản giao dịch

6.4.2 Đặt lệnh mua hay bán chứng khoán

6.4.3 Chuyển lệnh giao dịch vào hệ thống giao dịch

6.4.4 Khớp lệnh

6.4.5 Thông báo kết quả của giao dịch và thanh toán

6.5 GIAO DỊCH THỎA THUẬN TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

CHƯƠNG 7

PHÂN TÍCH VÀ ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

7.1 PHÂN TÍCH CƠ BẢN

- 7.1.1 Các chỉ số hoạt động
- 7.1.2 Các chỉ số về phương cách tạo vốn
- 7.1.3 Các chỉ số bảo chứng
- 7.1.4 Các chỉ số biểu hiện khả năng sinh lời của công ty
- 7.1.5 Các chỉ số về triển vọng phát triển của công ty

7.2 PHÂN TÍCH KỸ THUẬT

- 7.2.1 Lý thuyết Dow (Charles Herry Dow)
- 7.2.2 Chỉ số giá chứng khoán
- 7.2.3 Ba xu thế thị trường
- 7.2.4 Các chỉ số giá trung bình
- 7.2.5 Một số chỉ số giá nổi tiếng thế giới

7.3 CÁC CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

- 7.3.1 Chiến lược đầu tư cổ phiếu giá trị
- 7.3.2 Chiến lược đầu tư cổ phiếu tăng trưởng
- 7.3.3 Chiến lược đầu tư thụ động
- 7.3.4 Chiến lược đầu tư chủ động
- 7.3.5 Chiến lược đầu tư lướt sóng
- 7.3.6 Chiến lược đầu tư trung bình hóa chi phí

5. Tài liệu học tập:

5.1. Sách, giáo trình chính:

- [1] Giáo trình bài giảng của giảng viên
- [2] Thị trường chứng khoán, PGS.TS. Bùi Kim Yến, NXB Thống kê, 2010

5.2. Tài liệu tham khảo :

- [3] Giáo trình Thị trường chứng khoán, Trường ĐH Công nghiệp TP HCM, NXB Thống kê, 2006
- [4] TS. Đào Lê Minh (Ủy ban chứng khoán Nhà nước), Những vấn đề cơ bản về chứng khoán và thị trường chứng khoán, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia
- [5] Giáo trình phân tích và đầu tư chứng khoán, PGS.TS. Nguyễn Đăng Nam

[6] 100/300 câu hỏi chứng khoán

[7] Internet: <http://www.fpts.com.vn>

<http://acbs.com.vn>

<http://hose.com.vn>

<http://hnx.com.vn>

<http://bsc.com.vn>

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tín chỉ	Phân bố thời gian		Tự học	Ghi chú
			Lí thuyết	Thực hành		
1	Giới thiệu về thị trường tài chính		3		6	
2	Tổng quan về thị trường chứng khoán		3		6	
3	Các tổ chức tham gia thị trường chứng khoán		3		6	
4	Chứng khoán		8	6	28	
5	Phát hành chứng khoán		4	2	16	
6	Giao dịch chứng khoán		4	2	16	
7	Phân tích và đầu tư chứng khoán		5	5	20	
TỔNG		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Đinh Thị Hóa

HỌC PHẦN
PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.**

Mã học phần: 117001

Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 4.

Học phần học trước: **Tài chính doanh nghiệp**

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Trang bị cho người học các phương pháp, kỹ năng phân tích đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế biểu hiện kết quả hoạt động kinh doanh, hoạt động quản lý chi phí và giá thành sản phẩm, hoạt động tiêu thụ, lợi nhuận và tình hình tài chính của doanh nghiệp và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động đó.

Đề ra các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Về kỹ năng:

Giúp người học phát triển kỹ năng nhận thức, kỹ năng phân tích đánh giá tình huống kinh tế phát sinh đối với doanh nghiệp, kỹ năng thuyết trình và kỹ năng giao tiếp ứng xử cần thiết thuộc lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn tương xứng với vị trí nghề nghiệp.

Người học có khả năng phân tích, tổng hợp và đánh giá để phát hiện và giải quyết vấn đề trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Về mức độ tự chủ trách nhiệm:

Giúp người học xây dựng ý thức trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp.

Có năng lực hợp tác trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Học phần Phân tích hoạt động kinh doanh giúp sinh viên thấy được thực chất của quá trình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó đề xuất các biện pháp hợp lý để kiểm soát chi phí, khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp. Phân tích hoạt động kinh doanh bằng các phương pháp giúp sinh viên hiểu và đánh giá đúng kết quả sản xuất, thấy được thành quả cũng như trách nhiệm của các bộ phận trong việc kiểm soát chi phí thông qua phân tích biến động giá thành sản phẩm. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận cũng cho thấy nguyên nhân làm lợi nhuận doanh nghiệp tăng, giảm theo xu hướng khách quan hoặc chủ quan. Phân tích báo tài chính của doanh nghiệp cho thấy được ý nghĩa của các số liệu trên các báo cáo, thông qua mối quan hệ giữa các khoản mục trên bảng cân đối sẽ đánh giá được tình hình biến động cũng như kết cấu vốn, nguồn vốn của doanh nghiệp. Khả năng sinh lời, tình hình lưu chuyển vốn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng sẽ được sáng tỏ khi phân tích báo cáo tài chính..

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: Những Vấn Đề Chung Về Phân Tích Hoạt Động Kinh Doanh

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ ý nghĩa, mục tiêu và phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh, nắm được các bước thực hiện trong quy trình phân tích hoạt động kinh doanh.

1.1. Khái niệm, ý nghĩa, mục tiêu phân tích hoạt động kinh doanh

1.1.1. Khái niệm

1.1.2. Ý nghĩa

1.1.3. Mục tiêu

1.2. Đối tượng và phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

1.2.1. Đối tượng

1.2.2. Phương pháp

1.3. Quy trình phân tích hoạt động kinh doanh

Chương 2: Phân Tích Kết Quả Sản Xuất

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên đánh giá được sự thay đổi về quy mô sản xuất của doanh nghiệp thông qua phân tích chỉ tiêu giá trị sản xuất, đánh giá tình hình thực hiện kế

hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu, phân tích kết quả sản xuất về chất lượng sản phẩm đối với những sản phẩm có và không phân chia thứ hạng

2.1. Ý nghĩa của phân tích kết quả sản xuất

2.2. Phân tích kết quả sản xuất về khối lượng

2.2.1. Phân tích quy mô sản xuất và sự thích ứng với thị trường

2.2.2. Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng

2.2.3. Phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất

2.2.4. Phân tích tính đều đặn trong sản xuất

2.3. Phân tích kết quả sản xuất về mặt chất lượng sản phẩm

2.3.1. Đối với sản phẩm có phân chia thứ hạng về chất lượng

2.3.2. Đối với sản phẩm không phân chia thứ hạng về chất lượng

Chương 3: Phân Tích Giá Thành Sản Phẩm

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên thấy được ý nghĩa, tầm quan trọng của công tác phân tích giá thành sản phẩm; nắm được nội dung và phương pháp phân tích chung tình hình biến động giá thành đơn vị và tổng giá thành; nhận diện các nhân tố tác động đến công tác quản lý chi phí sản xuất tại doanh nghiệp

3.1. Ý nghĩa và tầm quan trọng của phân tích giá thành sản phẩm

3.2. Phân tích chung tình hình giá thành

3.2.1. Phân tích tình hình biến động giá thành đơn vị

3.2.2. Phân tích tình hình biến động tổng giá thành

3.3. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh được

3.3.1. Phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh được

3.3.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh được

3.4. Phân tích các khoản mục giá thành

3.4.1. Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

3.4.2. Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp

3.4.3. Phân tích khoản mục chi phí sản xuất chung

Chương 4: Phân Tích Tiêu Thụ Và Lợi Nhuận

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên đánh giá khái quát tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp cũng như thấy được sự biến động của doanh thu và tình hình thực hiện các mặt hàng chủ yếu; chỉ ra được nguyên nhân chủ quan, khách quan ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ; phân tích được các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ

4.1. Ý nghĩa của phân tích tiêu thụ và lợi nhuận

4.2. Phân tích tình hình tiêu thụ

4.2.1. Phân tích chung tình hình tiêu thụ

4.2.2. Phân tích tình hình tiêu thụ về mặt hàng chủ yếu

4.2.3. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ

4.3. Phân tích tình hình lợi nhuận

4.3.1. Phân tích chung tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp

4.3.2. Phân tích tình hình lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh

4.3.3. Phân tích lợi nhuận khác

Chương 5: Phân Tích Báo Cáo Tài Chính

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được mục tiêu phân tích báo cáo tài chính của các đối tượng bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, biết cách sử dụng các phương pháp phân tích để đánh giá khái quát và toàn diện tình hình tài chính của doanh nghiệp

5.1. Ý nghĩa của phân tích báo cáo tài chính

5.2. Nguồn tài liệu và phương pháp phân tích

5.2.1. Nguồn tài liệu

5.2.2. Phương pháp phân tích

5.3. Phân tích báo cáo tài chính

5.3.1. Phân tích bảng cân đối kế toán

5.3.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

5.3.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

5.4. Phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

5.5. Phân tích các tỷ số tài chính chủ yếu

5.5.1. Phân tích tỷ số khả năng thanh toán

5.5.2. Phân tích tỷ số kết cấu tài chính

5.5.3. Phân tích tỷ số hiệu quả hoạt động

5.5.4. Phân tích tỷ số khả năng sinh lợi.

5. Tài liệu tham khảo: + PGS.TS Phạm Văn Dược (2015), Phân tích hoạt động kinh doanh, Bộ môn kế toán quản trị- phân tích hoạt động kinh doanh, Nhà Xuất bản Kinh Tế Tp.HCM

+ PGS.TS Nguyễn Văn Công (2015), Giáo trình Phân tích Kinh doanh- Bộ môn kế toán quản trị & phân tích kinh doanh, Nhà Xuất bản ĐH Kinh tế Quốc dân

6. Lịch trình dạy học:

T	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự	Ghi
		Tổn	LT	TH		
1	Những vấn đề chung về phân tích hoạt động kinh	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		10	
3	Phân tích kết quả sản xuất	4	4		5	
4	Bài tập	4	4		10	
5	Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
6	Phân tích giá thành sản phẩm	4	4		10	
7	Bài tập	4	4		5	
8	Phân tích tiêu thụ và lợi nhuận	4	4		10	
9	Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
10	Phân tích báo cáo tài chính	4	4		10	
11	Bài tập- Ôn	5	5		5	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền



Phan Thị Châu Nga



Hoàng Thị Thu Hà

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.**

Mã học phần: 178038 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 3

Học phần học trước: Quản trị học;

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Kiến thức: Các mảng quản trị trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. Nhận biết các kỹ thuật quản trị vốn tự có, tài sản nợ, tài sản có,... nhằm củng cố vững chắc hơn kiến thức về các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại; đồng thời còn hiểu biết được đầy đủ và toàn diện hơn về cách hoạch định – tổ chức – kiểm soát trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Kỹ năng: Thực hiện công việc quản trị ở các phòng ban trong ngân hàng.
- Thái độ, chuyên cần: Chủ động tích cực trong việc học tập, nghiên cứu môn học; tiếp cận và giải quyết các vấn đề tài chính ngân hàng hiện đại phù hợp với xu thế phát triển hiện nay. Có đạo đức lương tâm nghề nghiệp, có ý thức tổ chức kỷ luật giúp cho người học sau khi tốt nghiệp có khả năng tìm kiếm việc làm tại các ngân hàng.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Học phần này trang bị các kiến thức về quản lý tài sản nợ, quản lý tài sản có, quản lý vốn chủ sở hữu của ngân hàng, cũng như quản trị rủi ro trong các nghiệp vụ kinh doanh, quản trị lợi nhuận, quản trị các chỉ số tài chính và quản trị chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh ngân hàng.

4. Nội dung chi tiết học phần

Chương 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG

Ý nghĩa của chương: cung cấp những đặc điểm hoạt động cơ bản của NHTM, từ những đặc điểm đó dẫn đến sự khác biệt trong quản trị kinh doanh của ngân hàng so với quản trị kinh doanh của các doanh nghiệp khác.

- 1.1. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại
 - 1.1.1. Giới thiệu ngân hàng thương mại
 - 1.1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại
 - 1.1.1.2. Các loại hình NHTM
 - 1.1.2. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại
 - 1.1.2.1. Các nghiệp vụ trong bảng tổng kết tài sản
 - 1.1.2.2. Nghiệp vụ ngoài bảng tổng kết tài sản
 - 1.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy NHTM
 - 1.1.3.1. Cơ cấu tổ chức
 - 1.1.3.2. Bộ máy
- 1.2. Quản trị kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.1. Khái niệm về quản trị và quản trị kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.1.1. Khái niệm về quản trị
 - 1.2.1.2. Khái niệm về quản trị kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.1.3. Đặc điểm của quản trị kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.2. Các chức năng của quản trị kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.2.1. Hoạch định
 - 1.2.2.2. Tổ chức
 - 1.2.2.3. Lãnh đạo
 - 1.2.2.4. Phối hợp
 - 1.2.2.5. Kiểm tra
 - 1.2.3. Sự cần thiết của quản trị kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.4. Các lĩnh vực của quản trị ngân hàng
 - 1.2.4.1. Quản trị tổng quát
 - 1.2.4.2. Quản trị tài chính
 - 1.2.4.3. Quản trị kinh doanh
 - 1.2.4.4. Quản trị tiếp thị
 - 1.2.4.5. Quản trị nhân sự
 - 1.2.4.6. Quản trị tài sản Nợ - tài sản Có
 - 1.2.4.7. Quản trị vốn tự có và sự an toàn của ngân hàng
 - 1.2.4.8. Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng
 - 1.2.4.9. Quản trị kết quả tài chính
- 1.3. Hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng

- 1.3.1. Tổng quan về hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng
 - 1.3.1.1. Khái niệm
 - 1.3.1.2. Phân loại hoạch định
- 1.3.2. Tác dụng của hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng
- 1.3.3. Cơ sở để xây dựng chiến lược kinh doanh ngân hàng
- 1.3.4. Mối liên hệ giữa chiến lược kinh doanh của NHTM với chiến lược của NHTW
- 1.4. Các bước của quá trình hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng
 - 1.4.1. Hoạch định chiến lược kinh doanh dài hạn
 - 1.4.2. Hoạch định chiến lược ngắn hạn
- 1.5. Tổ chức công tác hoạch định chiến lược kinh doanh
 - 1.5.1. Phân cấp hoạch định
 - 1.5.2. Xây dựng mối quan hệ giữa các cấp hoạch định
 - 1.5.3. Thông báo kế hoạch
 - 1.5.4. Tổ chức kiểm tra và điều chỉnh

Chương 2. QUẢN TRỊ VỐN TỰ CÓ VÀ SỰ AN TOÀN

Ý nghĩa của chương: cung cấp các khái niệm vốn điều lệ, vốn tự có theo quy định của Việt Nam và chuẩn mực của thế giới; các phương pháp xác định vốn tự có cũng như phương pháp tăng vốn của các NHTM hiện nay.

- 2.1. Những vấn đề chung về vốn tự có
 - 2.1.1. Khái niệm
 - 2.1.2. Đặc điểm của vốn tự có
 - 2.1.3. Chức năng của vốn tự có
 - 2.1.3.1. Chức năng bảo vệ
 - 2.1.3.2. Chức năng hoạt động
 - 2.1.3.3. Chức năng điều chỉnh
 - 2.1.4. Quản trị vốn tự có
- 2.2. Thành phần của vốn tự có
 - 2.2.1. Vốn cấp 1 (vốn tự có cơ bản)
 - 2.2.1.1. Các khoản được dùng để xác định vốn tự có cấp 1
 - 2.2.1.2. Các khoản phải trừ khỏi vốn cấp 1 gồm
 - 2.2.2. Vốn cấp 2 (vốn tự có bổ sung)
 - 2.2.2.1. 50% phần giá trị tăng thêm của tài sản cố định được định giá lại theo quy định của pháp luật

- 2.2.2.2. 40% phần giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư được định giá lại theo quy định của pháp luật
- 2.2.2.3. Quỹ dự phòng tài chính
- 2.2.2.4. Dự phòng chung
- 2.2.2.5. Trái phiếu chuyển đổi, công cụ nợ khác do tổ chức tín dụng phát hành thỏa mãn các điều kiện sau đây:
- 2.2.2.6. Lợi ích của cổ đông thiểu số
- 2.3. Hiệp ước Basel về an toàn vốn
 - 2.3.1. Hiệp ước Basel I
 - 2.3.2. Hiệp ước Basel II
 - 2.3.3. Hiệp ước Basel III
- 2.4. Các hệ số an toàn liên quan đến vốn tự có
 - 2.4.1. Hệ số giới hạn huy động vốn
 - 2.4.2. Hệ số tỷ lệ giữa vốn tự có so tổng tài sản có
 - 2.4.3. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu
 - 2.4.4. Hệ số giới hạn cho vay, bảo lãnh, chiết khấu giấy tờ có giá
 - 2.4.4.1. Đối với một khách hàng
 - 2.4.4.2. Đối với nhóm khách hàng có liên quan
 - 2.4.4.3. Những trường hợp không được cấp tín dụng
 - 2.4.4.4. Những trường hợp hạn chế cấp tín dụng
 - 2.4.4.5. Giới hạn góp vốn, mua cổ phần
 - 2.4.4.6. Giới hạn cho vay kinh doanh chứng khoán
- 2.5. Các phương pháp tăng vốn tự có
 - 2.5.1. Các áp lực buộc ngân hàng tăng vốn tự có
 - 2.5.2. Cách xác định mức vốn tự có của ngân hàng
 - 2.5.2.1. Xác định vốn ngân hàng theo giá trị sổ sách – Chuẩn mực kế toán đã được chấp nhận phổ biến (Generally Accepted Accounting Principle – GAAP)
 - 2.5.2.2. Xác định mức vốn ngân hàng theo chuẩn mực kế toán quy tắc (Regulatory Accounting Principle – RAP)
 - 2.5.2.3. Xác định mức vốn ngân hàng theo giá trị thị trường (MVC – Market Value Capital)
 - 2.5.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương pháp tăng vốn tự có
 - 2.5.4. Phương pháp tăng vốn tự có
 - 2.5.4.1. Tăng vốn từ nguồn bên ngoài

2.5.4.2. Tăng vốn từ nguồn bên trong

CHƯƠNG 3. QUẢN TRỊ NỢ

Ý nghĩa của chương: cung cấp kiến thức về các thành phần của vốn huy động của các NHTM, phân biệt được sự khác nhau giữa vốn huy động với vốn đi vay, cũng như các phương pháp giúp cho ngân hàng tìm kiếm được những nguồn vốn kịp thời cho kinh doanh với chi phí thấp.

3.1 Những vấn đề chung

3.1.1. Khái niệm

3.1.2. Các nguyên tắc

3.1.3. Mục đích

3.2. Các thành phần của nợ

3.2.1. Các tài khoản giao dịch

3.2.2. Các tài khoản phi giao dịch

3.2.3. Phát hành các giấy nợ để huy động vốn

3.2.4. Vay vốn trên thị trường tiền tệ

3.2.5. Phát triển các tài khoản hỗn hợp

3.2.6. Vay ngắn hạn qua hợp đồng mua lại

3.2.7. Bán nợ và chứng khoán hóa các khoản cho vay

3.2.8. Vay thị trường đô la Châu Âu

3.2.9. Vốn khác

3.3. Các nhân tố quyết định đến quy mô nguồn vốn huy động tiền gửi

3.3.1. Nhân tố chủ quan

3.3.1.1. Lãi suất cạnh tranh

3.3.1.2. Chất lượng dịch vụ ngân hàng

3.3.1.3. Các chính sách của ngân hàng

3.3.2. Nhân tố khách quan

3.4. Ước tính chi phí cho nguồn vốn tiền gửi và phi tiền gửi

3.4.1. Phương pháp chi phí quá khứ bình quân

3.4.2. Phương pháp chi phí vốn biên tế

3.4.3. Chi phí huy động vốn hỗn hợp

3.5. Lựa chọn giữa chi phí và rủi ro trong huy động vốn

3.5.1. Các loại rủi ro tác động đến nguồn vốn huy động của ngân hàng

3.5.2. Lựa chọn giữa chi phí và rủi ro trong huy động vốn của ngân hàng

3.6. Phương pháp quản lý nợ

3.6.1. Thực hiện các chính sách và biện pháp đồng bộ

3.6.1.1. Biện pháp kinh tế

3.6.1.2. Biện pháp kỹ thuật

3.6.1.3. Biện pháp tâm lý

3.6.2. Sử dụng các công cụ cơ bản để tìm kiếm nguồn vốn có chi phí thấp

3.6.3. Đa dạng hóa các nguồn vốn huy động và tạo cơ cấu nguồn vốn sao cho phù hợp với những đặc điểm hoạt động của ngân hàng

3.6.4. Tận dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn theo quy định của luật pháp

3.6.5. Thực hiện đầy đủ các nội dung cơ bản trong quản lý Nợ của ngân hàng

3.6.6. Thực hiện quy trình quản lý Nợ

3.6.6.1. Tại Hội sở chính

3.6.6.2. Tại các chi nhánh

Chương 4. QUẢN TRỊ TÀI SẢN CÓ

Ý nghĩa của chương: cung cấp nội dung về các thành phần của tài sản Có của NHTM, những ràng buộc về mặt pháp luật cũng như những yêu cầu trong sử dụng vốn sao cho đạt được cả hai yêu cầu đồng thời là hiệu quả cao và rủi ro thấp.

4.1. Những vấn đề chung về quản trị tài sản có của ngân hàng

4.1.1. Khái niệm về tài sản Có và quản trị tài sản Có

4.1.1.1. Tài sản Có

4.1.1.2. Quản trị tài sản Có

4.1.2. Các yếu tố tác động đến quản trị tài sản Có

4.1.3. Các nguyên tắc quản trị tài sản Có

4.1.4. Mục tiêu của chiến lược quản trị tài sản Có

4.2. Các thành phần của tài sản Có

4.2.1. Ngân quỹ

4.2.2. Danh mục đầu tư (đầu tư chứng khoán)

4.2.2.1. Mục đích đầu tư của ngân hàng

4.2.2.2. Hình thức đầu tư

4.2.2.3. Chứng khoán đầu tư

4.2.3. Danh mục tín dụng

4.2.3.1. Cho vay trực tiếp

4.2.3.2. Cho vay gián tiếp

- 4.2.3.3. Cho thuê tài chính
- 4.2.3.4. Bảo lãnh ngân hàng
- 4.3. Các phương pháp quản trị tài sản Có
 - 4.3.1. Phân chia tài sản Có để quản lý
 - 4.3.1.1. Căn cứ vào thứ tự ưu tiên của các danh mục tài sản (tính thanh khoản)
 - 4.3.1.2. Căn cứ vào đặc điểm và tính chất của nguồn hình thành tài sản
 - 4.3.1.3. Phương pháp tập trung quỹ
 - 4.3.1.4. Thiết lập các trung tâm
 - 4.3.1.5. Phương pháp mô hình lập trình tuyến tính
 - 4.3.2. Quản trị dự trữ
 - 4.3.2.1. Mục đích dự trữ của ngân hàng
 - 4.3.2.2. Các hình thức dự trữ của ngân hàng
 - 4.3.2.3. Tài sản dự trữ và nhu cầu dự trữ
 - 4.3.3. Quản trị danh mục tín dụng
 - 4.3.3.1. Khái niệm
 - 4.3.3.2. Mục đích và ý nghĩa của chính sách tín dụng
 - 4.3.3.3. Nội dung của chính sách tín dụng
 - 4.3.3.4. Phân tích tín dụng
 - 4.3.3.5. Hợp đồng tín dụng
 - 4.3.3.6. Giám sát và theo dõi nợ vay
 - 4.3.3.7. Phương pháp và quy trình quản lý các khoản vay có vấn đề
 - 4.3.4. Xây dựng chính sách đầu tư hiệu quả
 - 4.3.4.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách đầu tư của ngân hàng
 - 4.3.4.2. Chính sách đầu tư của ngân hàng
 - 4.3.4.3. Chiến lược về kỳ hạn đầu tư

Chương 5. QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG KINH DOANH NGÂN HÀNG

Ý nghĩa của chương: cung cấp khả năng nhận biết các loại rủi ro cơ bản (về nội dung, ý nghĩa, nguyên nhân, cách xử lý) trong hoạt động kinh doanh của các NHTM, nắm được quy trình quản trị rủi ro hiện đang áp dụng tại các nước tiên tiến và tại Việt Nam

- 5.1. Những vấn đề chung
 - 5.1.1. Khái niệm về rủi ro
 - 5.1.2. Quản trị rủi ro
 - 5.1.2.1. Nhận dạng rủi ro

- 5.1.2.2. Phân tích rủi ro
- 5.1.2.3. Đo lường rủi ro
- 5.1.2.4. Kiểm soát – phòng ngừa rủi ro
- 5.1.2.5. Tài trợ rủi ro
- 5.1.3. Các nguyên nhân dẫn đến rủi ro
- 5.1.4. Ảnh hưởng của rủi ro đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng và nền kinh tế xã hội
- 5.2. Các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng và phương pháp quản lý
 - 5.2.1. Rủi ro tín dụng
 - 5.2.1.1. Khái niệm
 - 5.2.1.2. Phân loại rủi ro tín dụng
 - 5.2.1.3. Nguyên nhân và hậu quả của rủi ro tín dụng
 - 5.2.1.4. Lượng hóa và đánh giá rủi ro tín dụng
 - 5.2.2.4. Phương pháp quản lý rủi ro tín dụng
 - 5.2.2. Rủi ro thanh khoản
 - 5.2.2.1. Khái niệm
 - 5.2.2.2. Các nguyên nhân dẫn đến thanh khoản có vấn đề
 - 5.2.2.3. Cung cầu về thanh khoản
 - 5.2.2.4. Đánh giá rủi ro thanh khoản
 - 5.2.2.5. Chiến lược quản trị thanh khoản
 - 5.2.2.6. Các phương pháp quản lý rủi ro thanh khoản
 - 5.2.3. Rủi ro tỷ giá hối đoái
 - 5.2.3.1. Khái niệm
 - 5.2.3.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tỷ giá hối đoái
 - 5.2.3.3. Đánh giá rủi ro tỷ giá hối đoái
 - 5.2.4. Rủi ro lãi suất
 - 5.2.4.1. Khái niệm
 - 5.2.4.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro lãi suất
 - 5.2.4.3. Ảnh hưởng của rủi ro lãi suất đến hoạt động của NH
 - 5.2.4.4. Quản trị rủi ro lãi suất
 - 5.2.4.5. Đánh giá rủi ro lãi suất
 - 5.2.4.6. Phương pháp quản lý rủi ro lãi suất

Chương 6. QUẢN TRỊ KẾT QUẢ TÀI CHÍNH CỦA NGÂN HÀNG

Ý nghĩa của chương: cung cấp những quy định về tài chính của các NHTM, các chỉ tiêu đo lường hiệu quả hoạt động của các NHTM theo thông lệ quốc tế và tại Việt Nam

6.1. Doanh thu

6.2. Chi phí

6.3. Lợi nhuận và trích lập các quỹ

6.3.1. Lợi nhuận thực hiện

6.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng

5. Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình Quản trị Ngân hàng thương mại, Đại Học Kinh tế TP.HCM
- Quản trị ngân hàng thương mại, PGS.TS Trần Huy Hoàng, Nhà xuất bản Lao động xã hội
- Quản trị ngân hàng, TS Hồ Diệu, NXB Thống kê
- Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự	Ghi
		Tổng	LT	TH		
1	Chương 1. TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG	4	4		5	
2	Bài tập	4	4		10	
3	Chương 2. QUẢN TRỊ VỐN TỰ CÓ VÀ SỰ AN TOÀN	4	4		5	
4	Bài tập	4	4		10	
5	CHƯƠNG 3. QUẢN TRỊ NỢ	4	4		10	
6	Bài tập + Kiểm tra	4	4		5	
7	Chương 4. QUẢN TRỊ TÀI SẢN CÓ	4	4		5	
8	Bài tập	4	4		15	
9	Chương 5. QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG KINH DOANH NGÂN HÀNG	4	4		5	
10	Bài tập	4	4		5	
11	Chương 6. QUẢN TRỊ KẾT QUẢ TÀI CHÍNH CỦA NGÂN HÀNG	5	5		15	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

Chuyên cần: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Bài tập nhóm: 10%; Thi cuối kỳ: 70%;

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN



Hà Huy Huyền

Hoàng Thị Thu Hà

Nguyễn Thị Lý

HỌC PHẦN
THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ**.

Mã học phần: 117002 Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 3.

Học phần học trước: **Tài chính doanh nghiệp**

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

- Về kiến thức:

Trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về thiết lập và thẩm định một dự án đầu tư

Trang bị cho sinh viên những kiến thức hiện đại về phân tích ngân lưu của một dự án, các quan điểm khác nhau trong thẩm định dự án đầu tư, đánh giá rủi ro của một dự án .

- Về Kỹ năng:

Có kỹ năng làm việc theo nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng giao tiếp, biết cách tổ chức thu thập, xử lý thông tin và tính toán các tiêu chí để xét duyệt các dự án đầu tư.

Có kỹ năng phân tích, tổng hợp để đánh giá tính khả thi về hiệu quả tài chính của một dự án đầu tư; có kỹ năng lập và tính các bảng tính trên Excel để xử lý tình huống của từng dự án.

- Về mức độ tự chủ trách nhiệm:

Giúp người học xây dựng đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp; chấp hành các quy định của nhà nước.

Có ý thức và năng lực hợp tác trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần: Giới thiệu khái niệm, đặc điểm, phân loại và các bước thiết lập dự án đầu tư. Hướng dẫn cách phân tích vấn đề tài chính, cách tính dòng tiền của dự án để có thể đánh giá sơ bộ tính khả thi của dự án. Giới thiệu các loại rủi ro mà dự án có thể mắc phải; Cách nhận diện, đo lường và xử lý những rủi ro của dự án. Hướng dẫn cách đánh giá tính hiệu quả của dự án để lựa chọn và ra quyết định đầu tư.

4. Nội dung chi tiết học phần.

Chương 1: Các Khái Niệm Cơ Bản Về Dự Án

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về định nghĩa, đặc điểm và phân loại dự án đầu tư.

1.1. Định nghĩa dự án

1.2. Đặc điểm của dự án

1.2.1. Tính chất của dự án

1.2.2. Các yếu tố xác định một dự án

1.3. Phân loại dự án đầu tư

1.3.1. Phân loại theo mục tiêu đầu tư

1.3.2. Phân loại theo chức năng quản trị vốn đầu tư

1.3.2.1. Đầu tư gián tiếp

1.3.2.2. Đầu tư trực tiếp

1.3.3. Phân loại theo phương thức kinh doanh

1.3.3.1. Dự án BOT

1.3.3.2. Khu chế xuất, Khu công nghiệp

1.3.4. Phân loại theo mối quan hệ

Chương 2: Các Bước Thiết Lập Dự Án

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ về các thời kỳ và những hoạt động trong từng thời kỳ của một dự án.

2.1. Thời kỳ chuẩn bị đầu tư

2.1.1. Giai đoạn nghiên cứu cơ hội đầu tư

- 2.1.1.1. Tìm kiếm cơ hội đầu tư
- 2.1.1.2. Nghiên cứu sơ bộ thị trường
- 2.1.1.3. Định vị dự án
- 2.1.2. Giai đoạn nghiên cứu tiền khả thi
- 2.1.3. Giai đoạn nghiên cứu khả thi
- 2.1.4. Giai đoạn thẩm định dự án
- 2.2. Thời kỳ thực hiện dự án
 - 2.2.1. Giai đoạn tiền dự án
 - 2.2.2. Giai đoạn xây dựng dự án
 - 2.2.3. Giai đoạn khai thác
- 2.3. Thời kỳ kết thúc dự án

Chương 3: Phân Tích Tài Chính Dự Án

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu được các thông số tài chính của dự án và cách tính toán các thông số, từ đó có “nguyên liệu” để tính toán được các số liệu tài chính của dự án nhằm có cơ sở định lượng để đánh giá tính hiệu quả của dự án.

- 3.1. Nguyên tắc hiện giá và chuỗi niên khoản
 - 3.1.1. Nguyên tắc hiện giá
 - 3.1.2. Chuỗi niên khoản
- 3.2. Các thông số tài chính của dự án
 - 3.2.1. Vốn đầu tư
 - 3.2.1.1. Vốn cố định
 - 3.2.1.2. Vốn lưu động
 - 3.2.1.3. Nguồn vốn
 - 3.2.2. Doanh thu
 - 3.2.3. Chi phí
- 3.3. Xử lý các số liệu tài chính của dự án

- 3.3.1. Kế hoạch khấu hao
- 3.3.2. Kế hoạch trả nợ
- 3.3.3. Kế hoạch lãi lỗ
- 3.3.4. Kế hoạch vốn lưu động

Chương 4: Kế hoạch dòng tiền

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên thực hiện được việc xây dựng dòng tiền của dự án. Từ đó có thể lường trước được các dòng tiền vào và ra của dự án.

- 4.1. Khái niệm
- 4.2. Các quan điểm thẩm định
- 4.3. Phương pháp xây dựng dòng tiền
- 4.4. Các quy ước trong dòng tiền
- 4.5. Xử lý vấn đề lạm phát

Chương 5: Phân Tích Rủi Ro

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu được khái niệm và phân loại các loại rủi ro mà dự án đầu tư có thể gặp phải. Từ đó giúp nhận diện và chủ động xử lý các loại rủi ro của dự án.

- 5.1. Các khái niệm về rủi ro
 - 5.1.1. Định nghĩa rủi ro
 - 5.1.2. Phân loại rủi ro
 - 5.1.2.1. Phân loại rủi ro theo tính khách quan
 - 5.1.2.2. Phân loại rủi ro theo góc độ doanh nghiệp
- 5.2. Phân tích rủi ro
 - 5.2.1. Phân tích định tính
 - 5.2.1.1. Phân tích môi trường
 - 5.2.1.2. Phân tích các yếu tố bên trong

5.2.2. Phân tích độ nhạy

5.2.3. Phân tích hòa vốn

5.3. Xử lý rủi ro

5.3.1. Các hoạt động

5.3.2. Các công đoạn trong xử lý rủi ro

5.3.2.1. Nhận diện rủi ro

5.3.2.2. Phân tích và xử lý sơ bộ các rủi ro

5.3.2.3. Xử lý hành chính các rủi ro

5.3.2.4. Phân tích tình huống

Chương 6: Phân Tích Hiệu Quả Dự Án

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên thực hiện được việc đánh giá tính hiệu quả của các dự án, so sánh và lựa chọn ra dự án hiệu quả nhất để ra quyết định đầu tư.

6.1. Suất chiết khấu và gốc thời gian

6.1.1. Chọn suất chiết khấu cho dự án

6.1.1.1. Tỷ suất sinh lợi tối thiểu

6.1.1.2. Chi phí sử dụng vốn riêng

6.1.1.3. Chi phí sử dụng vốn vay

6.1.1.4. Chi phí sử dụng vốn bình quân (WACC)

6.1.2. Chọn và thay đổi gốc thời gian của dự án

6.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của dự án

6.2.1. Thời gian hoàn vốn

6.2.2. Giá trị hiện tại thuần (NPV)

6.2.3. Chỉ số sinh lợi của vốn đầu tư (PI)

6.2.4. Suất sinh lợi nội bộ (IRR)

6.2.5. Suất sinh lợi nội bộ hiệu chỉnh (MIRR)

6.2.6. Chỉ số lợi ích – chi phí (B/C)

6.3. So sánh và lựa chọn dự án

6.3.1. So sánh các dự án có thời gian khai thác khác nhau

6.3.2. Phương pháp thay thế

6.3.3. Phương pháp dòng thu nhập bằng nhau

5. Tài liệu tham khảo:

+ Giáo trình Lập và thẩm định dự án đầu tư – Đại Học Kinh tế Tp.HCM

+ Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

T	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự	Ghi
		TỔn	LT	TH		
1	Chương I: Các khái niệm cơ bản về dự án	4	4		5	
2	Chương II: Các bước thiết lập dự án	4	4		10	
3	Bài tập	4	4		5	
4	Chương III: Phân tích tài chính dự án	4	4		10	
5	Bài tập-Kiểm tra	4	4		10	
6	Chương IV: Kế hoạch dòng tiền	4	4		5	
7	Bài tập	4	4		5	
8	Chương V: Phân tích rủi ro	4	4		15	
9	Bài tập-Kiểm tra	4	4		5	
10	Chương VI: Phân tích hiệu quả dự án	4	4		5	
11	Bài tập-Ôn	5	5		15	
	Tổng cộng	45	45		90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Võ Thị Từ Hiếu

Hoàng Thị Thu Hà

HỌC PHẦN
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

MH:

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần : **THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ** (ELECTRONIC COMMERCE (E-COMMERCE))

- Mã học phần : 191012
- Số tín chỉ: 2
- Trình độ : Dành cho sinh viên năm thứ 3
- Học phần học trước: Không yêu cầu
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 21 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận : 9 tiết
 - + Tự học : 60 tiết

2. Mục tiêu của học phần:

2.1. Về kiến thức

- Sinh viên có kiến thức căn bản về thương mại điện tử như khái niệm, đặc trưng, chức năng, lợi ích của thương mại điện tử.

- Hiểu được các cơ sở cần thiết để phát triển và các loại giao dịch trong thương mại điện tử.

- Biết cách tìm kiếm khách hàng và thực hiện marketing qua mạng internet.

- Biết cách thanh toán qua mạng.

2.2. Về kỹ năng

Sinh viên được củng cố các kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thực hành máy tính, internet.

2.3. Về thái độ

Sinh viên nhận thức được tầm quan trọng của môn học trong việc cung cấp các kiến thức về marketing điện tử, về việc áp dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Học phần cung cấp cho học viên các kiến thức cơ bản về thương mại điện tử: lợi ích, nền tảng, các mô hình, các hình thức ứng dụng, cơ sở hạ tầng để phát triển thương mại điện tử, thanh toán điện tử, an toàn trong giao dịch thương mại điện tử, xây dựng giải pháp thương mại điện tử cho doanh nghiệp...

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1.1 SƠ LƯỢC VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1.1.1 Thương mại điện tử là gì?

1.1.2 Một số đặc trưng cơ bản của TMĐT

1.1.3 Sự khác biệt giữa thương mại điện tử (E-commerce) và kinh doanh trực tuyến (E-business)

1.1.4 Sự khác biệt giữa thương mại điện tử và kinh doanh truyền thống

1.1.5 Tám đặc điểm của công nghệ thương mại điện tử

1.2 CÁC YÊU CẦU CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1.2.1 Cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội của thương mại điện tử

1.2.2 Cơ sở hạ tầng pháp lý của thương mại điện tử

1.3 NHỮNG LỢI ÍCH VÀ HẠN CHẾ CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1.3.1 Thương mại điện tử có những lợi ích như sau:

1.3.2 Hạn chế của thương mại điện tử

1.4 CÁC MÔ HÌNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1.5 CÁC TÁC ĐỘNG CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ MẠNG CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

2.1 MẠNG MÁY TÍNH

2.2 INTRANET

2.3 EXTRANET

2.4 INTERNET

2.4.1 Khái niệm về Internet

2.4.2 Lịch sử phát triển của Internet

2.4.3 Vấn đề quản lý mạng Internet

2.4.4 Internet hoạt động như thế nào?

- 2.4.5 Hạ tầng thông tin của Internet
- 2.4.6 Các thành phần chính của hệ thống mạng Internet
 - 2.4.6.1 Phần cứng (hardware)
 - 2.4.6.2 Phần mềm

2.5 TRANG MẠNG (WEB)

- 2.5.1 Web là gì?
- 2.5.2. Lợi thế của Web
- 2.5.3. Các bước cơ bản để xây dựng một website
- 2.5.4 Cơ sở dữ liệu
 - 2.5.4.1 Khái niệm và các loại dữ liệu điện tử
 - 2.5.4.2 Khái niệm cơ sở dữ liệu
 - 2.5.4.3 Các loại cơ sở dữ liệu:
- 2.5.5 Cơ sở dữ liệu khách hàng

CHƯƠNG 3

AN NINH TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

- 3.1. VẤN ĐỀ AN NINH CHO CÁC HỆ THỐNG TMĐT
- 3.2. CÁC KHÍA CẠNH CỦA AN NINH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ
 - 3.2.1. Những quan tâm về vấn đề an ninh TMĐT
 - 3.2.2. Các khía cạnh của an ninh TMĐT
 - 3.2.3. Những nguy cơ đe dọa an ninh TMĐT
- 3.3 XÂY DỰNG KẾ HOẠCH AN NINH CHO TMĐT
 - 3.3.1. Những biện pháp cơ bản đảm bảo cho an toàn giao dịch TMĐT
 - 3.3.2 Các biện pháp cơ bản nhằm đảm bảo an toàn cho hệ thống TMĐT
 - 3.3.3 Một số biện pháp khác nhằm đảm bảo an toàn cho hệ thống

CHƯƠNG 4

MÔ HÌNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHO DOANH NGHIỆP-B2C VÀ B2B

- 4.1 MÔ HÌNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ NGƯỜI TIÊU DÙNG (B2C)
 - 4.1.1 Khái niệm mô hình thương mại điện tử B2C
 - 4.1.2 Đặc tính của các loại hàng hóa có khả năng bán chạy trong môi trường TMĐT
 - 4.1.3 Mô hình thương mại điện tử B2C từ phía khách hàng
 - 4.1.4 Mô hình B2C từ phía công ty
 - 4.1.4.1 Chuỗi cung cấp và quản lý chuỗi cung cấp

4.1.4.2 Quản lý đơn hàng trong mô hình B2C

4.1.5 Các mô hình kinh doanh chủ yếu trong TMĐT B2C

4.2 MÔ HÌNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ DOANH NGHIỆP (B2B)

4.2.1 Khái niệm mô hình thương mại điện tử B2B

4.2.2 Đặc điểm của mô hình B2B

4.2.3 Đối tượng tham gia TMĐT B2B

4.2.4 Các thông tin giao dịch trong TMĐT B2B

4.2.5 Các mô hình kinh doanh chủ yếu trong thương mại điện tử giữa các doanh nghiệp (B2B e-commerce)

4.3. CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH KHÁC CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

4.3.1. Mô hình kinh doanh giữa các người tiêu dùng (customer-to-customer - C2C).

4.3.2. Mô hình kinh doanh ngang hàng (peer-to-peer - P2P)

4.3.3. Mô hình thương mại di động (M-commerce)

4.4 Những người tạo điều kiện cho thương mại điện tử

CHƯƠNG 5

THANH TOÁN TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

5.1 HỆ THỐNG THANH TOÁN BẰNG THẺ

5.1.1 Thẻ tín dụng

5.1.2 Thẻ ghi nợ (debit card)

5.1.3 Thẻ thanh toán (charge card)

5.1.4 Thẻ thông minh (smart card)

5.2 VÍ ĐIỆN TỬ (TIỀN ĐIỆN TỬ) E-WALLETS

5.3 THẺ MUA HÀNG (PURCHASE CARDS)

5.4 GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

5.5 THANH TOÁN BẰNG DỊCH VỤ CỦA PAYPAL

5.6 CHUYỂN NGÂN ĐIỆN TỬ (ELECTRONIC FUND TRANSFER (EFT) TRÊN INTERNET

5.7 HỆ THỐNG CHI PHIẾU ĐIỆN TỬ

CHƯƠNG 6

MARKETING ĐIỆN TỬ

6.1 TỔNG QUAN VỀ MARKETING ĐIỆN TỬ

6.1.1 Các khái niệm cơ bản về marketing điện tử

- 6.1.2 Các hình thức phát triển cơ bản của marketing điện tử
- 6.1.3 Ưu điểm của marketing điện tử so với marketing truyền thống
- 6.1.4 Tác động của thương mại điện tử đến hoạt động marketing
- 6.1.5 Một số điều kiện cần để áp dụng marketing điện tử thành công
- 6.2 ỨNG DỤNG MARKETING ĐIỆN TỬ TRONG DOANH NGHIỆP
 - 6.2.1 Nghiên cứu thị trường qua mạng
 - 6.2.1.1 Phỏng vấn nhóm khách hàng (Focus group)
 - 6.2.1.2 Phỏng vấn các chuyên gia (Indepth Interview)
 - 6.2.1.3 Điều tra bằng bảng câu hỏi qua mạng
 - 6.2.2 Phân tích hành vi mua sắm của khách hàng qua mạng
 - 6.2.3 Phân khúc thị trường trong marketing điện tử
 - 6.2.4 Các chiến lược marketing điện tử hỗn hợp (E-marketing mix)
 - 6.2.4.1 Chính sách sản phẩm trong marketing điện tử
 - 6.2.4.2 Chính sách giá trong marketing điện tử
 - 6.2.4.3 Chính sách phân phối trong marketing điện tử
 - 6.2.4.4 Chính sách xúc tiến thương mại trong marketing điện tử
- 6.3 MỘT SỐ VẤN ĐỀ CẦN LƯU Ý KHI ỨNG DỤNG MARKETING ĐIỆN TỬ

CHƯƠNG 7

THỰC TRẠNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TẠI VIỆT NAM

- 7.1 ỨNG DỤNG TMĐT TRONG CỘNG ĐỒNG
 - 7.1.1 Quy mô thị trường TMĐT B2C tại Việt Nam so với thế giới
 - 7.1.2 Mức độ ứng dụng TMĐT trong cộng đồng
- 7.2 ỨNG DỤNG TMĐT TRONG DOANH NGHIỆP
 - 7.2.1 Thông tin chung
 - 7.2.2 Mức độ sẵn sàng sử dụng TMĐT của doanh nghiệp
 - 7.2.3 Các hình thức ứng dụng TMĐT
 - 7.2.4 Tình hình vận hành các website TMĐT
 - 7.2.5 Hiệu quả ứng dụng TMĐT của doanh nghiệp
 - 7.2.6 Tình hình sử dụng dịch vụ công trực tuyến
- 7.3 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA WEBSITE TMĐT
 - 7.3.1 Thông tin chung
 - 7.3.2 Các tiện ích và các công cụ hỗ trợ trên website TMĐT
 - 7.3.3 Tình hình kinh doanh trên các website TMĐT

7.3.4 Khó khăn trở ngại khi vận hành website TMĐT

7.4 ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC CHO TMĐT

7.4.1 Tình hình đào tạo nguồn nhân lực TMĐT tại các trường đại học, cao đẳng

7.4.2 Nhu cầu nguồn nhân lực TMĐT

5. Tài liệu học tập

- Tài liệu tham khảo chính

- + Tài liệu giảng dạy của giảng viên
- + Thương mại điện tử căn bản, Trần Văn Hòe, NXB đại học Kinh tế Quốc Dân

- Tài liệu tham khảo :

- + Thương mại điện tử căn bản, PGS.TS. NGUYỄN VĂN HỒNG – TS Nguyễn Văn Thoan, NXB Bách Khoa – Hà Nội.
- + Báo cáo thương mại điện tử qua các năm của bộ Công Thương
- + Giáo trình thương mại điện tử,
- + Trịnh Lê Nam – Nguyễn Phúc Trường Sinh, Thương mại điện tử cho doanh nghiệp
- + Minh Thông – Lê Văn Lâm, Mạng máy tính và mua bán trên mạng
- + Nguyễn Văn Sơn – Nguyễn Đức Trí – Ngô Thị Ngọc Huyền, Hỏi đáp về thương mại điện tử

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Tín chỉ	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Giới thiệu về Thương mại điện tử		4		8	
2	Cơ sở mạng của Thương mại điện tử		3		6	
3	An ninh trong Thương mại điện tử		3	1	8	
4	Ứng dụng Thương mại điện tử cho doanh nghiệp – B2C và B2B		4	2	12	
5	Thanh toán trong Thương mại điện tử		3	1	8	
6	Marketing điện tử		3	1	8	
7	Thực trạng Thương mại điện tử tại Việt Nam		3	2	10	

TỔNG	2	23	7	60	
-------------	----------	-----------	----------	-----------	--

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, và Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm : Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Đinh Thị Hóa

HỌC PHẦN
NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. Thông tin chung của học phần

Tên học phần: **NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.**

Mã học phần: 119013

Số tín chỉ: 03

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 3.

Học phần học trước: **Lý thuyết tài chính – Tiền tệ**

Phân giờ tín chỉ: Lý thuyết: 45 tiết. Thực hành: 0 tiết.

Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần

- Kiến thức: Người học nắm được nội dung các nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại.
- Kỹ năng: Tính toán và giải quyết các nghiệp vụ phát sinh ở Ngân hàng thương mại.
- Thái độ: Có ý thức học tập tốt, tương tác cùng giảng viên và thảo luận nhóm trong mỗi buổi học để đạt hiệu quả học tập cao, có thái độ nghiêm túc, cẩn thận và chính xác trong luyện tập, có ý thức tự học và tự nghiên cứu tài liệu.

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần

Giới thiệu khái niệm, đặc điểm, chức năng và cơ cấu tổ chức của Ngân hàng thương mại. Nguồn vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại. Các hoạt động chính của ngân hàng thương mại và cách tính toán, giải quyết các nghiệp vụ liên quan.

4. Nội dung chi tiết học phần

Chương I: Nghiệp vụ nguồn vốn trong Ngân hàng thương mại

Ý nghĩa của chương: Giải thích nguồn hình thành nên vốn của NHTM. Các hình thức mà NHTM sử dụng để làm tăng vốn huy động.

1.1. Nguồn vốn của NHTM

1.1.1. Vốn chủ sở hữu (Vốn tự có)

1.1.2. Vốn huy động

1.1.3. Vốn đi vay

1.1.4. Vốn tiếp nhận

1.1.5. Vốn khác

1.2. Các hình thức huy động vốn

1.2.1. Tiền gửi không kỳ hạn

1.2.2. Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

1.2.3. Phát hành chứng từ có giá

1.3. Biện pháp gia tăng vốn huy động

Chương II: Tổng quan về tín dụng ngân hàng

Ý nghĩa của chương: Cung cấp các kiến thức cơ bản về tín dụng ngân hàng. Định nghĩa về quy trình tín dụng, giải thích đầy đủ các bước của quy trình tín dụng và ý nghĩa của việc thiết lập quy trình tín dụng đối với chính ngân hàng, đối với người được cấp tín dụng và đối với nền kinh tế. Khái niệm về bảo đảm tín dụng, các hình thức bảo đảm tín dụng và ý nghĩa của bảo đảm tín dụng đối với ngân hàng, đối với người được cấp tín dụng và đối với nền kinh tế.

2.1. Những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng

2.1.1. Định nghĩa

2.1.2. Các nguyên tắc tín dụng

2.1.3. Phân loại tín dụng NHTM

2.1.4. Lãi suất tín dụng

2.2. Quy trình tín dụng

2.2.1. Định nghĩa

2.2.2. Các bước của quy trình tín dụng

2.2.3. Tác dụng của việc thiết lập quy trình tín dụng

2.3. Bảo đảm tín dụng

2.3.1. Khái niệm

2.3.2. Vai trò của bảo đảm tín dụng

2.3.3. Các hình thức bảo đảm tín dụng

Chương III: Tín dụng ngắn hạn tài trợ kinh doanh

Ý nghĩa của chương: Giải thích đầy đủ ý nghĩa của tín dụng ngắn hạn tài trợ kinh doanh. Nêu rõ khái niệm, đặc điểm và phương pháp cho vay của các phương thức cho vay ngắn hạn mà các NHTM thường sử dụng. Trong mỗi phương thức cho vay, tài liệu còn cung cấp cho người học cách thức tính toán hạn mức cho vay (số tiền cho vay tối đa) đối với mỗi hợp đồng vay.

3.1. Nhu cầu vốn ngắn hạn

3.2. Phương thức cho vay ngắn hạn

3.2.1. Cho vay theo hạn mức tín dụng

3.2.1.1. Khái niệm

3.2.1.2. Đặc điểm

3.2.1.3. Cách xác định hạn mức tín dụng

3.2.1.4. Phương pháp cho vay

3.2.2. Cho vay theo món (Cho vay từng lần)

3.2.2.1. Khái niệm

3.2.2.2. Đặc điểm

3.2.2.3. Phương pháp cho vay

3.2.3. Cho vay trả góp

3.2.3.1. Khái niệm

3.2.3.2. Đặc điểm

3.2.3.3. Phương pháp cho vay

3.2.4. Cho vay theo hạn mức thấu chi

3.2.4.1. Khái niệm

3.2.4.2. Đặc điểm

3.2.4.3. Cách xác định hạn mức thấu chi

3.2.4.4. Phương pháp cho vay

Chương IV: Tín dụng dài hạn tài trợ dự án đầu tư

Ý nghĩa của chương: Giới thiệu những vấn đề chung về tín dụng trung và dài hạn: đối tượng cho vay, nguồn vốn dùng để cấp tín dụng, mức cho vay đối với một dự án và thời hạn cho vay. Chương này còn cung cấp những kiến thức sơ lược về thẩm định dự án. Các hình thức tín dụng trung dài hạn mà các NHTM thường sử dụng.

4.1. Những vấn đề chung về tín dụng tài trợ dự án đầu tư

4.1.1. Đối tượng cho vay

4.1.2. Nguồn vốn để cho vay

4.1.3. Mức cho vay

4.1.4. Thời hạn cho vay

4.2. Thẩm định dự án đầu tư

4.2.1. Phân tích sự cần thiết và tính khả thi của dự án đầu tư

4.2.2. Thẩm định về phương diện thị trường

4.2.3. Thẩm định về phương diện kỹ thuật

4.2.4. Thẩm định về phương diện tài chính

4.2.5. Phân tích rủi ro

4.3. Các hình thức tín dụng trung dài hạn tài trợ dự án đầu tư

4.3.1. Cho vay theo dự án đầu tư

4.3.2. Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

4.3.3. Cho vay đồng tài trợ

Chương V: Tín dụng tiêu dùng

Ý nghĩa của chương: Cung cấp cho sinh viên khái niệm và đặc điểm, mục đích của tín dụng tiêu dùng (tín dụng cá nhân); cách tính toán số tiền cho vay và số gốc, lãi mà khách hàng phải trả mỗi kỳ.

5.1. Khái niệm và đặc điểm tín dụng tiêu dùng

5.1.1. Khái niệm

5.1.2. Đặc điểm

5.2. Một số mục đích tín dụng tiêu dùng

5.3. Phương pháp cho vay và thu nợ

5.3.1. Phương pháp cho vay

5.3.1.1. Cho vay theo món

5.3.1.2. Cho vay theo hạn mức

5.3.2. Phương pháp thu nợ

5.3.2.1. Trả đều vốn gốc, lãi theo dư nợ còn lại

5.3.2.2. Trả đều vốn gốc, lãi theo vốn gốc hoàn trả

5.3.2.3. Trả vốn gốc không đều, lãi theo dư nợ còn lại

5.3.2.4. Trả vốn gốc không đều, lãi theo vốn gốc hoàn trả

5.3.2.5. Tổng số tiền thanh toán đều nhau mỗi kỳ

Chương VI: Chiết khấu và Bao thanh toán

Ý nghĩa của chương: Chương VII bao gồm hai nghiệp vụ Chiết khấu và nghiệp vụ Bao thanh toán của NHTM. Đối với mỗi nghiệp vụ sinh viên sẽ hiểu được khái niệm, ý nghĩa, phân loại và cách xử lý chứng từ, tính toán các nghiệp vụ.

6.1 Chiết khấu

6.1.1. Khái niệm và ý nghĩa

6.1.2. Đối tượng chiết khấu và điều kiện chiết khấu

6.1.2.1. Đối tượng chiết khấu

6.1.2.2. Điều kiện chiết khấu

6.1.2.3. Phương pháp tính tiền chiết khấu

6.1.2.4. Mức chiết khấu

6.1.3. Quy trình chiết khấu

6.1.3.1. Người sở hữu chứng từ có giá tiến hành thủ tục xin chiết khấu

6.1.3.2. Thẩm định và kiểm tra chứng từ

6.1.3.3. Chuyển giao chứng từ và hàng hóa

6.1.3.4. Xử lý chứng từ khi đến hạn thanh toán

6.2. Bao thanh toán

6.2.1. Khái niệm và các bên liên quan

6.2.2. Quy trình bao thanh toán

6.2.2.1. Thẩm định hồ sơ và ký hợp đồng bao thanh toán

6.2.2.2. Người bán thực hiện hợp đồng

6.2.2.3. Người bán nộp bộ chứng từ xin tài trợ bao thanh toán

6.2.2.4. Đơn vị bao thanh toán thẩm định và thực hiện tài trợ

6.2.2.5. Hoàn tất quy trình bao thanh toán

6.2.3. Các loại hình bao thanh toán

6.2.4. Phương thức bao thanh toán

6.2.5. Tác dụng của bao thanh toán

Chương VII: Bảo lãnh và Cho thuê tài chính

Ý nghĩa của chương: Chương VIII bao gồm 2 nghiệp vụ là Bảo lãnh và Cho thuê tài chính. Đối với nghiệp vụ Bảo lãnh, sinh viên sẽ hiểu được khái niệm, tác dụng, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia, điều kiện và mức bảo lãnh, thời hạn và phí bảo lãnh, các loại hình bảo lãnh và quy trình xử lý nghiệp vụ bảo lãnh. Đối với nghiệp vụ Cho thuê tài chính, sinh viên sẽ hiểu được khái niệm, tác dụng, quy trình xử lý và cách tính toán trong nghiệp vụ Cho thuê tài chính.

7.1. Bảo lãnh

7.1.1. Những vấn đề chung về bảo lãnh ngân hàng

7.1.1.1. Khái niệm

7.1.1.2. Tác dụng của bảo lãnh

7.1.1.3. Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh và người được bảo lãnh

7.1.1.4. Điều kiện và mức bảo lãnh

7.1.1.5. Thời hạn và phí bảo lãnh

- 7.1.2. Các loại hình bảo lãnh
- 7.1.3. Quy trình bảo lãnh
- 7.2. Cho thuê tài chính
 - 7.2.1. Những vấn đề chung về cho thuê tài chính
 - 7.2.2. Quy trình cho thuê tài chính
 - 7.2.3. Một số phương pháp tính tiền thuê
 - 7.2.3.1. Kỳ khoản giảm dần
 - 7.2.3.2. Kỳ khoản tăng dần
 - 7.2.3.3. Kỳ khoản cố định

Chương VIII: Thanh toán qua ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng khác

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên nắm được khái niệm, các bên liên quan và quy trình xử lý nghiệp vụ thanh toán qua ngân hàng và các tiện ích của một ngân hàng hiện đại.

- 8.1. Thanh toán qua ngân hàng
 - 8.1.1. Những vấn đề chung về thanh toán qua ngân hàng
 - 8.1.2. Phương thức thanh toán qua ngân hàng
 - 8.1.2.1. Thanh toán bằng Séc
 - 8.1.2.2. Thanh toán bằng Ủy nhiệm chi
 - 8.1.2.3. Thanh toán bằng Ủy nhiệm thu
 - 8.1.2.4. Thanh toán bằng thẻ ngân hàng
- 8.2. Thanh toán vốn giữa các ngân hàng thương mại
 - 8.2.1. Thanh toán điện tử liên ngân hàng
 - 8.2.2. Thanh toán bù trừ
 - 8.2.3. Thanh toán qua NHNN
- 8.3. Các dịch vụ ngân hàng khác
 - 8.3.1. Home banking
 - 8.3.2. Internet Banking

8.3.3. Phone Banking

8.3.4 Mobile banking

8.3.5 Call centre

5. Tài liệu tham khảo

+ Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại – Đại Học Kinh tế Tp.HCM

+ Tài liệu giảng dạy của giảng viên đứng lớp.

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng cộng	Lí thuyết	Thực hành		
1	Chương I: Nghiệp vụ nguồn vốn trong Ngân hàng thương mại	3	3		6	
2	Chương II: Tổng quan về tín dụng ngân hàng	3	3		6	
3	Chương III: Tín dụng ngắn hạn tài trợ kinh doanh	3	2	1	6	
4	Bài tập chương III	3		3	6	
5	Chương IV: Tín dụng dài hạn tài trợ dự án đầu tư	3	2	1	6	
6	Bài tập chương IV	3		3	6	
7	Ôn tập + Bài tập	3		3	6	
8	Kiểm tra giữa kỳ (Bài số 1) Chương V: Tín dụng tiêu dùng	3	2	1	6	
9	Bài tập chương V	3		3	6	
10-	Bài tập chương V	3		3	6	
11	Chương VI: Chiết khấu và Bao thanh toán	3	2	1	6	
12	Bài tập chương VI	3		3	6	

13	Kiểm tra giữa kỳ (Bài số 2) Chương VII: Bảo lãnh và cho thuê tài chính	3	2	1	6	
14	Chương VIII: Thanh toán qua ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng khác	3	3		6	
15	Ôn tập	3			6	
TỔNG		45	22	23	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần 10%; Kiểm tra giữa kỳ (Bài 1) : 10%; Kiểm tra giữa kỳ (Bài 2) : 10%; Thi cuối kỳ: 70%


9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Võ Thị Từ Hiếu



Phạm Thị Thu Hiền

HỌC PHẦN
THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

1. Thông tin về học phần

- Tên học phần: Thực tập tốt nghiệp
- Mã học phần: 112018
- Số tín chỉ: 05
- Số tiết (lý thuyết, bài tập, thảo luận, thực hành/thí nghiệm/thực địa): 75 (0; 75; 0; 0)
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Điều kiện để học học phần:
 - + Đòi hỏi học phần học trước: Quản trị nguồn nhân lực, Quản trị sản xuất, Quản trị Marketing, Quản trị tài chính.
 - + Đòi hỏi học phần học song hành: Không có
 - + Sĩ số sinh viên tối đa: Không có

2. Mục tiêu học phần

2.1. Về kiến thức:

- Trang bị thêm các kiến thức về nghiên cứu khoa học trong kinh tế như: các phương pháp thu thập dữ liệu, phân tích và đánh giá tổng quan về tình hình hoạt động tại doanh nghiệp mà sinh viên tham gia thực tập.
- Thực hành phân tích về một hoạt động cụ thể của doanh nghiệp liên quan đến kiến thức quản trị kinh doanh như là quản trị nhân sự, quản trị điều hành sản xuất, quản trị marketing, quản trị tài chính, quản trị rủi ro, v.v...
- Xác định được tầm quan trọng và mức độ đóng góp của hoạt động mà sinh viên lựa chọn nghiên cứu đối với doanh nghiệp được thực tập.
- Mô tả được nhiệm vụ của vị trí công việc được phân công tại đơn vị thực tập (vị trí công việc này phải có liên quan đến hoạt động quản trị mà sinh viên đã lựa chọn nghiên cứu – nội dung chuyên đề).

2.2. Về kỹ năng:

- Đưa ra những nhận định chung về thuận lợi, khó khăn của doanh nghiệp trong quá trình tổ chức sản xuất kinh doanh.

- Đánh giá về một hoạt động cụ thể tại nơi thực tập và đồng thời vận dụng các kiến thức đã học, sinh viên đề xuất các giải pháp để khắc phục/hoàn thiện hoạt động đó của doanh nghiệp.

- Ngoài ra, quá trình thực tập tại doanh nghiệp còn giúp sinh viên hoàn thiện thêm cho bản thân những kỹ năng cá nhân, cụ thể như kỹ năng soạn thảo văn bản, kỹ năng giao tế nhân sự, kỹ năng lưu trữ hồ sơ, kỹ năng tổ chức công việc, kỹ năng làm việc độc lập.

2.3. Về thái độ:

- Nhận thức đúng về bản chất và giá trị của học phần, có hành vi đúng đắn trong quá trình thực tập.

- Có thái độ nghiêm túc, tinh thần trách nhiệm trong công việc được phân công, hướng dẫn của cán bộ tại nơi thực tập, nâng cao khả năng hợp tác, linh hoạt trong việc phối hợp với các cá nhân và tổ chức.

3. Mô tả học phần

Học phần này nhằm giúp sinh viên nắm được những kiến thức thực tế về môi trường làm việc tại cơ quan, doanh nghiệp trong quá trình thực tập.

Sinh viên lựa chọn một hoạt động trong chuyên ngành quản trị kinh doanh, sử dụng phương pháp thu thập, tổng hợp và phân tích dữ liệu, tài liệu để tìm hiểu/ phân tích/ đánh giá về một hoạt động cụ thể trong doanh nghiệp hay đơn vị thực tập và cuối cùng là thực hiện trình bày nội dung chi tiết của vấn đề thực tập theo yêu cầu của một báo cáo chuyên đề tốt nghiệp.

4. Nội dung và kế hoạch dạy học học phần

Nội dung chi tiết của học phần	Số tiết	Hình thức tổ chức, phương pháp dạy - học và kiểm tra, đánh giá
Chương 1: Những vấn đề chung về thực tập tốt nghiệp	5	Sinh viên tìm hiểu lý thuyết
1.1. Vị trí, vai trò và nhiệm vụ thực tập tốt nghiệp		
1.1.1. Vị trí		
1.1.2. Vai trò		

1.1.3. Nhiệm vụ		các vấn đề chung về thực tập có sự hỗ trợ của giáo viên hướng dẫn.
1.2. Nội quy thực tập		
1.2.1. Quy trình thủ tục thực tập		
1.2.2. Quy định tại nơi thực tập		
1.2.3. Kế hoạch thực tập		
1.3. Hướng dẫn chọn đơn vị thực tập		
Chương 2: Tìm hiểu tổng quan về tổ chức	20	Sinh viên tìm hiểu tổng quan về tổ chức – nơi thực tập.
2.1. Lịch sử hình thành và phát triển		
2.2. Chức năng, nhiệm vụ và định hướng phát triển của tổ chức		
2.3. Kết quả sản xuất kinh doanh		
2.4. Tình hình lao động, tài sản và cơ sở vật chất		
2.5. Giới thiệu cụ thể về tình hình hoạt động của phòng ban – nơi sinh viên thực tập		
Chương 3: Nội dung chính của vấn đề thực tập	35	Sinh viên tự nghiên cứu những nội dung chính của vấn đề thực tập.
3.1. Cơ sở lý luận về vấn đề nghiên cứu/ vấn đề thực tập		
3.2. Phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu		
3.3. Đề xuất các giải pháp cho vấn đề nghiên cứu		
Chương 4: Thực hiện viết báo cáo và hoàn thành chuyên đề	15	Sinh viên thực hiện viết chuyên đề trong quá trình thực tập theo các yêu cầu và hướng dẫn của giáo viên hướng dẫn đã được Khoa phân công
4.1. Hoàn thành viết chuyên đề thực tập		
4.2. Đánh giá chung		
4.3. Kinh nghiệm rút ra trong quá trình thực tập		

5. Tài liệu học tập

6.1. Tài liệu chính

1. Khoa Quản trị kinh doanh (2016), *Đề cương chuyên đề thực tập tốt nghiệp*, Trường Đại học Sài Gòn.

6.2. Tài liệu khác

2. Các tài liệu liên quan tại đơn vị thực tập

6. Lịch trình thực tập tốt nghiệp

TT	Nội dung	Số tiết	Phân bố thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thực hành	Tự học	
1	Chương 1: Những vấn đề chung về thực tập tốt nghiệp	5	5		10	
2	Chương 2: Tìm hiểu tổng quan về tổ chức	20		20	40	
3	Chương 3: Nội dung chính của vấn đề thực tập	35		35	70	
4	Chương 4: Thực hiện viết báo cáo và hoàn thành chuyên đề	15		15	30	
Tổng		3	5	70	150	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham gia thực tập và làm báo cáo thực tập theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Thang điểm: thang điểm 10, làm tròn đến phần nguyên
- Số bài kiểm tra quá trình: 0
- Hình thức thi kết thúc học phần: không thi
- Các điểm quá trình và trọng số/ hệ số tương ứng:
- Điểm của học phần: là điểm bài chuyên đề thực tập tốt nghiệp.

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN

Hà Huy Huyền

Đinh Thị Hóa

Nguyễn Bích Quyên

HỌC PHẦN
KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

1. Thông tin về học phần

- Tên học phần Tiếng Việt: THỰC TẬP VÀ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
- Tên học phần Tiếng Anh: GRADUATE THESIS
 - Mã học phần: 111003
- Thuộc khối kiến thức/kỹ năng:
 - + Kiến thức đại cương
 - + Kiến thức cơ sở ngành
 - + Kiến thức chuyên ngành
 - + Báo cáo thực tập/Khóa luận tốt nghiệp
- Ngành đào tạo: QTKD
- Số tín chỉ: 5
- Trình độ đào tạo: dành cho sinh viên năm 4
- Điều kiện tham gia học tập học phần:
 - + Đã tích lũy tối thiểu 90 tín chỉ (hoàn thành các học phần của học kỳ VI) có trong chương trình đào tạo của ngành học và điểm trung bình chung tích lũy phải đạt từ 2,5 trở lên.
 - + Đã tích lũy được một học phần chuyên môn có 2 tín chỉ trở lên liên quan đến đề tài và đạt kết quả từ điểm B trở lên.
 - + Số học phần thi lại trong các học kỳ trước đó không quá 2 học phần và không vượt quá tổng số 4 tín chỉ.
 - + Tỷ lệ sinh viên được làm khóa luận tốt nghiệp không quá 20% tổng số sinh viên của ngành học trong khóa đào tạo.

2. Mục tiêu của học phần:

Sau khi hoàn thành học phần, sinh viên đạt được những mục tiêu sau:

- Về kiến thức:

Mô tả được nhiệm vụ của vị trí công việc được phân công tại đơn vị thực tập (vị trí công việc này phải có liên quan đến hoạt động quản trị mà sinh viên đã lựa chọn nghiên cứu).

Trang bị thêm các kiến thức về nghiên cứu khoa học trong kinh tế như: các phương pháp thu thập dữ liệu, phân tích và đánh giá tổng quan về tình hình hoạt động tại doanh nghiệp mà sinh viên tham gia thực tập.

Thực hành phân tích về một hoạt động cụ thể của doanh nghiệp liên quan đến kiến thức quản trị kinh doanh như là quản trị nhân sự, quản trị điều hành sản xuất, quản trị marketing, quản trị tài chính, quản trị rủi ro, v.v...

Xác định được tầm quan trọng và mức độ đóng góp của hoạt động mà sinh viên lựa chọn nghiên cứu đối với doanh nghiệp được thực tập.

Biết vận dụng phương pháp luận để giải quyết những khó khăn trong hoạt động kinh doanh thực tiễn của doanh nghiệp.

- Về kỹ năng:

Rèn luyện và nâng cao kỹ năng quan sát các hoạt động của doanh nghiệp trong quá trình tổ chức kinh doanh, phân tích môi trường kinh doanh: môi trường vi mô, môi trường vĩ mô.

Đánh giá về một hoạt động cụ thể tại nơi thực tập, đưa ra những nhận định chung về thuận lợi, khó khăn và đồng thời vận dụng các phương pháp luận và những kiến thức đã học để đề xuất các giải pháp để khắc phục/hoàn thiện hoạt động bị hạn chế của doanh nghiệp.

Ngoài ra, quá trình thực tập tại doanh nghiệp còn giúp sinh viên hoàn thiện thêm cho bản thân những kỹ năng cá nhân, cụ thể như kỹ năng soạn thảo văn bản, kỹ năng giao tế nhân sự, kỹ năng lưu trữ hồ sơ, kỹ năng tổ chức công việc, kỹ năng làm việc độc lập, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng thu thập dữ liệu.

- Về mức độ tự chủ trách nhiệm:

Nhận thức đúng về bản chất và giá trị của học phần, có hành vi đúng đắn trong quá trình thực tập.

Có thái độ nghiêm túc, tinh thần trách nhiệm trong công việc được phân công, hướng dẫn của cán bộ tại nơi thực tập, nâng cao khả năng hợp tác, linh hoạt trong việc phối hợp với các cá nhân và tổ chức.

Có ý thức học tập tốt, có tinh thần hợp tác, tích cực và chủ động trao đổi với giảng viên: nghe giảng, chủ động làm khóa luận và sửa theo hướng dẫn.

3. Mô tả vắn tắt nội dung của học phần:

Chương trình Khóa luận tốt nghiệp là học phần bắt buộc trong chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh. Học phần này nhằm giúp sinh viên nắm được những kiến thức thực tế về môi trường làm việc tại cơ quan, doanh nghiệp trong quá trình thực tập. Sinh viên có thể áp dụng kiến thức và lý thuyết chuyên ngành được học vào thực tế. Thực hành kỹ năng nghề nghiệp gắn với chuyên ngành được đào tạo và rèn luyện kỹ năng cũng như thái độ làm việc chuyên nghiệp phát triển các mối quan hệ nhằm chuẩn bị cho nghề nghiệp tương lai sau tốt nghiệp.

Sinh viên lựa chọn một hoạt động trong chuyên ngành quản trị kinh doanh, sử dụng phương pháp thu thập, tổng hợp và phân tích xử lý số liệu, tài liệu để tìm hiểu/ phân tích/ đánh giá về một hoạt động cụ thể trong doanh nghiệp hay đơn vị thực tập từ đó đưa ra các hướng giải quyết những vấn đề bị hạn chế của doanh nghiệp và cuối cùng là thực hiện trình bày nội dung chi tiết của vấn đề thực tập theo yêu cầu của một Khóa luận tốt nghiệp và thực hiện trình bày trước hội đồng nghiệm thu đề tài.

4. Nội dung chi tiết học phần

Tuần Buổi Số giờ	Nội dung thực tập	Hoạt động dạy và học	
		Giảng viên	Sinh Viên
Tuần 1 5 giờ	<p>Tìm hiểu những vấn đề chung về thực tập tốt nghiệp</p> <p>1.1. Vị trí, vai trò và nhiệm vụ thực tập tốt nghiệp</p> <p>1.1.1. Vị trí</p> <p>1.1.2. Vai trò</p> <p>1.1.3. Nhiệm vụ</p> <p>1.2. Nội quy thực tập</p> <p>1.2.1. Quy trình thủ tục thực tập</p> <p>1.2.2. Quy định tại nơi thực tập</p> <p>1.2.3. Kế hoạch thực tập</p> <p>1.3. Hướng dẫn chọn đơn vị thực tập</p> <p>1.4. Hướng dẫn chọn đề tài thực tập</p> <p>1.5 Quy định trình bày một báo cáo</p>	<p>- Thuyết giảng “ Những vấn đề chung về thực tập tốt nghiệp” để hướng dẫn từng nội dung của học phần.</p> <p>- Hướng dẫn cách tìm tài liệu hỗ trợ viết báo cáo.</p> <p>- Hướng dẫn cách viết báo cáo và các hình thức đánh giá học phần.</p>	<p>- Ghi chép, đặt các câu hỏi về học phần để được hướng dẫn cụ thể.</p> <p>- Có thể trình bày tên đề tài dự kiến và đặc điểm của đơn vị thực tập để tham khảo ý kiến giảng viên hướng dẫn về sự phù hợp của đề tài</p>

Tuần Buổi Số giờ	Nội dung thực tập	Hoạt động dạy và học	
		Giảng viên	Sinh Viên
	tốt nghiệp 1.6 Chốt tên đề tài và sửa đề cương khóa luận		
Tuần 2+3	<p>MỞ ĐẦU</p> <p>Trình bày các vấn đề sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lý do chọn đề tài nghiên cứu 2. Mục đích nghiên cứu 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 4. Phương pháp thực hiện nghiên cứu 5. Kết cấu của khóa luận <p>TỔNG QUAN TÀI LIỆU VÀ CƠ SỞ LÝ THUYẾT</p> <p><i>(Trình bày các khái niệm, cơ sở lý thuyết liên quan đến đề tài, hệ thống các chỉ tiêu và phương pháp phân tích, kinh nghiệm trong và ngoài nước)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hỗ trợ giải đáp những thắc mắc của sinh viên trong quá trình thực tập. - Hướng dẫn sinh viên viết phần mở đầu và cơ sở lý thuyết - Giảng viên sửa bài cho sinh viên 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên tìm hiểu lý thuyết các vấn đề chung về thực tập có sự hỗ trợ của giáo viên hướng dẫn. - Sinh viên viết nội dung phần mở đầu, tổng quan về tài liệu, cơ sở lý thuyết và nộp bài đúng hạn - Sinh viên lắng nghe, ghi chép các điểm chính, đặt câu hỏi để làm rõ; và sửa lại theo yêu cầu của giảng viên hướng dẫn
Tuần 4	<p>PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU</p> <p><i>- Giới thiệu tổng quan về đơn vị, phân tích thực trạng của vấn đề nghiên cứu, phân tích/đánh giá kết quả nghiên cứu</i></p> <p>HOẶC TRÌNH BÀY TRÌNH BÀY BỐI CẢNH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hỗ trợ giải đáp những thắc mắc của sinh viên trong quá trình thực tập. - Hướng dẫn sinh viên viết tổng quan về đơn vị thực tập - Giảng viên sửa bài 	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên tìm hiểu tổng quan về tổ chức – nơi thực tập. - Sinh viên viết nội dung - Sinh viên lắng nghe, ghi chép các

Tuần Buổi Số giờ	Nội dung thực tập	Hoạt động dạy và học	
		Giảng viên	Sinh Viên
	- Trình bày phương pháp nghiên cứu, quy trình thực hiện nghiên cứu	cho sinh viên	điểm chính, đặt câu hỏi để làm rõ; và sửa lại theo yêu cầu của giảng viên hướng dẫn
Tuần 5 + 6	THỰC TRẠNG (VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU) - Phân tích thực trạng của vấn đề nghiên cứu, phân tích/đánh giá kết quả nghiên cứu - Trình bày theo phần cơ sở lý luận. Có thể vừa trình bày thực trạng vừa phân tích đánh giá ưu nhược điểm ở mỗi bước thực hiện HOẶC KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU - Trình bày kết quả của quá trình nghiên cứu, kết quả của phân tích số liệu khảo sát được	- Hỗ trợ giải đáp những thắc mắc của sinh viên trong quá trình thực tập. - Hướng dẫn sinh viên viết thực trạng nghiên cứu. - Giảng viên sửa bài cho sinh viên	- Sinh viên tự nghiên cứu những nội dung chính của vấn đề thực tập. - Sinh viên viết nội dung - Sinh viên lắng nghe, ghi chép các điểm chính, đặt câu hỏi để làm rõ; và sửa lại theo yêu cầu của giảng viên hướng dẫn
Tuần 7+8	KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ - Phân tích đánh giá, nhận xét vấn đề nghiên cứu - Đề xuất hướng giải quyết vấn đề từ những nguyên nhân phân tích được KẾT LUẬN - Trình bày các kết luận chính rút ra từ kết quả nghiên cứu	- Hỗ trợ giải đáp những thắc mắc của sinh viên trong quá trình thực tập. - Hướng dẫn sinh viên viết nhận xét, đề xuất và kết luận - Giảng viên sửa bài cho sinh viên nội dung chương 3 về	- Sinh viên thực hiện kết luận đưa ra nhận xét đánh giá thực trạng tại tổ chức thực tập - Sinh viên làm và nộp bài đúng hạn - Sinh viên lắng nghe, ghi chép các điểm chính, đặt

Tuần Buổi Số giờ	Nội dung thực tập	Hoạt động dạy và học	
		Giảng viên	Sinh Viên
		giới thiệu tổ chức thực tập	câu hỏi để làm rõ;
Tuần 9 + 10	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn tất quá trình thực tập - Nộp khóa luận về khoa theo đúng thời gian quy định - Bảo vệ đề tài trước hội đồng 	<ul style="list-style-type: none"> - Sửa bài, góp ý giúp sinh viên hoàn tất khóa luận. - Chấm khóa luận tốt nghiệp 	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn tất khóa luận và nộp đúng hạn - Bảo vệ báo cáo trước hội đồng

5. Tài liệu học tập

Tài liệu bắt buộc:

[1] Khoa Kinh Tế (2020), *Quy định hướng dẫn thực tập tốt nghiệp và khóa luận tốt nghiệp*, Trường Đại học Đồng Nai.

Tài liệu tham khảo:

[1] PGS.TS Trần Kim Dung (2018), *Quản trị nguồn nhân lực*, Nhà xuất bản Kinh tế TP.HCM.

[2] Trần Hùng (2017), *Giáo trình Quản trị rủi ro*, NXB Hà Nội

[3] Ngô Kim Thanh (2018), *Giáo trình quản trị chiến lược*, NXB Đại học kinh tế Quốc dân.

[4] PGS.TS Nguyễn Thành Hiếu (2018), *Quản trị tác nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc Dân.

[5] TS. Nguyễn Thanh Liêm (2014), *Giáo trình Quản trị tài chính*, NXB Tài chính.

[6] Trương Đình Chiến (chủ biên) (2013), *Giáo trình Quản trị Marketing*, NXB ĐH Kinh tế Quốc dân.

[7] Lưu Đan Thọ, Lương Văn Quốc (2016), *Quản trị quan hệ khách hàng*, NXB Tài chính.

[8] GS. TS Nguyễn Đình Phan, TS Đặng Ngọc Sur (2017), *Giáo trình Quản trị chất lượng*, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân.

[9] PGS.TS Từ Quang Phương, *Quản lý dự án*, Tái bản lần thứ tư, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân.

[10] TS Trần Tiến Khai (2009), *Phương pháp nghiên cứu kinh tế, tài liệu giảng dạy – Khoa kinh tế phát triển* – Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.

[11] Các tài liệu liên quan tại đơn vị thực tập.

[12] Các đề tài nghiên cứu có liên quan.

6. Lịch trình dạy học

Tuần	Buổi	Số giờ	Nội dung thực tập	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
				Tổng	LT	TH		
Tuần 1		5 giờ	<p>Tìm hiểu những vấn đề chung về thực tập tốt nghiệp</p> <p>1.1. Vị trí, vai trò và nhiệm vụ thực tập tốt nghiệp</p> <p>1.1.1. Vị trí</p> <p>1.1.2. Vai trò</p> <p>1.1.3. Nhiệm vụ</p> <p>1.2. Nội quy thực tập</p> <p>1.2.1. Quy trình thủ tục thực tập</p> <p>1.2.2. Quy định tại nơi thực tập</p> <p>1.2.3. Kế hoạch thực tập</p> <p>1.3. Hướng dẫn chọn đơn vị thực tập</p> <p>1.4. Hướng dẫn chọn đề tài thực tập</p> <p>1.5 Quy định trình bày một báo cáo tốt nghiệp</p> <p>1.6 Chốt tên đề tài và sửa đề cương khóa luận</p>	10	10		20	
Tuần 2+3			<p>MỞ ĐẦU</p> <p>Trình bày các vấn đề sau:</p> <p>6. Lý do chọn đề tài nghiên cứu</p>	15		15	30	

Tuần Buổi Số giờ	Nội dung thực tập	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng	LT	TH		
	<p>7. Mục đích nghiên cứu</p> <p>8. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu</p> <p>9. Phương pháp thực hiện nghiên cứu</p> <p>10. Kết cấu của khóa luận</p> <p>TỔNG QUAN TÀI LIỆU VÀ CƠ SỞ LÝ THUYẾT</p> <p><i>(Trình bày các khái niệm, cơ sở lý thuyết liên quan đến đề tài, hệ thống các chỉ tiêu và phương pháp phân tích, kinh nghiệm trong và ngoài nước)</i></p>					
Tuần 4	<p>PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU</p> <p><i>- Giới thiệu tổng quan về đơn vị, phân tích thực trạng của vấn đề nghiên cứu, phân tích/đánh giá kết quả nghiên cứu</i></p> <p>HOẶC TRÌNH BÀY TRÌNH BÀY BỐI CẢNH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU</p> <p><i>- Trình bày phương pháp nghiên cứu, quy trình thực hiện nghiên cứu</i></p>	10		10	20	

Tuần Buổi Số giờ	Nội dung thực tập	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng	LT	TH		
Tuần 5 + 6	THỰC TRẠNG (VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU) - Phân tích thực trạng của vấn đề nghiên cứu, phân tích/đánh giá kết quả nghiên cứu - Trình bày theo phân cơ sở lý luận. Có thể vừa trình bày thực trạng vừa phân tích đánh giá ưu nhược điểm ở mỗi bước thực hiện HOẶC KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU - Trình bày kết quả của quá trình nghiên cứu, kết quả của phân tích số liệu khảo sát được	15		15	30	
Tuần 7+8	KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ - Phân tích đánh giá, nhận xét vấn đề nghiên cứu - Đề xuất hướng giải quyết vấn đề từ những nguyên nhân phân tích được KẾT LUẬN - Trình bày các kết luận chính rút ra từ kết quả nghiên cứu	15		15	30	
Tuần 9 + 10	- Hoàn tất quá trình thực tập - Nộp khóa luận về khoa theo đúng thời gian quy định - Bảo vệ đề tài trước hội đồng	10		10	20	
	Tổng cộng	75	10	65	150	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham gia thực tập và làm khóa luận theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 30%; Chấm phần biện: 30%; Bảo vệ khóa luận: 40%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Đinh Thị Hóa



Nguyễn Bích Quyên

HỌC PHẦN
QUẢN TRỊ NHÂN SỰ

MH:

1. Thông tin chung của học phần

Tên học phần: **QUẢN TRỊ NHÂN SỰ**

Mã học phần: 178041

- Số tín chỉ: 3
- Trình độ: Dành cho sinh viên năm thứ 4
- Học phần học trước: Quản trị học
- Phân giờ tín chỉ:
 - + Lên lớp: 30 tiết
 - + Thực hành; Thảo luận: 15 tiết
 - + Tự học: 90 tiết

2. Mục tiêu của học phần: Sau khi học xong, sinh viên có thể:

2.1 Về kiến thức

- + Nâng cao kiến thức quản trị/quản lý cho một lĩnh vực cụ thể: nguồn nhân lực
- + Áp dụng kiến thức để sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả trong một tổ chức
- + Nhận biết các kỹ thuật, phương pháp quản trị hiện đại trong quản lý nguồn nhân lực hiện nay

2.2 Về kỹ năng

- + Kỹ năng tự học tích cực
- + Kỹ năng làm việc nhóm
- + Kỹ năng trình bày
- + Kỹ năng áp dụng công nghệ trong trình bày báo cáo
- + Kỹ năng viết báo cáo
- + Kỹ năng phỏng vấn chuyên nghiệp

2.3 Về thái độ

Thái độ học tập nghiêm túc, chuyên cần

3. Tóm tắt nội dung môn học

Môn học giới thiệu các chức năng quản trị nhân sự nhằm cung cấp cho sinh viên các kiến thức cần thiết để quản lý con người trong doanh nghiệp hiệu quả, bao gồm bốn lĩnh vực chủ yếu: hoạch định nguồn nhân lực, thu hút và tuyển chọn, đào tạo và phát triển, và duy trì – quản lý. Bên cạnh đó, sinh viên được trao đổi các kỹ năng quản lý như phân tích công việc, đánh giá kết quả làm việc, phỏng vấn ứng viên... Hoàn tất môn học, sinh viên sẽ có đủ khả năng dự đoán và giải quyết các vấn đề liên quan đến sử dụng lao động trong một tổ chức.

4. Nội dung chi tiết môn học

CHƯƠNG 1: NHẬP MÔN QUẢN TRỊ NHÂN SỰ

1.1 Quản trị nhân sự

1.1.1 Khái niệm

1.1.2 Mục đích – Mục tiêu

1.1.3 Phân biệt quản trị nhân sự với quản trị

1.2 Các hoạt động quản trị nhân sự

1.3 Cơ cấu tổ chức của bộ phận nhân sự

1.3.1 Đối với doanh nghiệp nhỏ

1.3.2 Đối với doanh nghiệp lớn

1.4 Những thách thức hiện nay với nhà quản trị nhân sự

1.4.1 Toàn cầu hóa

1.4.2 Những biến động trong môi trường kinh doanh hiện đại

1.4.3 Tiến bộ khoa học kỹ thuật

1.4.4 Lực lượng lao động đa dạng

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH CÔNG VIỆC

2.1 Phân tích công việc

2.1.1 Khái niệm công việc và phân tích công việc

2.1.2 Mục tiêu của phân tích công việc

2.1.3 Tầm quan trọng của phân tích công việc

2.2 Quy trình phân tích công việc

2.2.1 Sơ đồ quy trình phân tích công việc

2.2.2 Các phương pháp sử dụng trong phân tích công việc

2.2.2.1 Bảng câu hỏi

- 2.2.2.2 Quan sát
- 2.2.2.3 Phỏng vấn
- 2.2.2.4 Nhật ký công việc
- 2.2.2.5 Bảng danh sách kiểm tra
- 2.2.2.6 Phối hợp các phương pháp
- 2.2.2.7 Các phương pháp khác

2.3 Nội dung cơ bản của phân tích công việc

- 2.3.1 Bản mô tả công việc
 - 2.3.1.1 Khái niệm bản mô tả công việc
 - 2.3.1.2 Nội dung bản mô tả công việc
- 2.3.2 Bản tiêu chuẩn công việc
 - 2.3.2.1 Khái niệm bản tiêu chuẩn công việc
 - 2.3.2.2 Nội dung bản tiêu chuẩn công việc

CHƯƠNG 3: LẬP KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

3.1 Hoạch định nguồn nhân sự

- 3.1.1 Khái niệm hoạch định nguồn nhân sự
- 3.1.2 Mục đích hoạch định nguồn nhân sự
- 3.1.3 Tầm quan trọng trong hoạch định nguồn nhân sự

3.2 Phân tích các yếu tố tác động đến hoạch định nhân sự

- 3.2.1 Yếu tố vĩ mô
- 3.2.2 Yếu tố vi mô

3.3 Tiến trình hoạch định nhân sự

- 3.3.1 Đề ra nhu cầu và dự báo nhu cầu
- 3.3.2 Đề ra chính sách
- 3.3.3 Thực hiện kế hoạch
- 3.3.4 Kiểm tra và đánh giá

3.4 Các phương pháp dự báo trong hoạch định nhân sự

- 3.4.1 Phương pháp định lượng
- 3.4.2 Phương pháp định tính

3.5 Phân tích hiện trạng nguồn lao động trong doanh nghiệp

CHƯƠNG 4: TUYỂN DỤNG

4.1 Tuyển mộ

4.1.1 Khái niệm, mục đích và lợi ích của tuyển mộ

4.1.1.1 Khái niệm tuyển mộ

4.1.1.2 Mục đích của tuyển mộ

4.1.1.3 Lợi ích của tuyển mộ

4.1.2 Nguồn tuyển mộ nhân sự

4.1.2.1 Nguồn nội bộ

4.1.2.2 Nguồn bên ngoài

4.1.3 Tiến trình tuyển mộ

4.2 Tuyển dụng (tuyển chọn)

4.2.1 Khái niệm tuyển dụng

4.2.2 Tiêu chuẩn tuyển dụng

4.2.3 Tiến trình tuyển dụng

4.2.4 Đánh giá quy trình tuyển dụng

4.3 Phương pháp tuyển chọn nhân viên

4.3.1 Phương pháp kiểm tra trắc nghiệm

4.3.2 Phương pháp phỏng vấn

CHƯƠNG 5: HỘI NHẬP VÀO MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC

5.1 Mục đích của hội nhập môi trường làm việc

5.2 Các giai đoạn của chương trình hội nhập môi trường làm việc

5.2.1 Chương trình tổng quát hội nhập môi trường làm việc

5.2.2 Chương trình chuyên môn

5.2.3 Đánh giá và theo dõi

5.3 Chương trình tái nhập môi trường làm việc

CHƯƠNG 6: ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN

6.1 Đào tạo và phát triển

6.1.1 Khái niệm đào tạo và phát triển

6.1.2 Mục đích đào tạo và phát triển

6.1.3 Phân loại đào tạo và phát triển

6.2 Quá trình đào tạo và phát triển

6.3 Phương pháp đào tạo và phát triển

6.3.1 Phương pháp phát triển cấp quản trị

6.3.2 Phương pháp đào tạo công nhân

6.4 Xác định nhu cầu đào tạo

6.4.1 Phân tích nhu cầu đào tạo

6.4.2 Phương pháp tính toán theo chỉ số

6.4.3 Xác định nhu cầu tuyển sinh đào tạo công nhân kỹ thuật

6.5 Thực hiện quá trình đào tạo

6.5.1 Đào tạo tại nơi làm việc

6.5.2 Đào tạo ngoài nơi làm việc

6.6 Đánh giá kết quả đào tạo

6.6.1 Lựa chọn tiêu chí đánh giá

6.6.2 Hiệu suất đào tạo

6.7 Phát triển nghề nghiệp

CHƯƠNG 7: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ THỰC HIỆN CÔNG VIỆC

7.1 Khái niệm và mục tiêu đánh giá hiệu quả thực hiện công việc

7.1.1 Khái niệm

7.1.2 Mục tiêu

7.1.3 Tiến trình đánh giá hiệu quả thực hiện công việc

7.2 Phương pháp đánh giá hiệu quả thực hiện công việc

7.2.1 Phương pháp bảng điểm

7.2.2 Phương pháp xếp hạng luân phiên

7.2.3 Phương pháp so sánh từng cặp

7.2.4 Phương pháp phê bình lưu giữ

7.2.5 Phương pháp quan sát hành vi

7.2.6 Phương pháp theo tiêu chuẩn công việc

7.2.7 Phương pháp định lượng

7.2.8 Phương pháp quản trị bằng mục tiêu (MBO)

7.3 Các vấn đề quan tâm khi đánh giá

7.3.1 Loại bỏ các khuyết điểm khi đánh giá

7.3.2 Tăng bậc lương và chức vụ

7.3.3 Tổng kết hàng năm để kịp thời khen thưởng

7.3.4 Thưởng phạt phân minh

CHƯƠNG 8: LƯƠNG BỔNG VÀ ĐÃI NGỘ

8.1 Khái niệm, vai trò của tiền lương

- 8.1.1 Khái niệm tiền lương
- 8.1.2 Tiền lương cơ bản, tiền lương tối thiểu
- 8.1.3 Tiền lương danh nghĩa và tiền lương thực tế
- 8.1.4 Vai trò của tiền lương

8.2 Cơ cấu thu nhập

- 8.2.1 Tiền lương cơ bản
- 8.2.2 Phụ cấp lương
- 8.2.3 Tiền thưởng
- 8.2.4 Phúc lợi
- 8.2.5 Quan niệm mới về lương bổng và đãi ngộ
- 8.2.6 Mục tiêu của hệ thống tiền lương

8.3 Các yếu tố quyết định và ảnh hưởng đến lương bổng và đãi ngộ

- 8.3.1 Môi trường của công ty
- 8.3.2 Thị trường lao động
- 8.3.3 Bản thân nhân viên
- 8.3.4 Bản thân công việc

8.4 Các hình thức tiền lương

- 8.4.1 Hình thức trả lương theo thời gian
- 8.4.2 Hình thức trả lương theo nhân viên
- 8.4.3 Hình thức trả lương theo kết quả thực hiện công việc

8.5 Trả lương theo sản phẩm

- 8.5.1 Trả lương theo sản phẩm trực tiếp cá nhân
- 8.5.2 Chế độ tiền lương sản phẩm có thưởng
- 8.5.4 Chế độ tiền lương sản phẩm gián tiếp
- 8.5.5 Chế độ tiền lương sản phẩm tập thể
- 8.5.6 Chế độ tiền lương khoán
- 8.5.7 Chế độ tiền lương hoa hồng

CHƯƠNG 9: QUAN HỆ NHÂN SỰ

9.1 Quan hệ nhân sự

- 9.1.1 Thi hành kỷ luật

9.1.2 Cho nghỉ việc

9.1.3 Xin thôi việc

9.1.4 Giáng chức

9.1.5 Thăng chức

9.1.6 Thuyên chuyển

9.1.7 Về hưu

9.2 Thương nghị tập thể

9.2.1 Tiến trình thương nghị tập thể

9.2.2 Thỏa ước lao động tập thể theo luật lao động Việt Nam

9.3 Giải quyết tranh chấp lao động

9.4 Giao tế nhân sự thực hành

9.4.1 Hành vi ứng xử

9.4.2 Động lực kích thích

5. Học liệu

5.1 Học liệu bắt buộc

[1]. Nguyễn hữu Thân, 2012, Quản trị nhân sự, NXB Lao động xã hội.

5.2 Học liệu tham khảo

[2]. Ths. Nguyễn Văn Điền, PGS.TS Nguyễn Ngọc Quân (đồng chủ biên), 2007, Quản trị nhân lực- Trường đại học KTQD- NXB Lao động-xã hội.

[3]. Trần Kim Dung, 2009, Quản trị nhân sự, NXB Thống kê, TP.HCM.

6. Lịch trình dạy học

STT	Chương	Tín chỉ	Phân bổ thời gian			Ghi chú
			Lí thuyết	Thảo luận	Tự học	
1	Chương 1: Nhập môn quản trị nhân sự		3	1	5	
2	Chương 2: Phân tích công việc		4	2	15	
3	Chương 3: Lập kế hoạch nhân sự		3	1	15	
4	Chương 4: Tuyển dụng		4	3	10	
5	Chương 5: Hội nhập vào môi trường làm việc		2	1	5	
6	Chương 6: Đào tạo và phát triển		4	2	10	
7	Chương 7: Đánh giá hiệu quả thực hiện công		4	3	15	

	việc					
8	Chương 8: Lương bổng và đãi ngộ		4	1	5	
9	Chương 9: Quan hệ nhân sự		2	1	10	
Tổng cộng		3	30	15	90	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học, thảo luận, kiểm tra theo quy chế 43/2007/QĐ-BGD&ĐT ngày 15 tháng 08 năm 2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo và qui chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên:

- Chuyên cần: 10%
- Kiểm tra thường xuyên: 10%
- Kiểm tra giữa kỳ: 10%
- Thi cuối kỳ: 70%

9. **Thang điểm:** Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Hồ Thị Thùy Trang

HỌC PHẦN
THỐNG KÊ DOANH NGHIỆP

1. Thông tin chung của học phần:

Tên học phần: **THỐNG KÊ DOANH NGHIỆP.**

Mã học phần: 142229

Số tín chỉ: 02

Trình độ: Dành cho sinh viên năm 4.

Học phần học trước: **Nguyên lý thống kê kinh tế**

Phân giờ tín chỉ: Lên lớp: 30 tiết. Thực hành: 0 tiết. Tự học: tiết

2. Mục tiêu của học phần:

❖ *Về kiến thức:*

Cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về thống kê trong doanh nghiệp sản xuất, các phương pháp thống kê

Thống kê nghiên cứu Kết quả sản xuất các ngành sản xuất vật chất, Doanh thu, Tình hình sử dụng lao động, quỹ lương, Tài sản, Vốn, Nguyên vật liệu, Chi phí sản xuất

❖ *Về kỹ năng:*

Phân loại và tổng hợp thống kê nhanh, chính xác đạt mục tiêu nghiên cứu và đưa ra kết quả đạt yêu cầu của nhiệm vụ thống kê

❖ *Về thái độ:*

Nắm vững các nguyên tắc căn bản của thống kê, phân loại số liệu trong thống kê

3. Mô tả vắn tắt nội dung học phần:

Thống kê doanh nghiệp là một môn học trong hệ thống môn thống kê, nghiên cứu mặt lượng trong mối quan hệ chặt chẽ với mặt chất của các hiện tượng và sự kiện xảy ra trong và ngoài phạm vi doanh nghiệp có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp qua từng thời gian nhất định.

Thống kê doanh nghiệp bao gồm những nội dung:

- Tổng quan về thống kê kinh doanh
- Thống kê lao động, năng suất lao động và tiền lương trong doanh nghiệp

- Thống kê tài sản cố định trong doanh nghiệp
- Thống kê nguyên vật liệu trong doanh nghiệp sản xuất
- Thống kê giá thành sản phẩm trong doanh nghiệp
- Thống kê hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.11. Khoa quản lý môn học : Khoa Quản trị kinh doanh.

4. Nội dung chi tiết học phần.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ THỐNG KÊ DOANH NGHIỆP

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên thấy được thống kê doanh nghiệp là công cụ quản lý sắc bén, có hiệu lực hoạt động kinh doanh hiệu quả thông qua các phương pháp tính toán, chỉ tiêu phù hợp.

1.1. Thống kê và thống kê doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm

1.1.2. Ý nghĩa

1.2. Đối tượng nghiên cứu của thống kê doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm doanh nghiệp

1.2.2. Phân loại doanh nghiệp

1.2.3. Các bộ phận tổ chức của doanh nghiệp

1.3. Nhiệm vụ của của thống kê doanh nghiệp

1.4. Tổ chức hạch toán –thống kê thông tin trong doanh nghiệp

1.4.1. Nguyên tắc tổ chức hạch toán

1.4.2. Nguyên tắc thực hiện thông tin

CHƯƠNG 2 : THỐNG KÊ LAO ĐỘNG, NĂNG SUẤT VÀ TIỀN LƯƠNG TRONG DOANH NGHIỆP

Ý nghĩa của chương: Cung cấp số liệu kịp thời, chính xác cho việc thực hiện kế hoạch tiền lương và năng suất lao động trong doanh nghiệp. Đồng thời phát hiện những bất hợp lý trong sử dụng lao động, tiền lương và năng suất lao động

2.1 Thống kê số lượng lao động

2.1.1 Phân loại lao động trong doanh nghiệp

- 2.1.2 Đặc điểm, nhiệm vụ của thống kê lao động trong doanh nghiệp
- 2.1.3 Các chỉ tiêu thống kê số lượng lao động
- 2.1.4 Thống kê biến động lao động
- 2.2 Thống kê năng suất lao động
 - 2.2.1 Khái niệm và ý nghĩa của năng suất lao động
 - 2.2.2 Các chỉ tiêu năng suất lao động
 - 2.2.3 Các chỉ số năng suất lao động
- 2.3 Thống kê tiền lương của lao động trong kinh doanh
 - 2.3.1 Khái niệm về mức tổng tiền lương của lao động trong doanh nghiệp
 - 2.3.2 Phân loại tiền lương trong doanh nghiệp
 - 2.3.3 Đặc điểm của thống kê tiền lương trong doanh nghiệp
 - 2.3.4 Các chỉ tiêu lương bình quân của lao động
 - 2.3.5 Phân tích biến động quỹ tiền lương

CHƯƠNG 3 : THỐNG KÊ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH CỦA DOANH NGHIỆP

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu được mức độ trang thiết bị TSCĐ theo nhu cầu sản xuất, số lượng lao động; và tình hình sử dụng và hiệu quả sử dụng TSCĐ trong doanh nghiệp làm sao doanh nghiệp nắm được thực trạng năng lực sản xuất máy móc thiết bị của mình.

- 3.1 Khái niệm, ý nghĩa của tài sản cố định và nhiệm vụ của thống kê
 - 3.1.1 Khái niệm, ý nghĩa của TSCĐ đối với sản xuất, kinh doanh
 - 3.1.2 Nhiệm vụ của thống kê TSCĐ
- 3.2 Phân loại và đánh giá tài sản cố định
 - 3.2.1 Phân loại tài sản cố định
 - 3.2.2 Đánh giá tài sản cố định
- 3.3 Thống kê tình hình biến động và hiệu quả sử dụng tài sản cố định
 - 3.3.1 Thống kê tình hình tăng, giảm số lượng TSCĐ
 - 3.3.2 Thống kê hiện trạng TSCĐ

3.3.3 Thống kê năng suất thiết bị sản xuất

3.3.4 Hệ thống chỉ số phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu năng sử dụng TSCĐ

CHƯƠNG 4 : THỐNG KÊ NGUYÊN VẬT LIỆU SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP

Ý nghĩa của chương: Giúp sinh viên hiểu rõ tình hình nhập và dự trữ NVL nhằm đảm bảo quá trình sản xuất diễn ra liên tục, ổn định và hiệu quả trong doanh nghiệp.

4.1. Khái niệm, nhiệm vụ của thống kê nguyên vật liệu

4.1.1. Khái niệm

4.1.2. Phân loại

4.2 Thống kê tình hình sử dụng cung ứng và dự trữ nguyên vật liệu

4.2.1 Các chỉ tiêu thống kê về tình hình sử dụng NVL

4.2.2 Kiểm tra, phân tích tình hình sử dụng NVL

4.2.3 Phân tích các nhân tố cấu thành trong mức tiêu hao NVL cho một đơn vị sản phẩm

CHƯƠNG 5: THỐNG KÊ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Ý nghĩa của chương: Thu thập số liệu để tính được giá thành sản phẩm. Sinh viên biết được mối quan hệ giữa chi phí, giá bán, giá thành và lợi nhuận thông qua các nhân tố ảnh hưởng như: NVL, tiền lương, lao động, chi phí sản xuất chung...

5.1 Khái niệm, ý nghĩa nghiên cứu giá thành sản phẩm

5.1.1 Khái niệm về giá thành sản phẩm

5.1.2 Ý nghĩa nghiên cứu thống kê giá thành

5.1.3 Nhiệm vụ nghiên cứu thống kê giá thành

5.2 Phân tích kết cấu giá thành sản phẩm

5.2.1 Kết cấu giá thành theo khoản mục chi phí

5.2.2 Kết cấu giá thành theo tính chất chi phí

5.2.3 Kết cấu giá thành theo hình thức (phương pháp) hạch toán

5.2.4 Kết cấu giá thành theo đặc điểm chi phí

5.3 Phân tích thống kê hoàn thành kế hoạch và biến động giá thành sản phẩm

5.3.1 Phân tích hoàn thành kế hoạch giá thành

5.3.2 Phân tích biến động giá thành sản phẩm theo thời gian

5.3.3 Phân tích mối quan hệ giữa hoàn thành kế hoạch giá thành SP với biến động giá thành

5.4 Phân tích ảnh hưởng của từng khoản mục chi phí đến giá thành sản phẩm

5.4.1 Phân tích khoản mục NVL

5.4.2 Phân tích khoản mục tiền lương

5.4.3 Phân tích khoản mục khấu hao tài sản cố định

5.4.4 Phân tích khoản mục chi phí chung

CHƯƠNG 6 : THỐNG KÊ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP

Ý nghĩa của chương: Chương này đề cập đến hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp, nó thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra, giúp sinh viên đánh giá được khi nào là doanh nghiệp đang hoạt động tốt và khi nào doanh nghiệp cần thay đổi phương pháp, chỉ tiêu hoạt động kinh doanh nhằm mang lại lợi nhuận tốt nhất.

6.1. Khái niệm và hiệu quả tiêu chuẩn sản xuất

6.1.1. Khái niệm

6.1.2. Tiêu chuẩn hiệu quả SX

6.2. Phân loại hiệu quả kinh tế

6.2.1. Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân

6.2.2. Hiệu quả chi phí bộ phận và chi phí tổng hợp

6.2.3. Hiệu quả tương đối và hiệu quả so sánh

6.3. Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

6.3.1. Các chỉ tiêu hiệu quả của việc sử dụng các yếu tố riêng biệt của SX

5. Tài liệu tham khảo:

- Sách, giáo trình chính

Thống kê doanh nghiệp – TS.Nguyễn Thị Hồng Hà, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM, Nhà XB ĐHQG TP.HCM,2011

- Tài liệu tham khảo

1. PGS.TS Nguyễn Minh Tuấn, Trường Đại học Công nghiệp TP.HCM, Nhà XB ĐHQG TP.HCM,2013
2. Thống kê ứng dụng, TS. Hoàng Trọng, Chu Mộng Ngọc, Nhà XB Lao động – XH, 2013
3. Thống kê doanh nghiệp, GS.TS. Phạm Ngọc Kiểm, Nhà XB Lao động, 2002.

4. Thống kê kinh tế, GS.TS Phan Công Nghĩa, PGS.TS Bùi Đức Triệu, Nhà XB ĐHKT Quốc Dân, 2012

6. Lịch trình dạy học:

TT	Nội dung	Số tiết lên lớp			Tự học	Ghi chú
		Tổng cộng	Lí thuyết	Thực hành		
1	Tổng quan về thống kê kinh doanh	5	5		10	
2	Thống kê lao động, năng suất lao động và tiền lương trong doanh nghiệp	5	3	2	10	
3	Thống kê tài sản cố định trong doanh nghiệp	5	3	2	10	
4	Thống kê nguyên vật liệu trong doanh nghiệp sản xuất	5	3	2	10	
5	Thống kê giá thành sản phẩm trong doanh nghiệp	5	3	2	10	
6	Thống kê hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.	5	3	2	10	
TỔNG		30	20	10	60	

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Tham dự học và thảo luận, kiểm tra giữa học kì theo Quyết định 43/QĐ-BGD&ĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Quy chế học vụ hiện hành của nhà trường.

8. Tiêu chuẩn đánh giá sinh viên: Chuyên cần: 10%; Kiểm tra thường xuyên: 10%; Kiểm tra giữa kỳ: 10%; Thi cuối kỳ: 70%

9. Thang điểm: Theo qui chế tín chỉ.

TRƯỞNG BỘ MÔN



Hà Huy Huyền

GIẢNG VIÊN



Nguyễn Thanh Hiền



Trần Thị Bích Vân