

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN

Tên học phần: Quản trị kinh doanh quốc tế

Mã học phần: 000785

1. Thông tin về học phần

Số tín chỉ: 3. Tổng số tiết quy chuẩn: 45

Phân bổ thời gian:

Tổng thời gian học của sinh viên	Giờ trên lớp				Tổng thời gian học trên lớp và tự học
L = Lý thuyết T = Bài tập P = Thực hành O = Thảo luận/seminar	L	T	P	O	45 + 90 = 135
	30	15	0	0	

Loại học phần: Bắt buộc

Học phần tiên quyết: Quản trị học, Marketing căn bản, Quản trị chiến lược

Học phần học trước: Không

Học phần học song hành: Không

Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Việt

Tiếng Anh:

Đơn vị phụ trách: Bộ môn Quản trị kinh doanh

2. Thông tin về các giảng viên

Giảng viên Bộ môn Quản trị kinh doanh

3. Mục tiêu của học phần (kí hiệu MT):

❖ Về kiến thức

MT1: Hiểu biết tổng quan về thị trường toàn cầu, trung tâm kinh doanh, chính trị và công nghệ, đạo đức và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh quốc tế.

MT2: Hiểu được các lý thuyết, chính sách, cơ chế và hợp tác khác nhau trong kinh doanh và môi trường quốc tế.

MT3: Có kiến thức về các lĩnh vực quản lý kinh doanh và hoạt động trong kinh doanh quốc tế.

❖ Về kỹ năng

MT4: Thảo luận về ý nghĩa của kinh doanh quốc tế, tầm quan trọng của nó, các hình thức hoạt động cơ bản và nguyên nhân của toàn cầu hóa.

MT5: Xác định các loại hệ thống pháp lý chính và tác động của chúng trong việc đối đầu với kinh doanh quốc tế.

MT6: Mô tả các yếu tố chính của văn hóa, tôn giáo và giá trị trong môi trường kinh doanh quốc tế.

MT7: Phân tích tầm quan trọng của GATT, WTO đối với kinh doanh quốc tế và các hội nhập kinh tế và khối thương mại khác nhau.

❖ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

MT7: Có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm, có đạo đức nghề nghiệp và có khả năng sáng tạo trong công việc.

MT8: Nhận thức tầm quan trọng của hoạt động kinh doanh quốc tế nhằm nâng cao hiệu quả cạnh tranh cho doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh toàn cầu.

4. Mức đóng góp của học phần cho chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo

Học phần đóng góp cho chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PO) theo mức độ sau:

0 = Không đóng góp; 1 = Mức thấp; 2 = Mức trung bình; 3 = Mức cao

Mã HP	Tên HP	Mức độ đóng góp của học phần cho CDR của CTĐT						
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7
0101000785	Quản trị kinh doanh quốc tế	0	2	3	0	1	2	1
		PO8	PO9	PO10	PO11	PO12	PO13	PO14
		1	1	1	2	1	1	2

5. Chuẩn đầu ra của học phần (CO)

Mục tiêu HP	CDR của HP	Nội dung CDR của học phần Hoàn thành học phần này, sinh viên đạt được:	CDR của CTĐT
Kiến thức			
MT1	CO1	Hiểu được các khái niệm cơ bản về kinh doanh quốc tế, các hình thức kinh doanh quốc tế các loại hình đầu tư cơ bản và các công ty quốc tế	PO2, PO3, PO14
MT1	CO2	Phân tích nền tảng lý thuyết, các chiến lược công ty đa quốc gia sử dụng trên thương trường quốc tế	PO2, PO3, PO14
MT1 MT2	CO3	Phân tích vai trò của thể chế, văn hóa, và đạo đức trong hoạt động kinh doanh quốc tế của công ty	PO2, PO3, PO14
MT1 MT2	CO4	Phân tích môi trường cạnh tranh, môi trường kinh doanh quốc tế của một ngành nghề cụ thể tác động đến doanh nghiệp	PO2, PO3, PO14
MT1 MT2 MT4	CO5	Phân tích lợi thế cạnh tranh và chiến lược cạnh tranh trong một ngành kinh doanh cụ thể của môi trường toàn cầu	PO2, PO3, PO5, PO14
MT1 MT2 MT4 MT6	CO6	Phân tích những lựa chọn chiến lược và rào cản trong chiến lược gia nhập thị trường nước ngoài	PO2, PO3, PO5, PO6, PO14
Kỹ năng			
MT7 MT8	CO7	Vận dụng được kiến thức về công ty đa quốc gia, thể chế, môi trường kinh doanh và lợi thế cạnh tranh để xây dựng chiến lược kinh doanh và hợp tác có hiệu quả cho công ty đa quốc gia (MNE)	PO2, PO3, PO5, PO6, PO14
Năng lực tự chủ và trách nhiệm			
MT7 MT8	CO8	Nhận thức tầm quan trọng của toàn cầu hóa và các hoạt động kinh doanh quốc tế	PO12, PO13, PO14

6. Nội dung tóm tắt của học phần

Kinh doanh quốc tế là môn học tập trung vào việc giải quyết các thách thức mới trong kinh doanh đó là chuyển từ thị trường trong nước sang thị trường quốc tế do kết quả của quá trình toàn cầu hóa. Trang bị cho người học khả năng giải quyết và quản lý sự phức tạp của các hệ thống kinh doanh, tài chính, quy định và văn hóa khác nhau trên các quả địa cầu. Do đó, sự hiểu biết về các bối cảnh kinh doanh khác nhau là rất quan trọng đối với sinh viên tham gia các nghiên cứu kinh doanh.

7. Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học

Phương pháp, hình thức tổ chức dạy học	Mục đích	CDR của HP đạt được
Thuyết trình	Cung cấp cho sinh viên hệ thống kiến thức nền tảng của môn học một cách khoa học, logic.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6
Thảo luận	Thông qua việc hỏi đáp giữa giáo viên và sinh viên để làm rõ các nội dung kiến thức trong môn học.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6
Bài tập	Giúp sinh viên hiểu rõ và biết vận dụng các nội dung môn học vào các vấn đề thực tiễn.	CO5, CO6
Nghiên cứu bài học, đọc tài liệu tham khảo	Giúp người học tăng cường năng lực tự học, tự nghiên cứu.	CO7, CO8

8. Nhiệm vụ của sinh viên

- Dự lớp: đọc trước giáo trình, phát hiện vấn đề, nghe giảng, nêu các câu hỏi và tham gia thảo luận về các vấn đề do giáo viên và sinh viên khác đặt ra.
- Bài tập: chuẩn bị bài tập, phát hiện vấn đề, tham gia giải và sửa bài tập trên lớp.
- Nghiên cứu: đọc tài liệu tham khảo, tham gia thuyết trình.
- Thảo luận tổ hoặc thuyết trình tại lớp do giảng viên phân công.
- Làm bài tập ứng dụng hoặc bài tập tình huống để củng cố kiến thức (lý thuyết) đã được học.
- Tham khảo các tài liệu do giảng viên hướng dẫn. Tự học, tự nghiên cứu ở nhà

9. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên (thang điểm 10)

TT	Hình thức	Trọng số (%)	Tiêu chí đánh giá	CDR của HP	Điểm tối đa
1	Chuyên cần	10	- Tính chủ động, mức độ chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học - Thời gian tham dự buổi học bắt buộc	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6	5 5
2	Bài tập cá nhân	15	Chất lượng sản phẩm giao nộp	CO3, CO4, CO5, CO6	10
3	Bài kiểm tra định kỳ	25	Theo đáp án, thang điểm của giảng viên	CO3, CO4, CO5, CO6	10
4	Thi kết thúc HP	50	Thi tự luận. Theo đáp án, thang điểm của giảng viên	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6	10

10. Học liệu

10.1. Tài liệu học tập

[1] Bùi Lê Hà. Giáo trình Kinh doanh quốc tế. 2008. NXB Lao động Xã hội. [658.848 H100]

11. Nội dung chi tiết học phần

Tuần	Nội dung	Tài liệu	CDR của HP
	1. Khái quát chung về kinh doanh quốc tế		
1	<ul style="list-style-type: none">Các khái niệm về toàn cầu hóa và kinh doanh quốc tếTầm quan trọng của việc nghiên cứu và tham gia vào kinh doanh quốc tếCác hình thức kinh doanh quốc tếChiến lược kinh doanh toàn cầu	[1] Chương 1. Trang 01-09	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	2. Công ty đa quốc gia và chiến lược kinh doanh toàn cầu		
2-3	<ul style="list-style-type: none">Đặc điểm và tầm quan trọng của công ty đa quốc giaPhân tích môi trường PESTELChiến lược và chiến lược toàn cầuCác quyết định chiến lược khi kinh doanh quốc tế của công ty đa quốc gia	[1] Chương 2. Trang 11-30.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	3. Thể chế, văn hóa và đạo đức trong kinh doanh quốc tế		
4-5	<ul style="list-style-type: none">Thể chế. Chính trị và pháp luật trong kinh doanh quốc tếVai trò của văn hóa, đạo đức trong kinh doanh quốc tếCác phản ứng chiến lược trước thách thức về mặt đạo đức	[1] Chương 3. Trang 31-50.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	Bài tập 1. Phân tích vấn đề về tham nhũng, hối lộ, tham ô và rửa tiền của nhân viên công ty Siemens vào năm 2007		
	4. Môi trường cạnh tranh ngành		
6-7	<ul style="list-style-type: none">Các định nghĩa về cạnh tranh ngành trong kinh doanhPhân tích cơ cấu ngành – Mô hình 5 áp lực cạnh tranhNhững chiến lược cạnh tranh tổng quátHạn chế của mô hình, tranh luận và mở rộng	[1] Chương 4. Trang 51-74.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8

8	Kiểm tra giữa kỳ		
	5. Nguồn lực và khả năng của doanh nghiệp		
9-10	<ul style="list-style-type: none">Cái khái niệm và nguồn lực và khả năng của doanh nghiệpNguồn gốc của lợi thế cạnh tranh bền vững của doanh nghiệp – Mô hình VRIOChuỗi giá trị của doanh nghiệp	[1] Chương 5. Trang 75-99.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8

	Bài tập 2. Phân tích sự thành công nhờ vào nguồn lực của doanh nghiệp. Trường hợp công ty Ispat, Ấn Độ		CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	6. Gia nhập thị trường nước ngoài của công ty		
11	<ul style="list-style-type: none"> - Lý do gia nhập thị trường nước ngoài của công ty - Phân tích ngành, nguồn lực và thể chế - Phân tích mô hình gia nhập thị trường nước ngoài 	[1] Chương 6. Trang 101-122.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	7. Chiến lược hợp tác		
12-13	<ul style="list-style-type: none"> - Các loại hình chiến lược hợp tác - Cơ sở lý thuyết chiến lược hợp tác - Thực hiện chiến lược hợp tác - Mở rộng chiến lược hợp tác 	[1] Chương 7. Trang 123-144.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8
	8. Quyền tự chủ của công ty con trong công ty đa quốc gia		
14-15	<ul style="list-style-type: none"> - Định nghĩa và tầm quan trọng của quyền tự chủ - Các lý thuyết quản trị mối quan hệ giữa công ty mẹ và công ty con - Phương pháp đo lường quyền tự chủ và nghiên cứu thực nghiệm 	[1] Chương 8. Trang 145-163.	CO1, CO2, CO3, CO4, CO5, CO6, CO7, CO8

12. Yêu cầu của giảng viên đối với học phần

- Phòng học có bảng lớn, máy chiếu. Phương tiện: tăng âm

Cần Thơ, ngày 06 tháng 8 năm 2018

P. TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)



ThS. Trần Trung Chuyển

TRƯỞNG KHOA
(Ký và ghi rõ họ tên)



PGS.TS. Nguyễn Tri Khiêm

HIỆU TRƯỞNG
(Ký tên, đóng dấu)



NGND.GS.TS. Võ Tông Xuân