

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ
KHOA LUẬT



ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
KỸ NĂNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI
(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

CẦN THƠ – 2018

BẢNG TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Diễn giải
BT	Bài tập
CAND	Công an nhân dân
CTQG	Chính trị quốc gia
LT	Lý thuyết
LVN	Làm việc nhóm
MT	Mục tiêu

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ

KHOA LUẬT

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT MÔN HỌC

KỸ NĂNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI

1. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC.

- Tên môn học: Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại
- Đối tượng áp dụng: + Ngành Luật kinh tế.
 - + Bachelor: Đại học
 - + Hệ Chính quy
- Số tín chỉ: 02; Số tiết: 30 tiết lý thuyết
- Khoa phụ trách giảng dạy: Khoa Luật

2. MỤC TIÊU CHUNG CỦA MÔN HỌC.

Sau khi học xong môn học Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại sinh viên đạt được các kết quả sau đây:

2.1. Về kiến thức.

- Xác định được cách thức thực hiện quy trình, thủ tục tiến hành việc giải quyết tranh chấp thương mại;
- Phân tích được các quy định về các nguyên tắc, kỹ năng và quy trình giải quyết tranh chấp bằng hình thức thương lượng;
- Nếu được các quy định về các nguyên tắc, kỹ năng và quy trình giải quyết tranh chấp bằng hình thức hoà giải thương mại;
- Xác định được quy định về các nguyên tắc, kỹ năng và quy trình giải quyết tranh chấp bằng hình thức trọng tài thương mại;
- Xác định được quy định về các nguyên tắc, kỹ năng và quy trình giải quyết tranh chấp tại toà án;

2.2. Về kỹ năng.

- Hình thành và phát triển năng lực thu thập thông tin, kỹ năng tổng hợp, hệ thống hoá các vấn đề trong mối quan hệ tổng thể; kỹ năng so sánh, phân tích, bình luận, đánh giá các vấn đề;
- Thành thạo một số kỹ năng tìm, tra cứu và sử dụng các quy định của pháp luật để giải quyết các tình huống nảy sinh trong thực tiễn giải quyết tranh chấp thương mại;
- Vận dụng kiến thức, rèn luyện kỹ năng lựa chọn hình thức giải quyết tranh chấp phù hợp;

- Vận dụng kiến thức đã học để có thể tư vấn quy trình, thủ tục, giải quyết tranh chấp thương mại;
- Có kỹ năng bình luận, đánh giá các quy định pháp luật thực định nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả áp dụng.

- Hình thành kỹ năng tự nghiên cứu, tự cập nhật kiến thức để nâng cao trình độ;

2.3. Mức độ tự chủ và trách nhiệm.

- Có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm cũng như chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm;
- Tự định hướng và đưa ra các kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ quan điểm cá nhân;
- Trau dồi, phát triển năng lực đánh giá và tự đánh giá; và phát triển kỹ năng lập luận, hùng biện của người học;
- Có kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, quản lý, điều khiển, theo dõi kiểm tra hoạt động, làm việc nhóm, lập mục tiêu, phân tích chương trình.

2.4. Về thái độ.

- Rèn luyện sinh viên có các phẩm chất chính trị, đạo đức như sau: Trung thành với tổ quốc; có ý thức tôn trọng và chấp hành pháp luật; có ý thức về trách nhiệm công dân; chăm chỉ, nhiệt tình, sáng tạo; có tinh thần làm việc nghiêm túc, khoa học; có đạo đức nghề nghiệp, chuyên nghiệp và chủ động trong công việc.

- Hình thành nhận thức đúng đắn về việc nâng cao các kỹ năng trong quá trình tham gia giải quyết tranh chấp trong thương mại;
- Hình thành thái độ khách quan đối với lợi ích cần được bảo vệ của các chủ thể có liên quan đến hoạt động giải quyết tranh chấp thương mại.- Hình thành tính cách tự tin, chủ động trong nghiên cứu khoa học.
- Nhận thức được giá trị khoa học và giá trị thực tiễn của môn học.
- Có ý thức tuân thủ pháp luật;

3. MỤC TIÊU NHẬN THỨC CHI TIẾT

MT VĐ	Bậc 1	Bậc 2	Bậc 3
1. Khái quát về kỹ năng giải quyết tranh chấp trong thương mại	1A1. Nêu được khái niệm giải quyết tranh chấp thương mại 1A2. Nêu được đặc điểm và vai trò của việc giải quyết tranh chấp thương mại. 1A3. Nêu được các 04 hình thức giải quyết tranh	1B1. Phân tích được bản chất của việc giải quyết tranh chấp thương mại và so sánh với việc giải quyết tranh chấp trong dân sự. 1B2. Phân tích được ưu, nhược điểm của các hình thức giải quyết tranh chấp trong thương mại.	1C1. Bình luận được vai trò của các chủ thể tham gia giải quyết tranh chấp thương mại. 1C2. Bình luận được mối quan hệ giữa các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại.

	<p>chấp thương mại.</p> <p>1A4. Nêu được các chủ thể tham gia vào giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1A5. Nêu được một số kỹ năng cơ bản trong việc giải quyết tranh chấp thương mại.</p>	<p>1B3. Phân tích được sự khác biệt trong quá trình tham gia giải quyết tranh chấp thương mại của các chủ thể: thẩm phán, trọng tài viên, hoà giải viên, luật sư.</p> <p>1B4. Phân tích được ý nghĩa của các loại kỹ năng trong giải quyết tranh chấp thương mại.</p>	
<p>2.</p> <p>Kỹ năng giải quyết tranh chấp bằng thương lượng</p>	<p>2A1. Nêu được nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hình thức thương lượng</p> <p>2A2. Nêu được kỹ năng trong giai đoạn chuẩn bị thương lượng</p> <p>2A3. Nêu được kỹ năng trong quá trình đàm phán thương lượng giải quyết tranh chấp</p> <p>2A4. Nêu được kỹ năng lập biên bản thương lượng</p> <p>2A5. Nêu được kỹ năng tư vấn thực hiện biên bản thương lượng</p>	<p>2B1. Phân tích được điểm khác biệt cơ bản của hình thức giải quyết tranh chấp bằng thương lượng và các hình thức giải quyết tranh chấp khác.</p> <p>2B2. Phân tích được vai trò của các kỹ năng trong giai đoạn chuẩn bị thương lượng</p> <p>2B3. Phân tích được ưu nhược điểm của các phương thức đàm phán và kỹ năng để thực hiện phương án đàm phán “thắng-thắng”</p> <p>2B4. Trình bày những điểm cần lưu ý trong quá trình soạn thảo biên bản thương lượng</p> <p>2B5. Phân tích được kỹ năng tư vấn thực hiện biên bản thương lượng thành.</p>	<p>2C1. Bình luận được bản chất hình thức giải quyết tranh chấp bằng thương lượng và vai trò của các kỹ năng trong việc giải quyết tranh chấp bằng thương lượng.</p> <p>2C2. Vận dụng được các kỹ năng để thực hiện việc giải quyết tranh chấp thương mại bằng thương lượng trong tình huống cụ thể.</p>
<p>3.</p> <p>Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại bằng hình thức hoà giải</p>	<p>3A1. Nêu được nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hoà giải</p> <p>3A2. Nêu được kỹ năng chuẩn bị hoà giải</p> <p>3A3. Nêu được kỹ năng của hoà giải viên trong quá trình giải quyết tranh chấp</p> <p>3A4. Nêu được kỹ năng sau khi kết thúc hoà giải</p>	<p>3B1. Phân tích được điểm khác biệt giữa nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hoà giải và giải quyết tranh chấp bằng thương lượng</p> <p>3B2. Phân tích được những kỹ năng cơ bản cho các bên tranh chấp trong quá trình phân tích vụ việc và lựa chọn trọng tài viên</p> <p>3B3. Phân tích được kỹ năng chủ yếu của hoà giải viên khi tiếp nhận việc giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>3B4. Phân tích được những điểm cần lưu ý trong thực hiện biên bản hoà giải của các bên tranh chấp</p>	<p>3C1. Bình luận được những nội dung về chứng chỉ hành nghề hoà giải viên</p> <p>3C2. Vận dụng được các kỹ năng của hoà giải viên để thực hiện việc giải quyết tranh chấp thương mại</p>
<p>4.</p> <p>Kỹ năng giải quyết tranh chấp tại trọng</p>	<p>4A1. Nêu được các nguyên tắc giải quyết tranh chấp tại trọng tài thương mại.</p> <p>4A2. Nêu được các kỹ</p>	<p>4B1. Phân tích được những đặc trưng của phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại so với</p>	<p>4C1. Bình luận được những kỹ năng cơ bản trong giải quyết tranh chấp thương mại của</p>

tài thương mại	<p>năng trong quá trình chuẩn bị giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại.</p> <p>4A3. Nêu được kỹ năng cơ bản trong soạn thảo đơn kiện, bản tự bảo vệ đọc và phân tích hồ sơ.</p> <p>4A4. Nêu được kỹ năng tham gia phiên họp giải quyết tranh chấp thương mại của trọng tài viên, luật sư.</p> <p>4A5. Nêu được kỹ năng tư vấn nếu các bên tham gia giải quyết tranh chấp yêu cầu hủy phán quyết trọng tài</p>	<p>hoà giải và thương lượng.</p> <p>4B2. Phân tích được sự khác biệt giữa kỹ năng chuẩn bị giải quyết tranh chấp bằng trọng tài và hoà giải thương mại</p> <p>4B3. Vận dụng được các kỹ năng để soạn thảo đơn kiện và bản tự bảo vệ.</p> <p>4B4. Phân tích được vai trò và sự khác biệt về kỹ năng của phiên giải quyết tranh chấp thương mại.</p>	<p>trọng tài viên.</p> <p>4C2. Bình luận được về hệ thống các kỹ năng khi tham gia giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài của luật sư</p> <p>4C3. Vận dụng được các kỹ năng để tham gia phiên giải quyết tranh chấp thương mại tại trọng tài.</p>
<p>5.</p> <p>Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại tại toà án</p>	<p>5A1. Nêu được nguyên tắc giải quyết tranh chấp thương mại tại toà án.</p> <p>5A2. Nêu được 3 nội dung kỹ năng chuẩn bị giải quyết tranh chấp tại Toà án.</p> <p>5A3. Nêu được nội dung kỹ năng tư vấn các bên tranh chấp tham gia hoà giải theo thủ tục tại toà án.</p> <p>5A4. Nêu được nội dung kỹ năng tranh tụng tại phiên toà.</p> <p>5A5. Nêu được nội dung kỹ năng đánh giá hiệu lực và tính có căn cứ của bản án</p>	<p>5B1. Phân tích được nội dung kỹ năng xác định thẩm quyền của toà án trong giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>5B2. Phân tích được nội dung kỹ năng soạn thảo đơn khởi kiện.</p> <p>5B3. Phân tích được nội dung kỹ năng soạn thảo hồ sơ.</p> <p>5B4. Phân tích được nội dung kỹ năng của thẩm phán và hội thẩm nhân dân.</p> <p>5B5. Phân tích được nội dung kỹ năng của luật sư.</p> <p>5B6. Phân tích được nội dung kỹ năng đánh giá hiệu lực và tính có căn cứ của bản án.</p>	<p>5C1. Vận dụng được các kỹ năng để xác định thẩm quyền của toà án trong giải quyết tranh chấp thương mại.</p> <p>5C2. Vận dụng được kỹ năng để soạn thảo đơn khởi kiện, soạn thảo hồ sơ.</p> <p>5C3. Vận dụng được kỹ năng để tranh tụng tại phiên toà.</p>

4. LỊCH TRÌNH

4.1. LỊCH TRÌNH CHUNG

Số Tiết	VD	Hình thức tổ chức dạy-học			
		Lí thuyết	Seminar	LVN	Tự học
30	08	10	15		5

4.2. LỊCH TRÌNH CHI TIẾT

Thời lượng	Nội dung giảng dạy	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên
Tiết 1-6	<p>Chương 1: Khái quát về Kỹ năng giải quyết tranh chấp trong thương mại</p> <p>1.1. Khái quát về giải quyết tranh chấp thương mại và vai trò của giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.1.1. Khái niệm giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.1.2. Đặc điểm giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.1.3. Vai trò của giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.2. Các chủ thể tham gia vào giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.2.1. Thẩm phán và Hội thẩm</p> <p>1.2.2. Trọng tài viên</p> <p>1.2.3. Hoà giải viên</p> <p>1.2.4. Luật sư</p> <p>1.2.5. Một số chủ thể khác</p> <p>1.3. Các Kỹ năng cơ bản trong giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.3.1. Một số Kỹ năng chung về giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>1.3.2. Một số Kỹ năng với từng loại chủ thể giải quyết tranh chấp</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
Tiết 7-12	<p>Chương 2: Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại bằng hình thức thương lượng</p> <p>2.1. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hình thức thương lượng</p> <p>2.2. Các Kỹ năng cơ bản trong giải quyết tranh chấp bằng thương lượng</p> <p>2.2.1. Kỹ năng trong giai đoạn chuẩn bị thương lượng</p> <p>2.2.2. Kỹ năng trong quá trình đàm phán thương lượng giải quyết tranh chấp</p> <p>2.2.3. Kỹ năng lập biên bản thương lượng</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>

	2.2.4. Tư vấn thực hiện biên bản thương lượng		
Tiết 13-18	<p>Chương 3. Kỹ năng giải quyết tranh chấp thương mại bằng hình thức hoà giải</p> <p>3.1. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp bằng hoà giải</p> <p>3.2. Kỹ năng chuẩn bị hoà giải</p> <p>3.2.1. Lựa chọn hoà giải viên</p> <p>3.2.2. Chuẩn bị hồ sơ</p> <p>3.2.3. Lựa chọn trình tự thủ tục hoà giải</p> <p>3.3. Kỹ năng của hoà giải viên trong quá trình giải quyết tranh chấp</p> <p>3.3.1. Kỹ năng phân tích vụ việc</p> <p>3.3.2. Kỹ năng tìm kiếm cơ sở pháp lý</p> <p>3.3.3. Kỹ năng tổ chức và xây dựng quy trình hoà giải</p> <p>3.3.4. Kỹ năng xây dựng phương án hoà giải</p> <p>3.4. Kỹ năng sau khi kết thúc hoà giải</p> <p>3.4.1. Kỹ năng lập biên bản hoà giải</p> <p>3.4.2. Kỹ năng tư vấn thực hiện biên bản hoà giải</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
Tiết 19-24	<p>Chương 4: Kỹ năng giải quyết tranh chấp tại trọng tài thương mại</p> <p>4.1. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp tại trọng tài thương mại</p> <p>4.2. Kỹ năng chuẩn bị giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại</p> <p>4.2.1. Kỹ năng soạn thảo và kiểm tra hiệu lực thỏa thuận trọng tài</p> <p>4.2.2. Kỹ năng tư vấn lựa chọn trọng tài viên, thời gian, địa điểm, luật áp dụng giải quyết tranh chấp</p> <p>4.3. Kỹ năng tham gia giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại</p> <p>4.3.1. Kỹ năng soạn thảo đơn kiện, bản tự bảo vệ, đọc và phân tích hồ sơ vụ việc.</p> <p>4.3.2. Kỹ năng tham gia phiên họp giải quyết tranh chấp tại Hội đồng trọng tài.</p> <p>4.4. Kỹ năng sau phiên họp giải quyết tranh chấp tại Hội đồng trọng tài</p> <p>4.4.1. Tư vấn yêu cầu hủy phán quyết trọng tài</p> <p>4.4.2. Kỹ năng tư vấn thi hành phán quyết trọng tài.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diễn giảng - Đặt câu hỏi, nêu tình huống - Hướng dẫn, giải đáp 	<p>Nghe giảng</p> <p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/giải quyết tình huống</p>
Tiết	Chương 5: Kỹ năng giải quyết tranh chấp	- Diễn giảng	Nghe giảng

25-30	<p>thương mại tại toà án</p> <p>5.1. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp thương mại tại toà án</p> <p>5.2. Kỹ năng chuẩn bị giải quyết tranh chấp tại toà án</p> <p>5.2.1. Kỹ năng xác định thẩm quyền của toà án trong giải quyết tranh chấp thương mại</p> <p>5.2.2. Kỹ năng soạn thảo đơn khởi kiện</p> <p>5.2.3. Kỹ năng soạn thảo hồ sơ</p> <p>5.3. Kỹ năng tư vấn, trợ giúp các bên tranh chấp tham gia hoà giải theo thủ tục tại toà án</p> <p>5.4. Kỹ năng tranh tụng tại phiên toàn</p> <p>5.4.1. Một số Kỹ năng của thẩm phán và hội thẩm nhân dân</p> <p>5.4.2. Một số Kỹ năng của luật sư</p> <p>5.5. Kỹ năng đánh giá hiệu lực và tính có căn cứ của bản án</p>	<p>- Đặt câu hỏi, nêu tình huống</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp</p>	<p>Thảo luận/Trả lời câu hỏi/ giải quyết tình huống</p>
-------	--	---	---

5. ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC.

TT	Hình thức	Trọng số (%)	Tiêu chí đánh giá	Thang điểm
1	Chuyên cần	10	Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học.	10
		10	Thời gian tham dự buổi học bắt buộc, vắng không quá 20% số tiết học. Sinh viên vắng một tiết học bị trừ một điểm.	10
2	Thường xuyên	15	<p>- Sinh viên làm 01 bài kiểm tra cá nhân</p> <p>- Tiêu chí đánh giá bài kiểm tra:</p> <p>+ Đúng nội dung đáp án: 7.0 điểm</p> <p>+ Trình bày rõ ràng, súc tích: 1.0 điểm</p> <p>+ Lập luận khoa học, logic: 2.0 điểm</p> <p>Tổng: 10 điểm</p>	10
		15	<p>- Sinh viên làm 01 bài báo cáo nhóm</p> <p>- Tiêu chí đánh gia bài báo cáo.</p> <p>+ Xác định vấn đề rõ ràng, hợp lý, khả thi: 2.0 điểm</p> <p>+ Phân tích logic, sâu sắc, có liên hệ thực tế: 4.0 điểm</p> <p>+ Chuẩn bị chu đáo, cẩn thận: 1.0 điểm</p>	10

			+ Trả lời chính xác các câu hỏi trong buổi báo cáo: 1.0 điểm + Trình bày báo cáo rõ ràng, lời cuốn: 1.0 điểm + Hình thức sáng tạo: 1.0 điểm Tổng: 10 điểm	
3	Thi kết thúc HP	50	+ Thi kết thúc học phần + Hình thức thi: Thi tự luận (thời gian 60 phút) + Tiêu chí đánh giá bài thi: Theo đáp án của đề thi.	10

6. HỌC LIỆU

A. TÀI LIỆU THAM KHẢO BẮT BUỘC

1. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình luật thương mại* (tập 1 và tập 2), Nxb. Công an nhân dân, Hà Nội, 2017;
2. Trường ĐH Luật Tp HCM (2014), *Giáo trình pháp luật về cạnh tranh và giải quyết tranh chấp thương mại*, Nxb Hồng Đức – Hội Luật Gia Việt Nam, Hà Nội
3. Bộ luật tố tụng dân sự 2015
4. Luật thương mại 2005
5. Luật trọng tài thương mại 2010

B. TÀI LIỆU THAM KHẢO KHÔNG BẮT BUỘC

1. Trường ĐH Luật Tp HCM (2014), *Pháp luật về hoàng hóa thương mại và dịch vụ*, Nxb Hồng Đức – Hội Luật Gia Việt Nam, Hà Nội
2. Luật doanh nghiệp 2014
3. Luật đầu tư 2014
4. Luật phá sản 2014

Cần Thơ, ngày.....tháng..... năm.....

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN

