

Quảng Bình, ngày 28 tháng 6 năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin chung về học phần:

- Tên học phần: LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT NAM 2

(Tên tiếng Anh: VIETNAMESE COMMERCIAL LAW 2)

- Mã số học phần: LUTHMA.051

- Số tín chỉ: 03

Số giờ tín chỉ: 45 (trong đó: lý thuyết: 30, bài tập: 15)

- Ngành học: Luật

- Loại học phần: Bắt buộc

- Bộ môn phụ trách: Luật

Giảng viên phụ trách chính: ThS. Nguyễn Hoàng Thủy

Danh sách giảng viên cùng giảng dạy: 1. ThS. Phùng Thị Loan

2. ThS. Phan Thị Thu Hiền

2. Điều kiện tiên quyết: Sinh viên đã hoàn thành các học phần: Luật hiến pháp Việt Nam, Lý luận nhà nước và pháp luật (Học phần 1,2).

3. Mục tiêu của học phần:

+ Về kiến thức

Cung cấp cho người học các khái niệm cơ bản về luật thương mại và những kiến thức cơ bản của luật thương mại như: hợp đồng trong lĩnh vực thương mại, phá sản doanh nghiệp, giải quyết tranh chấp thương mại, mua bán hàng hóa, dịch vụ trung gian thương mại, xúc tiến thương mại, đấu giá và đấu thầu hàng hóa; vận chuyển, giao nhận và giám định hàng hóa; sở hữu công nghiệp trong hoạt động thương mại. Những kiến thức quan trọng trong lĩnh vực thương mại sẽ giúp sinh viên tự tin tham gia các hoạt động kinh doanh, quản lý hoạt động thương mại và thực hành nghề nghiệp, đáp ứng yêu cầu nghề nghiệp sau khi tốt nghiệp.

+ Về kỹ năng

Giúp người học có kỹ năng đánh giá, lý giải một cách khoa học các vấn đề khoa học pháp lý liên quan mật thiết đến sự phát triển của nền kinh tế quốc dân, đến hoạt động thương mại, có những kỹ năng mềm của người lao động trong thời kỳ hội nhập và phát triển.

+ Về thái độ

Giúp người học có thái độ đúng đắn về các hiện tượng kinh tế, có tinh thần xây dựng và hoàn thiện pháp luật về kinh tế tại địa phương cũng như trên toàn quốc.

4. Chuẩn đầu ra học phần:

Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
	<i>Về kiến thức</i>
CDR1	Người học phân tích được những vấn đề chung về hợp đồng trong lĩnh vực thương mại và nhận thức được hoạt động thương mại điện tử và hợp đồng thương mại điện tử.
CDR2	Người học phân tích được khái niệm, đặc điểm của mua bán hàng hóa trong thương mại; hiểu được các quy định của pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại
CDR3	Người học phân tích được lịch sử hình thành, khái niệm, đặc điểm, vai trò của trung gian thương mại; hiểu và phân tích được các quy định của pháp luật về hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa, đại lý thương mại.
CDR4	Người học phân tích được sự hình thành, khái niệm, đặc điểm, vai trò và các hình thức của xúc tiến thương mại của thương nhân; hiểu và phân tích được các quy định của pháp luật về khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày, giới thiệu hàng hóa dịch vụ, hội chợ, triển lãm thương mại.
CDR5	Người học phân tích được khái niệm, đặc điểm của dịch vụ logistics và chuỗi logistics, xác định được điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics, hiểu được các quy định của pháp luật về hợp đồng dịch vụ logistic và trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics.
CDR6	Người học phân tích được sự hình thành, khái niệm, đặc điểm của nhượng quyền thương mại; hiểu và phân tích được các quy định của pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại và các quy định của pháp luật cạnh tranh liên quan đến

	hoạt động nhượng quyền thương mại.
CĐR7	Người học phân tích được khái niệm, đặc điểm của mua bán doanh nghiệp; hiểu và phân tích được các quy định của pháp luật về hợp đồng mua bán doanh nghiệp.
CĐR8	Người học hiểu được các hình thức chế tài hợp đồng gtrong thương mại và các trường hợp miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng.
CĐR9	Người học phân tích được khái niệm, đặc điểm và phân loại tranh chấp thương mại; xác định được các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại.
CĐR10	Người học phân tích được các nguyên tắc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại; xác định được thẩm quyền, trình tự và thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại.
	Về kỹ năng
CĐR11	Người học có kỹ năng tư vấn, soạn thảo các văn bản pháp lý trong hoạt động thương mại; tư vấn các vấn đề pháp lý và giải quyết tình huống pháp lý phát sinh cho các tổ chức, cá nhân liên quan đến lĩnh vực: doanh nghiệp, thương mại, đầu tư, cạnh tranh; giải quyết tranh chấp thương mại.
CĐR12	Người học có kỹ năng tư duy logic và giải quyết vấn đề, làm việc nhóm, trình bày vấn đề, kỹ năng phản biện, tự nghiên cứu để tạo nền tảng cho khả năng học tập suốt đời.
	Về thái độ (mức độ tự chủ, tự chịu trách nhiệm)
CĐR13	<ul style="list-style-type: none"> - Có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, khách quan; - Có ý thức tôn trọng và chấp hành pháp luật, có trách nhiệm công dân, có ý thức bảo vệ lợi ích của cộng đồng và xã hội, có đạo đức tốt, có lòng nhân ái; - Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp cần thiết của một luật gia, có bản lĩnh nghề nghiệp và thái độ trung thực, yêu nghề và có trách nhiệm trong công việc, có ý thức bảo vệ lợi ích của cộng đồng và xã hội; - Chủ động, tự tin, mạnh dạn bày tỏ quan điểm và biết lắng nghe; - Có trách nhiệm với công việc được giao và có tinh thần cầu tiến, hợp tác, thân thiện với các đồng nghiệp và cá nhân khác trong công việc; - Có tinh thần làm việc nghiêm túc, khoa học. Kết hợp giữa thực tiễn và lý thuyết, đúc kết kinh nghiệm để giải quyết vấn đề ngày một hiệu quả cao.

5. Tóm tắt nội dung học phần

Học phần cung cấp cho người học những vấn đề lý luận cơ bản về luật thương mại và các nội dung cơ bản của luật thương mại hiện hành như: giải quyết tranh chấp thương mại, mua bán hàng hóa, dịch vụ trung gian thương mại, xúc tiến thương mại, đấu giá và đấu thầu hàng hóa; vận chuyển, giao nhận và giám định hàng hóa; sở hữu công nghiệp trong hoạt động thương mại, quy chế pháp lý về các hoạt động thương mại cụ thể...

6. Nội dung chi tiết học phần:

CHƯƠNG 1 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG TRONG LĨNH VỰC THƯƠNG MẠI

1.1 Quan niệm về hợp đồng trong lĩnh vực thương mại

1.2 Pháp luật điều chỉnh hợp đồng trong lĩnh vực thương mại

1.2.1 Nội dung của pháp luật điều chỉnh hợp đồng trong lĩnh vực thương mại

1.2.2 Áp dụng pháp luật về hợp đồng trong lĩnh vực thương mại

1.3 Hoạt động thương mại điện tử và hợp đồng thương mại điện tử

1.3.1 Khái quát chung về hoạt động thương mại điện tử

1.3.2 Hợp đồng thương mại điện tử

CHƯƠNG 2 PHÁP LUẬT VỀ MUA BÁN HÀNG HÓA TRONG THƯƠNG MẠI

2.1 Khái niệm và đặc điểm của mua bán hàng hóa trong thương mại

2.2 Hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại

2.2.1 Khái niệm, đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại

2.2.2 Những quy định đặc thù áp dụng cho mua bán hàng hóa trong thương mại

CHƯƠNG 3 PHÁP LUẬT VỀ TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI

3.1 Khái quát về hoạt động trung gian thương mại và pháp luật về hoạt động trung gian thương mại

3.1.1 Khái niệm hoạt động trung gian thương mại

3.1.2 Đặc điểm của hoạt động trung gian thương mại

3.1.3 Vai trò của hoạt động trung gian thương mại trong xu thế toàn cầu hóa thương mại

3.1.4 Lược sử hình thành pháp luật về hoạt động trung gian thương mại

3.1.5 Nguồn luật chủ yếu điều chỉnh các quan hệ trung gian thương mại

3.2 Hoạt động đại diện cho thương nhân

3.2.1 Khái niệm, đặc điểm của đại diện cho thương nhân

3.2.2 Hợp đồng đại diện cho thương nhân

3.3 Môi giới thương mại

3.3.1 Khái niệm, đặc điểm của môi giới thương mại

3.3.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên trong môi giới thương mại

3.4 Ủy thác mua bán hàng hóa

3.4.1 Khái niệm, đặc điểm của ủy thác mua bán hàng hóa

3.4.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ ủy thác mua bán hàng hóa

3.5 Đại lý thương mại

3.5.1 Khái niệm, đặc điểm và các hình thức của đại lý thương mại

3.5.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại lý thương mại

CHƯƠNG 4 PHÁP LUẬT VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI CỦA THƯƠNG NHÂN

4.1 Khái quát chung về hoạt động xúc tiến thương mại và pháp luật về xúc tiến thương mại

4.1.1 Khái niệm xúc tiến thương mại và dịch vụ xúc tiến thương mại

4.1.2 Chủ thể hoạt động xúc tiến thương mại

4.1.3 Các hình thức xúc tiến thương mại của thương nhân

4.1.4 Sự hình thành pháp luật về xúc tiến thương mại trong nền kinh tế thị trường

4.1.5 Vai trò của xúc tiến thương mại và pháp luật về xúc tiến thương mại trong nền kinh tế thị trường

4.2 Khuyến mại

4.2.1 Khái niệm, đặc điểm của khuyến mại

4.2.2 Các hình thức khuyến mại

4.2.3 Thủ tục khuyến mại

4.2.4 Quyền và nghĩa vụ của thương nhân hoạt động khuyến mại

4.2.5 Các hành vi bị cấm trong hoạt động khuyến mại

4.3 Quảng cáo thương mại

4.3.1 Khái niệm, đặc điểm của hoạt động quảng cáo thương mại

4.3.2 Hàng hóa, dịch vụ quảng cáo thương mại

4.3.3 Sản phẩm và phương tiện quảng cáo thương mại

4.3.4 Chủ thể quảng cáo và chủ thể tham gia vào hoạt động quảng cáo thương mại

4.3.5 Hợp đồng dịch vụ quảng cáo thương mại

4.3.6 Thẩm quyền và thủ tục cấp giấy phép quảng cáo

4.3.7 Các hoạt động quảng cáo thương mại bị cấm

4.4 Trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ

4.4.1 Khái niệm, đặc điểm của hành vi trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ

4.4.2 Hợp đồng dịch vụ trưng bày, giới thiệu hàng hóa

4.4.3 Hàng hóa, dịch vụ trưng bày và các trường hợp cấm trưng bày, giới thiệu hàng hóa

4.5 Hội chợ, triển lãm thương mại

4.5.1 Khái niệm, đặc điểm hội chợ, triển lãm thương mại

4.5.2 Hợp đồng dịch vụ hội chợ, triển lãm thương mại

4.5.3 Quy định về hàng hóa, dịch vụ tại hội chợ, triển lãm thương mại

CHƯƠNG 5 PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS

- 5.1 Khái niệm, đặc điểm của dịch vụ logistics
 - 5.1.1 Khái niệm dịch vụ logistics
 - 5.1.2 Đặc điểm của dịch vụ logistics
- 5.2 Chuỗi dịch vụ logistics
 - 5.2.1 Chuỗi dịch vụ logistics theo chủ thể thực hiện
 - 5.2.2 Chuỗi dịch vụ logistics theo quá trình
 - 5.2.3 Chuỗi dịch vụ logistics theo các loại hình thức dịch vụ
- 5.3 Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics
 - 5.3.1 Điều kiện chung của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics
 - 5.3.2 Điều kiện cụ thể của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics
 - 5.3.3 Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics của thương nhân nước ngoài
- 5.4 Hợp đồng dịch vụ logistics
 - 5.4.1 Nội dung hợp đồng dịch vụ logistics
 - 5.4.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng dịch vụ logistics
- 5.5 Trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics
 - 5.5.1 Các trường hợp miễn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics
 - 5.5.2 Giới hạn trách nhiệm thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics

CHƯƠNG 6 PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

- 6.1 Lược sử sự ra đời và phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại và pháp luật về nhượng quyền thương mại
 - 6.1.1 Sự ra đời và phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại
 - 6.1.2 Lịch sử pháp luật nhượng quyền thương mại Việt Nam
- 6.2 Khái niệm, đặc điểm của hoạt động nhượng quyền thương mại
 - 6.2.1 Khái niệm hoạt động nhượng quyền thương mại
 - 6.2.2 Đặc điểm pháp lý của nhượng quyền thương mại
 - 6.2.3 Các hình thức nhượng quyền thương mại
- 6.3 Hợp đồng nhượng quyền thương mại
 - 6.3.1 Khái niệm, đặc điểm của hợp đồng nhượng quyền thương mại
 - 6.3.2 Chủ thể của hợp đồng nhượng quyền thương mại
 - 6.3.3 Quyền và nghĩa vụ cơ bản của các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại
- 6.4 Sự chi phối của pháp luật cạnh tranh trong quan hệ hợp đồng nhượng quyền thương mại
 - 6.4.1 Những quy định của pháp luật cạnh tranh liên quan đến hoạt động nhượng quyền thương mại
 - 6.4.2 Quy định của pháp luật cạnh tranh và thỏa thuận của các bên trong quan hệ hợp đồng nhượng quyền thương mại

CHƯƠNG 7 PHÁP LUẬT VỀ MUA BÁN DOANH NGHIỆP

7.1 Khái niệm, đặc điểm của mua bán doanh nghiệp

7.1.1 Khái niệm mua bán doanh nghiệp

7.1.2 Đặc điểm của mua bán doanh nghiệp

7.1.3 Các hình thức mua bán doanh nghiệp

7.2 Ảnh hưởng của mua bán doanh nghiệp trong nền kinh tế - xã hội

7.2.1 Ảnh hưởng mua bán doanh nghiệp đối với các bên mua bán doanh nghiệp

7.2.2 Ảnh hưởng mua bán doanh nghiệp đối với nền kinh tế - xã hội

CHƯƠNG 8 CHẾ TÀI TRONG THƯƠNG MẠI

8.1 Khái quát về chế tài trong thương mại

8.1.1 Khái niệm chế tài trong thương mại

8.1.2 Đặc điểm của chế tài trong thương mại

8.1.3 Mục đích của chế tài trong thương mại

8.1.4 Các loại chế tài trong thương mại

8.2 Các hình thức chế tài hợp đồng trong thương mại

8.2.1 Buộc thực hiện đúng hợp đồng

8.2.2 Phạt vi phạm hợp đồng

8.2.3 Bồi thường thiệt hại theo hợp đồng

8.2.4 Hủy bỏ hợp đồng

8.2.5 Tạm ngừng, đình chỉ thực hiện hợp đồng

8.3 Miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

CHƯƠNG 9 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI

9.1 Khái niệm, đặc điểm của tranh chấp thương mại và yêu cầu của việc giải quyết tranh chấp thương mại

9.1.1 Khái niệm, đặc điểm của tranh chấp thương mại

9.1.2 Phân loại tranh chấp thương mại

9.1.3 Yêu cầu của việc giải quyết tranh chấp thương mại

9.2 Các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại

9.2.1 Thương lượng

9.2.2 Hòa giải

9.2.3 Tòa án

9.2.4 Trọng tài thương mại

CHƯƠNG 10 GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI BẰNG TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI

10.1 Các nguyên tắc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại

10.2 Thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại của trọng tài thương mại

10.3 Trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thương mại

10.3.1 Khởi kiện

10.3.2 Thành lập Hội đồng trọng tài

10.3.3 Chuẩn bị xét xử

10.3.4 Phiên họp giải quyết tranh chấp

10.4 Hỗ trợ của cơ quan tư pháp đối với hoạt động trọng tài thương mại

10.4.1 Cơ sở lý luận và thực tiễn của sự hỗ trợ của cơ quan tư pháp đối với hoạt động của trọng tài thương mại

10.4.2 Hỗ trợ của tòa án đối với hoạt động của trọng tài thương mại

10.4.3 Hỗ trợ của cơ quan thi hành án đối với hoạt động của trọng tài thương mại

7. Hình thức giảng dạy và phân bổ thời gian:

Chương	Tên chương	Số tiết tín chỉ					
		Tổng	Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận	Thực hành	Khác (*)
1	NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG TRONG LĨNH VỰC THƯƠNG MẠI	4	3	1			
2	PHÁP LUẬT VỀ MUA BÁN HÀNG HÓA TRONG THƯƠNG MẠI	5	3	2			
3	PHÁP LUẬT VỀ TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI	5	3	2			
4	PHÁP LUẬT VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI CỦA THƯƠNG NHÂN	5	3	2			
5	PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ LOGISTICS	4	3	1			
6	PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI	4	3	1			
7	PHÁP LUẬT VỀ MUA BÁN DOANH NGHIỆP	4	3	1			
8	CHẾ TÀI TRONG THƯƠNG MẠI	4	3	1			

9	NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI	5	3	2			
10	GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI BẰNG TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI	5	3	2			

(*) Các hình thức tổ chức học tập khác như ngoại khóa, ...

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và Nội dung (các chương) của học phần

Chương	CDR1	CDR2	CDR3	CDR4	CDR5	CDR6	CDR7	CDR8	CDR9	CDR10	CDR11	CDR12	CDR13
1	x										x	x	x
2		x									x	x	x
3			x								x	x	x
4				x							x	x	x
5					x						x	x	x
6						x					x	x	x
7							x				x	x	x
8								x			x	x	x
9									x		x	x	x
10										x	x	x	x

8. Phương pháp giảng dạy

Phương pháp thuyết trình, phương pháp động não, phương pháp giải quyết vấn đề, phương pháp tổ chức các hoạt động, phương pháp xử lý tình huống, phương pháp làm việc nhóm...

9. Nhiệm vụ của sinh viên

- Tham gia đầy đủ số tiết học theo quy định (tối thiểu là 80% số giờ)
- Thái độ học tập nghiêm túc, chủ động trong việc thu thập tài liệu tham khảo. Đọc, phân tích và nhận xét các tài liệu khi học từng chương, mục.
- Làm bài kiểm tra đúng hạn và thỏa mãn các nội dung giảng viên yêu cầu.

- Để tiếp thu kiến thức của một tín chỉ sinh viên phải dành thời gian ít nhất 30 giờ chuẩn bị cá nhân.

10. Tài liệu phục vụ cho học phần

10.1. Tài liệu bắt buộc

[1] PGS.TS. Nguyễn Viết Tý, TS. Nguyễn Thị Dung (Đồng chủ biên) (2017), *Giáo trình Luật thương mại Việt Nam (Tập 2)*, Nxb CAND, Hà Nội.

10.2. Tài liệu tham khảo

[1] Hồ Ngọc Cẩn (1999), *Hỏi đáp về thuế thu nhập doanh nghiệp*, Nxb TP. Hồ Chí Minh.

[2] Bùi Ngọc Cường (2000), *Giáo trình Luật kinh tế*, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội.

[3] Nguyễn Như Phát (2008), *Giáo trình Luật kinh tế*, Nxb Thống kê, Hà Nội.

[4] Nguyễn Tiến Dũng (1999), *Hỏi đáp về luật thương mại*, NXB Đà Nẵng.

[5] Nguyễn Thái (1998), *Những nội dung cơ bản của Luật kinh tế*, NXB Thống kê, Hà Nội.

[6] Nguyễn Thị Vân Anh (chủ biên) (2015), *Giáo trình luật cạnh tranh*, NXB CAND, Hà Nội.

11. Thang điểm đánh giá

Sử dụng thang điểm 10 và thang điểm chữ theo Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành tại văn bản hợp nhất số 17/VBHN-BGDĐT ngày 15 tháng 5 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo.

12. Phương pháp, hình thức kiểm tra - đánh giá kết quả học tập học phần

TT	Các chỉ tiêu đánh giá	Hình thức đánh giá	Trọng số
1	<i>Chuyên cần, thái độ</i> - Tham gia trên lớp - Chuẩn bị bài - Tích cực thảo luận	Quan sát, điểm danh.	5%
2	<i>Kiểm tra thường xuyên</i> Nội dung kiến thức 1: Đại lý thương mại. - Nội dung kiến thức 2: Dịch vụ giám định. - Nội dung kiến thức 3: Thẩm quyền giải quyết tranh chấp thương mại của	- Bài kiểm tra viết - Bài tập - Thuyết trình báo cáo	35%

	trọng tài thương mại		
3	<i>Thi kết thúc học phần</i>	Viết hoặc vấn đáp	60%

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và Hình thức đánh giá

Hình thức đánh giá	CĐR1	CĐR2	CĐR3	CĐR4	CĐR5	CĐR6	CĐR7	CĐR8	CĐR9	CĐR10	CĐR11	CĐR12	CĐR13
Quan sát, điểm danh													x
Kiểm tra viết	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Thuyết trình báo cáo	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Vấn đáp	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

HIỆU TRƯỞNG

TRƯỞNG BỘ MÔN

GIẢNG VIÊN

PGS.TS. Hoàng Dương Hùng

ThS. Phùng Thị Loan

ThS. Nguyễn Hoàng Thủy