

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 9 năm 2021

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG VỀ HỌC PHẦN

1.1. Tên học phần (Tiếng Việt): Luật Thương mại 2

Tên học phần tiếng Anh: Commercial Law 2

- Mã học phần: 011247 Số tín chỉ: 03

- Áp dụng cho ngành/chuyên ngành đào tạo: Luật Kinh tế - Chuyên ngành Luật Đầu tư – kinh doanh.

+ bậc đào tạo: Đại học

+ Hình thức đào tạo: Chính quy

+ Yêu cầu của học phần: Bắt buộc

1.2. Khoa/Bộ môn/Giảng viên phụ trách học phần: Khoa Kinh tế - Luật/ Bộ môn Luật.

1.3. Mô tả học phần:

- Mô tả học phần:

Học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức cụ thể về các hoạt động thương mại như hoạt động mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, khuyến mại, quảng cáo, đấu giá, đấu thầu, logistic, nhượng quyền thương mại... quyền và nghĩa vụ của thương nhân khi thực hiện các hoạt động thương mại này. Đồng thời trang bị cho sinh viên các kiến thức cơ bản về hợp đồng thương mại cũng như các biện pháp chế tài trong hoạt động thương mại để đảm bảo quyền lợi của các bên giao kết hợp đồng. Ngoài ra, học phần còn trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại phi toà án như: thương lượng, hoà giải, trọng tài thương mại. Đây là những kiến thức nền tảng quan trọng để sinh viên có thể vận dụng tư vấn cho các chủ thể kinh doanh khi thực hiện các hoạt động thương mại hoặc khi xảy ra tranh chấp hợp đồng.

- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động:

+ Nghe giảng lý thuyết: 25

+ Làm bài tập trên lớp, thảo luận: 20

+ Tự học: 90

1.4 Các điều kiện tham gia học phần:

- Các học phần học trước: Luật thương mại 1

2. MỤC TIÊU CỦA HỌC PHẦN

2.1. Về kiến thức:

- Có hiểu biết một cách toàn diện về các hoạt động thương mại và phân biệt được từng loại hoạt động thương mại;
- Biết được các hình thức và nguyên tắc áp dụng chế tài thương mại trong hoạt động thương mại;
- Có những hiểu biết căn bản về tranh chấp thương mại và các phương thức giải quyết tranh chấp thương mại trong nền kinh tế thị trường; nắm được bản chất của trọng tài thương mại, các hình thức trọng tài và nguyên tắc cơ bản của tổ tụng trọng tài cũng như ưu điểm và hạn chế của thủ tục tổ tụng này.

2.2. Về kỹ năng:

- Có thể tư vấn hoặc tự mình tham gia các hoạt động thương mại, đảm bảo tính tuân thủ pháp luật và bảo vệ quyền lợi của mình tốt nhất, phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong các hoạt động thương mại;
- Có khả năng bình luận, phân tích, phản biện các quy định pháp luật hoặc các sự kiện thực tế liên quan đến hoạt động thương mại;
- Phát triển kỹ năng lập luận, thuyết trình trước công chúng.

2.3. Về mức tự chủ và chịu trách nhiệm

- Giúp sinh viên có ý thức tôn trọng, bảo vệ pháp luật, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của đương sự;
- Có nhận thức và thái độ đúng đắn về tự do hoạt động thương mại theo quy định của pháp luật;
- Có ý thức chấp hành tốt các quy định pháp luật khi tham gia hoạt động thương mại nhằm bảo vệ quyền và lợi ích cho thương nhân, nhà nước, và xã hội;
- Hình thành niềm say mê nghề nghiệp, tư tưởng không ngừng học hỏi, tích cực đổi mới tư duy và cách thức giải quyết những vấn đề pháp lý.

3. CHUẨN ĐẦU RA

3.1. Chuẩn đầu ra của học phần

Mục tiêu		Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Kiến thức	Ks1	Ghi nhớ các khái niệm cơ bản liên quan đến hoạt động thương mại.	-Ks1: Có kiến thức về pháp luật thương mại để giải thích các vấn đề liên quan đến lĩnh vực thương mại
	Ks2	Hiểu được những quy định của pháp luật về các hoạt động thương mại theo pháp luật Việt Nam. Có những hiểu biết toàn diện về các hoạt động thương mại chủ yếu do thương nhân tiến hành.	-Ks2: Giải thích, phân tích và vận dụng được kiến thức về Nhà nước và pháp luật để giải quyết các vấn đề phát sinh trong công việc
	Ks3	Hiểu và nhận diện được các hoạt động thương mại, hoạt động phi thương mại. Phân tích và vận dụng được các quy định pháp luật về từng hoạt động thương mại cụ thể	-Ks3: Áp dụng được các kiến thức cơ bản về kinh tế, chính trị, xã hội và khoa học tự nhiên vào việc giải quyết các vấn đề phát sinh trong hoạt động nghề nghiệp
	Ks4	Phân tích và áp dụng các quy định pháp luật để giải quyết các vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh doanh của chủ thể kinh doanh	-Ks4: Phân tích, vận dụng được kiến thức của pháp luật về thương mại, đầu tư, cạnh tranh, thương mại quốc tế vào công việc
Kỹ năng	Ss1	Đánh giá những bất cập và hạn chế trong quy định pháp luật về các hoạt động thương mại để đề xuất hoàn thiện	-Ss1: Có kỹ năng phác thảo công văn, soạn thảo văn bản, hợp đồng thương mại
	Ss2	Vận dụng để tư vấn và giải quyết những vấn đề pháp lý liên quan trong quá trình hoạt động thương mại của các loại hình doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh	-Ss2: Có kỹ năng đàm phán hợp đồng thương mại -Ss3: Phát triển kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong việc tư vấn pháp luật, tranh tụng trước Tòa án
	Ss3	Phát triển kỹ năng lập luận, thuyết trình, làm việc nhóm, tranh luận và phản biện về một vấn đề cụ thể	

Mục tiêu		Chuẩn đầu ra học phần	Đáp ứng chuẩn đầu ra CTĐT
Mức tự chủ và chịu trách nhiệm	As1	Ý thức, nghiêm túc, đúng đắn khi nghiên cứu, giải quyết vấn đề, có tinh thần trách nhiệm, có đạo đức nghề	-As1: Có ý thức tự chủ, trách nhiệm đối với công việc -As2: Có tư cách đạo đức chuẩn mực trong hoạt động nghề nghiệp
	As2	Hình thành niềm say mê nghề nghiệp, tư tưởng không ngừng học hỏi, tích cực đổi mới tư duy và cách thức giải quyết những vấn đề pháp lý.	

3.2. Ma trận liên kết nội dung của học phần với chuẩn đầu ra của học phần

TT	Nội dung	Chuẩn đầu ra môn học		
		Kiến thức	Kỹ năng	Thái độ
1	CHƯƠNG 1 Tổng quan pháp luật về hoạt động thương mại 1.1. Khái niệm hoạt động thương mại 1.2. Đặc điểm hoạt động thương mại 1.3. Phân loại các hoạt động thương mại 1.4. Các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động thương mại 1.5. Nguồn luật điều chỉnh đối với hoạt động thương mại	Ks1 Ks2		As1
2	CHƯƠNG 2 Hoạt động mua bán hàng hóa 2.1. Hoạt động mua bán hàng hóa 2.2. Hợp đồng mua bán hàng hóa 2.3. Mua bán hàng hóa qua sở giao dịch hàng hóa	Ks1 Ks2 Ks4	Ss1 Ss3	As1 As2

3	CHƯƠNG 3	Ks1	Ss1	As1
	Hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại	Ks2	Ss2	As2
	3.1. Khái quát về hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại	Ks3	Ss3	
	3.2. Hợp đồng dịch vụ thương mại	Ks4		
	3.3. Các hoạt động dịch vụ thương mại vụ thể			
	CHƯƠNG 4	Ks1	Ss1	As1
	Hoạt động xúc tiến thương mại	Ks2	Ss2	As2
	4.1. Lý luận chung về hoạt động xúc tiến thương mại	Ks3	Ss3	
	4.2. Các hoạt động xúc tiến thương mại.	Ks4		
	CHƯƠNG 5	Ks1	Ss1	As1
	Hoạt động trung gian thương mại	Ks2	Ss2	As2
	5.1. Lý luận chung về hoạt động trung gian thương mại	Ks3	Ss3	
	5.2. Các hoạt động trung gian thương mại	Ks4		
	5.2.1. Đại diện cho thương nhân			
	5.2.2. Ủy thác mua bán hàng hóa			
	5.2.3. Môi giới thương mại			
	5.2.4. Đại lý thương mại.			
	CHƯƠNG 6	Ks1	Ss1	As1
	Một số hoạt động thương mại khác	Ks2	Ss2	As2
	6.1. Đấu giá hàng hóa	Ks3	Ss3	
	6.2. Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ	Ks4		
	6.3. Gia công hàng hóa			
	6.4. Cho thuê hàng hóa			
	6.5. Nhượng quyền thương mại			

4. NỘI DUNG HỌC PHẦN VÀ KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 1 Từ... Đến...	CHƯƠNG 1 Tổng quan pháp luật về hoạt động thương mại 1.1. Khái niệm hoạt động thương mại 1.2. Đặc điểm hoạt động thương mại 1.3. Phân loại các hoạt động thương mại 1.4. Các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động thương mại 1.5. Nguồn luật điều chỉnh đối với hoạt động thương mại	3	1	0	8	-GV: Thuyết trình, phát vấn. -SV nghe giảng, ghi chép những nội dung cần thiết, trao đổi, thảo luận. -GV: Thuyết trình, phát vấn. -SV nghe giảng, ghi chép những nội dung cần thiết, trao đổi, thảo luận.	-Đọc Giáo trình Luật Thương mại. - Câu hỏi chuẩn bị: 1. Phân biệt hoạt động thương mại 2. Trình bày các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động thương mại	

Tuần 2 Từ... Đến...	CHƯƠNG 2 Hoạt động mua bán hàng hóa 2.1. Hoạt động mua bán hàng hóa 2.1.1. Khái niệm 2.1.2. Đặc điểm 2.1.3. Phân loại 2.2. Hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.1. Khái niệm và đặc điểm 2.2.2. Giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.3. Điều kiện hợp đồng mua bán hàng hóa có hiệu lực 2.2.4. Nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa 2.2.5. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa	2	2	0	8	-Thuyết giảng, phát vấn -Thảo luận -Giải quyết tình huống.	- Đọc Giáo trình, Luật Thương mại - Chuẩn bị câu hỏi: 1. Phân biệt mua bán hàng hoá với trao đổi hàng hoá 2. Phân tích đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hoá. -Giải quyết bài tập tình huống	
---	--	---	---	---	---	---	--	--

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 3 Từ... Đến...	2.3. Mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa 2.3.1. Khái quát về hoạt động mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa 2.3.2. Khái quát về sổ giao dịch hàng hóa 2.3.3. Hoạt động mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa	2	2	0	8	- Đặt vấn đề, phát vấn. -Thảo luận -Giải quyết tình huống	- Đọc Giáo trình; Luật Thương mại - Chuẩn bị câu hỏi: 1. Quy định của Luật Thương mại về thời điểm chuyển quyền sở hữu hàng hoá và ý nghĩa của quy định này? - Giải quyết bài tập tình huống	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 4 Từ... Đến...	CHƯƠNG 3: Hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại 3.1. Khái quát về hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại 3.1.1. Khái niệm và đặc điểm của dịch vụ 3.1.2. Khái niệm hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại 3.1.2. Đặc điểm hoạt động cung ứng dịch vụ thương mại 3.2. Hợp đồng dịch vụ thương mại 3.2.1. Khái niệm Hợp đồng dịch vụ 3.2.2. Đặc điểm Hợp đồng dịch vụ 3.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong Hợp đồng dịch vụ thương mại	2	2	0	8	Thuyết giảng Phát vấn Thảo luận Thuyết trình Giải quyết tình huống, bài tập.	- Đọc Giáo trình; Luật Thương mại -Chuẩn bị câu hỏi: 1. Phân biệt dịch vụ và hàng hoá? 2. Bình luận ý kiến cho rằng: mọi dịch vụ cung ứng đều là dịch vụ thương mại -Giải quyết bài tập tình huống	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 5 Từ... Đến...	3.2.Hợp đồng dịch vụ thương mại 3.2.1. Khái niệm Hợp đồng dịch vụ 3.2.2. Đặc điểm Hợp đồng dịch vụ 3.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong Hợp đồng dịch vụ thương mại	2	2	0	8	Thuyết giảng, Phát vấn Thảo luận Giải quyết tình huống.	3. " Các bên tham gia dịch vụ thương mại đều là thương nhân" Khẳng định đó đúng hay sai?	

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 6 Từ... Đến...	CHƯƠNG 4 Hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.Lý luận chung về hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.1. Khái niệm hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.2. Đặc điểm hoạt động xúc tiến thương mại 4.1.3. Vai trò hoạt động xúc tiến thương mại	2	2	0	8	Thuyết giảng Phát vấn Thảo luận Thuyết trình Giải quyết tình huống.	-Đọc Giáo trình., Luật Thương mại -Chuẩn bị câu hỏi: 1. Bình luận ý kiến cho rằng: mọi dịch vụ được cung ứng đều là dịch vụ thương mại	

Tuần 7 Từ... Đến...	CHƯƠNG 5 Hoạt động trung gian thương mại 5.1. Lý luận chung về hoạt động trung gian thương mại 5.1.1. Khái niệm hoạt động trung gian thương mại 5.1.2. Đặc điểm hoạt động trung gian thương mại 5.1.3. Vai trò hoạt động trung gian thương mại 5.2.1. Đại diện cho thương nhân 5.2.2. Ủy thác mua bán hàng hóa 5.2.3. Môi giới thương mại 5.2.4. Đại lý thương mại							
Tuần 8 Từ... Đến...		2	2	0	8	Thuyết giảng Phát vấn Thảo luận Thuyết trình Giải quyết tình huống, bài tập.	- Đọc Giáo trình; Luật Thương mại - Chuẩn bị câu hỏi: So sánh đại lý thương mại với uỷ thác mua bán hàng hoá	
	Kiểm tra giữa kỳ							

Thời gian	Nội dung	Hình thức tổ chức dạy-học				Phương pháp giảng dạy	Yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước khi đến lớp	Ghi chú
		GIỜ LÊN LỚP						
		Lý thuyết	Thực hành tích hợp (Bài tập/ Thảo luận)	Thực hành tại phòng máy, phân xưởng	Tự học, tự nghiên cứu			
Tuần 9, 10 Từ... Đến...	CHƯƠNG 6: Một số hoạt động thương mại khác 6.1. Đấu giá hàng hóa 6.2. Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ 6.3. Gia công hàng hóa 6.4.Cho thuê hàng hóa 6.5.Nhượng quyền thương mại * Kiểm tra	2	2	0	8	Thuyết giảng Phát vấn Thảo luận Thuyết trình Giải quyết tình huống, bài tập.	-Đọc Giáo trình; Luật Thương mại. - Chuẩn bị câu hỏi: 1, Nêu và phân tích các hình thức đấu thầu hàng hoá? -Giải quyết bài tập tình huống	

	Chương 7: Chế tài trong hoạt động thương mại 7.1. Khái quát về chế tài trong hoạt động thương mại Các loại chế tài trong thương mại 7.2.1. Buộc thực hiện đúng hợp đồng 7.2.2. Phạt vi phạm 7.2.3. Buộc bồi thường thiệt hại 7.2.4. Tạm ngưng thực hiện hợp đồng 7.2.5. Đình chỉ thực hiện hợp đồng 7.2.6. Hủy bỏ hợp đồng 7.2.7. Các biện pháp khác do các bên thỏa thuận 7.3 Miễn trách nhiệm – các trường hợp miễn áp dụng các hình thức chế tài	3	3	0	12		- Đọc Giáo trình; Luật thương mại - Trả lời câu hỏi: 1. So sánh chế tài phạt vi phạm hợp đồng và chế tài bồi thường thiệt hại? 2. So sánh phạt vi phạm hợp đồng theo Luật Dân sự và Luật Thương mại? - Chuẩn bị trước các bài tập tình huống tổng hợp.	
--	---	---	---	---	----	--	---	--

Tuần 10, 11 Từ... Đến...	CHƯƠNG 8 Những vấn đề chung về giải quyết tranh chấp thương mại phi Toà án 8.1. Thương lượng 8.2. Hoà giải 8.3. Giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại 8.3.1. Bản chất của trọng tài thương mại 8.3.2. Các hình thức trọng tài thương mại 8.3.3. Các nguyên tắc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại 8.3.4. Thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại của trọng tài thương mại 8.3.4. Trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại	5	2	0	14		- Đọc giáo trình Luật Thương mại - Phân biệt nguyên tắc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại, thẩm quyền của trọng tài thương mại, và trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại tại trọng tài thương mại và tại Toà án.; - Phân biệt trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại tại trọng tài vụ việc và tại trọng tài quy chế. - Sự hỗ trợ của Tòa án đối với hoạt động trọng tài; - Giải quyết bài tập tình huống.	
Tổng		25	20	0	90			

5. HỌC LIỆU

5.1. Tài liệu chính:

1. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Luật Thương mại Việt Nam* (Tập 2), Nguyễn Viết Tý, Nguyễn Thị Dung (chủ biên), Nxb. Tư pháp, Hà Nội, năm 2019.
2. Bùi Ngọc Cường (chủ biên), *Giáo trình luật thương mại* (tập 2), Nxb. Giáo dục, 2008.

5.2. Tài liệu tham khảo:

* Văn bản quy phạm pháp luật

1. Bộ luật dân sự năm 2015.
2. Bộ luật tố tụng dân sự năm 2015.
3. Luật Thương mại năm 2005.
4. Luật Doanh nghiệp năm 2020.
5. Luật Đầu tư năm 2020.
6. Luật Đầu tư công năm 2019.
7. Luật Đấu thầu năm 2013.
8. Luật Quảng cáo năm 2012.
9. Luật Trọng tài thương mại năm 2010.
10. Luật Cạnh tranh 2018.
11. Các văn bản pháp luật liên quan.

* Sách, giáo trình:

1. Nguyễn Thị Dung (chủ biên), *Pháp luật về hợp đồng trong thương mại và đầu tư – Những vấn đề pháp lý cơ bản* (Sách chuyên khảo), NXB. Chính trị quốc gia sự thật, Hà Nội, 2020.
2. Lê Hoàng Oanh, *Xúc tiến thương mại - Lý luận và thực tiễn*, Nxb. CTQG, Hà Nội, 2014.
3. Dương Quỳnh Hoa, *Cơ chế giải quyết tranh chấp thay thế đối với các quan hệ thương mại ở Việt Nam (lý luận và thực tiễn)*, Nxb. CTQG, Hà Nội, 2015.
4. Luật sư Trương Thanh Đức (Trọng tài viên VIAC), *Kinh doanh sành luật (Ứng dụng Luật Doanh nghiệp năm 2020 và quy định liên quan)*, Nxb. CTQG Sự thật, 2021.

* Trang web:

- [1] [Http://www.luatvietnam.com.vn](http://www.luatvietnam.com.vn)
- [2] [Http://www.vietlaw.gov.vn](http://www.vietlaw.gov.vn)
- [3] <http://www.nclp.gov.vn>

6. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP HỌC PHẦN

6.1 Đánh giá quá trình: trọng số 40% trong điểm học phần

TT	PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CỜ ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
1	Điểm chuyên cần: Sinh viên đi học thường xuyên, không vắng quá 20% số buổi học	- Đánh giá thái độ tích cực của sinh viên đối với môn học. - Đánh năng lực tự chủ, tự chịu trách nhiệm cá nhân, tự định hướng hoạt động chuyên môn nghề nghiệp	As1, As2	20%
2	Thảo luận: GV sẽ đưa ra các tình huống thực tế hoặc giả định, SV tiến hành thảo luận theo nhóm. Mỗi nhóm sẽ cử một đại diện trình bày kết quả thảo luận của nhóm mình, GV hoặc các nhóm khác sẽ đặt câu hỏi hoặc phản biện, nhóm lập luận để bảo vệ quan điểm của mình.	- Đánh giá mức độ tiếp thu và vận dụng kiến thức của SV để giải thích các vấn đề liên quan đến hoạt động thương mại - Đánh giá được khả năng vận dụng được các kiến thức về luật thương mại để giải quyết các tình huống liên quan đến hoạt động thương mại. - Đánh giá được kỹ năng tư duy sáng tạo, tư duy phản biện, kỹ năng nói trước đám đông, kỹ năng làm việc nhóm của SV.	Ks1, Ks2; Ss1, Ss2; Ss3; Ss4; As1, As2	20%
3	Bài tập nhóm: Tùy vào sĩ số lớp, GV sẽ chia thành các nhóm, mỗi nhóm từ 5-7SV. Mỗi nhóm sẽ được giao một đề tài cụ thể trong phạm vi môn học. Đến chủ đề của nhóm nào, nhóm đó sẽ lên trình bày trước lớp bằng file power point. Mỗi nhóm sẽ có 20 phút để thuyết trình và 10 phút tương tác, phản biện trước lớp học. GV sẽ có bảng điểm đánh giá chung của nhóm và đánh giá từng cá nhân tham gia nhóm.	- Đánh giá tinh thần chủ động, tích cực của sinh viên trong việc tìm kiếm thông tin, kiến thức liên quan đến học phần. - Đánh giá kỹ năng thuyết trình, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng ứng dụng công nghệ và vận dụng các công cụ hỗ trợ để chuyển tải nội dung môn học. - Đánh giá được tri thức của sinh viên thông qua quá trình chuẩn bị, các kỹ năng chuyên môn và tổ chức cá nhân được phối hợp.	Ks1, Ks2; Ss1, Ss2; Ss3; Ss4; As1, As2	20%

4	Kiểm tra giữa kỳ: Kiểm tra giữa kì 60 phút bằng hình thức trắc nghiệm, bài tập tình huống	- Đánh giá khả năng ghi nhớ và vận dụng các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động thương mại. - Đánh giá khả năng vận dụng các kiến thức đã học để giải quyết các tình huống pháp lý. - Đánh giá khả năng tư duy hệ thống, giải quyết các vấn đề thực tế được đưa ra trong bài kiểm tra.	Ks1, Ks2; Ss1, Ss2; Ss3; Ss4; As1, As2	40%
	TỔNG			100%

6.2 Đánh giá kết thúc học phần: trọng số 60% trong điểm học phần

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ	MÔ TẢ	CÁC CDR ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ	CẤU TRÚC ĐIỂM THÀNH PHẦN
BÀI THI TRẮC NGHIỆM + TỰ LUẬN Bài thi 60 phút, bao gồm 24 câu hỏi trắc nghiệm và 1-2 bài tập tự luận về phân tích chính sách kinh tế vĩ mô và tính toán các chỉ số vĩ mô. -Phần trắc nghiệm có 24 câu hỏi trắc nghiệm (mỗi câu 0,25 điểm) nội dung bao quát từ chương 1 đến chương 8, SV chọn đáp án đúng nhất tô vào phiếu trả lời. -Bài tập tự luận : yêu cầu sinh viên vận dụng quy định pháp luật để giải quyết tình huống cụ thể. -	Đánh giá về kiến thức: - Đánh giá khả năng ghi nhớ và vận dụng các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động thương mại - Đánh giá khả năng vận dụng các kiến thức đã học để giải quyết từng tình huống cụ thể.	Ks1, Ks2	60%
	Đánh giá về kỹ năng: - Đánh giá khả năng phân tích, xử lý các thông tin để giải quyết tình huống. - Đánh giá được khả năng vận dụng được các quy định pháp luật nhằm giải quyết các vấn đề có liên quan đến hoạt động thương mại. - Đánh giá khả năng tư duy, phân tích, phản biện để bảo vệ được quan điểm cá nhân;	Ss1, Ss2; Ss3; Ss4;	20%
	Đánh giá về mức tự chủ tự chịu trách nhiệm: Đánh giá tính tích cực, chủ động tiếp thu kiến thức và kỹ năng được học; có khả năng vận dụng những kiến thức đã học một cách linh hoạt và sáng tạo trong từng tình huống thực tiễn. - Đánh giá tính chủ động, tích cực, sáng tạo trong việc cập nhật kiến thức mới, nắm bắt kịp thời, tích lũy kiến thức, kinh nghiệm để nâng	As1, As2	20%

	cao trình độ chuyên môn, đáp ứng nhu cầu cao trong công việc.		
Tổng			100%

Ban Giám hiệu ✓

Duyệt

[Signature]

PGS.TS *Hồ Thủy Tiên*

P. Trưởng khoa

[Signature]
Trần Văn Đạt

Trưởng bộ môn

[Signature]
Ts Thị Dung Hòa