

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH**

---



**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

**Học phần: Chiến lược Kinh doanh Toàn cầu**

**Mã số: IBS331**

**Số tín chỉ: 3**

**Khoa: Marketing, Thương mại và Du lịch**

**Bộ môn phụ trách: Kinh doanh Quốc tế**

**Thái Nguyên, 2020**

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Chiến lược Kinh doanh Toàn cầu; Mã học phần: IBS331

2. Tên Tiếng Anh: International Business Strategy;

3. Số tín chỉ: 3      tín chỉ (2/1/6)

4. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học tiên quyết:.....

Môn học trước:.....

Khác:.....

5. Các giảng viên phụ trách học phần

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email
1	TS. Trần Nhuận Kiên	0976626611	tnkien@tueba.edu.vn
2	TS. Bùi Thị Minh Hằng	0905592750	hang_ktt@yaho.com
3	TS. Vũ Thị Oanh	0985981515	aicap83@yaho.com
4	TS. Đoàn Quang Huy	0912296333	doanquanghuy@outlook.com
5	ThS. Phạm Thuỳ Linh	0988251275	linhpham41@gmail.com
6	TS. Đỗ Thị Thuỳ Linh	0988596159	dothuylinh242@gmail.com
7	ThS. Phạm Hoàng Linh	0904900396	linhlanhn@gmail.com
8	ThS. Trần Thị Phương Thảo	0911221266	thaoguyenx.ftu@gmail.com
9	ThS. Đàm Thị Thanh Huyền	0987145511	dthuyentn@gmail.com

6. Mô tả học phần:

Học phần Chiến lược kinh doanh toàn cầu là học phần chuyên ngành của ngành Kinh doanh quốc tế; bao gồm những nội dung kiến thức căn bản về quản trị chiến lược kinh doanh quốc tế và vận dụng thực tiễn của doanh nghiệp trong kinh doanh quốc tế nói chung và xuất nhập khẩu nói riêng, bao gồm: khái niệm và nguyên lý căn bản của chiến lược kinh doanh quốc tế; các vấn đề về hoạch định, triển khai và kiểm tra & đánh giá chiến lược kinh doanh quốc tế và sự vận dụng thực tiễn trong hoạt động xuất nhập khẩu cũng như doanh nghiệp Việt Nam.

## 7. Mục tiêu học phần

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>Học phần này trang bị cho sinh viên:</i>	Chuẩn đầu ra CTĐT	Trình độ năng lực
<b>G1</b>	Nắm vững những kiến thức và kỹ năng quản trị chiến lược trong điều kiện môi trường kinh doanh quốc tế.	1.1	4
<b>G2</b>	Xác định được mối quan hệ giữa môn học này với các môn học có liên quan và áp dụng được vào thực tế; phát triển kỹ năng phân tích và áp dụng giải quyết các vấn đề trong thực tế.	2.1	4
<b>G3</b>	Xây dựng được các nội dung liên quan đến hoạt động đầu tư kinh doanh và tự chịu trách nhiệm trước tổ chức và pháp luật về kinh doanh quốc tế và pháp luật có liên quan.	3.1	4

## 8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>Sau khi học xong môn học này, người học có thể:</i>	Chuẩn đầu ra CTĐT	Trình độ năng lực	
<b>G1</b>	<b>G1.1</b>	Hiểu biết những kiến thức cơ bản về môi trường kinh doanh quốc tế có ảnh hưởng đến quản trị chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.	1.2	3
	<b>G1.2</b>	Định hướng quá trình hoạch định, triển khai và kiểm tra, đánh giá các chiến lược kinh doanh toàn cầu.	1.1	4
	<b>G1.3</b>	Đánh giá được các loại hình chiến lược và các phương thức xâm nhập thị trường trong kinh doanh quốc tế.	1.4	4
	<b>G1.4</b>	Sáng tạo trong triển khai thực hiện chiến lược kinh doanh quốc tế.	1.4	5
<b>G2</b>	<b>G2.1</b>	Nâng cao khả năng ngoại ngữ (tiếng Anh chuyên ngành).	2.4	4
	<b>G2.2</b>	Có kỹ năng giao tiếp, đàm phán và quan hệ công chúng.	2.3	5
	<b>G2.3</b>	Xây dựng các chiến lược kinh doanh quốc tế.	2.2	4
<b>G3</b>	<b>G3.1</b>	Có khả năng tự học tập để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và năng lực của bản thân.	3.1	4
	<b>G3.2</b>	Có khả năng làm việc độc lập và thích ứng trong các điều kiện làm việc khác nhau.	3.2	4

<b>G3.3</b>	Trung thực, tự tin, linh hoạt, sáng tạo và cầu thị.	3.3	4
-------------	---	-----	---

## 9. Nhiệm vụ của sinh viên

### 9.1. Phần lý thuyết, bài tập, thảo luận

- Dự lớp  $\geq 80\%$  tổng số thời lượng của học phần.
- Chuẩn bị nội dung thảo luận.
- Hoàn thành các bài tập được giao.
- Nghiên cứu tài liệu học tập.

### 9.2. Phần thực hành, tiểu luận (nếu có)

- Hoàn thành các bài thực hành của học phần.
- Hoàn thành các bài tiểu luận theo yêu cầu.

### 9.3. Phần khác (nếu có): (Ví dụ như tham quan thực tế)

## 10. Tài liệu học tập

- Sách, giáo trình chính:

- [1] Nguyễn Bách Khoa (2004), *Chiến lược Kinh Doanh Quốc Tế*, NXB Thống kê, HN
- [2] Cavusgil & Knight & Riesenberger (2008), *International Business: Strategy, Management and the New Realities*, NXB Pearson International, USA.

- Tài liệu tham khảo:

- [1] GS.TS Nguyễn Bách Khoa (2004), *Chính sách thương mại về xuất nhập khẩu đối với các sản phẩm nông nghiệp*, NXB Thống kê, HN.
- [2] Philippe Lasserre (2008), *Global Strategic Management*, PALGRAVE MAC MILLAN Publisher, USA.
- [3] M. Hitt & D. Ireland (2008), *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, NXB Thomson, USA.
- [4] M. E Porter (2008), *Lợi thế cạnh tranh*, NXB Thống kê, HN
- [5] L. Friedman (2005), *Thế giới phẳng: Tóm lược lịch sử thế giới thế kỷ 21*, NXB Trẻ.

## 11. Nội dung giảng dạy chi tiết

<b>Tiết</b>	<b>Nội dung giảng dạy</b> (Ghi chi tiết đến từng mục nhỏ của từng chương)	<b>Chuẩn đầu ra học phần</b> (CĐR đạt được khi kết thúc chương)	<b>Trình độ năng lực</b> (TĐNL đạt được khi kết thúc chương)	<b>Phương pháp dạy học</b> (Thuyết giảng, thảo luận nhóm...)	<b>Phương pháp đánh giá</b> (Kiểm tra quá trình, trắc nghiệm, thuyết trình nhóm,...)
1-7	<p>Chương 1: Tổng quan về chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>1.1. Các động cơ quốc tế hóa của doanh nghiệp</p> <p>1.1.1. Động cơ về thị trường</p> <p>1.1.2. Động cơ về cạnh tranh</p> <p>1.1.3. Động cơ về thể chế, chính sách</p> <p>1.2. Lợi thế cạnh tranh quốc gia</p> <p>1.2.1. Các yếu tố sản xuất</p> <p>1.2.2. Điều kiện cầu</p> <p>1.2.3. Chiến lược, cấu trúc và sự cạnh tranh ngành</p> <p>1.2.4. Các ngành công nghiệp hỗ trợ và có liên quan</p> <p>1.3. Khái niệm và các yếu tố cấu thành chiến lược kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp</p> <p>1.3.1. Khái niệm</p> <p>1.3.2. Các yếu tố cấu thành chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>1.4. Các giai đoạn quốc tế hóa của doanh nghiệp</p> <p>1.4.1. Bước đầu xâm nhập thị trường nước ngoài</p> <p>1.4.2. Mở rộng thị trường</p> <p>1.4.3. Hợp lý hóa toàn cầu</p> <p>1.5. Tầm quan trọng, vai trò và phương pháp nghiên cứu môn học</p>	<p>G1.1</p> <p>G1.2</p> <p>G3.1</p>	<p>4</p> <p>3</p> <p>4</p>	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	<p>1.5.1. Tầm quan trọng của môn học</p> <p>1.5.2. Vai trò của môn học</p> <p>1.5.3. Phương pháp nghiên cứu môn học</p>				
8-10	<b>Chương 1</b>	G1.1 G1.2 G3.1	4 3 4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
11-17	<p>Chương 2: Môi trường bên ngoài doanh nghiệp trong kinh doanh quốc tế</p> <p>2.1. Phân tích môi trường bên ngoài doanh nghiệp</p> <p>2.1.1. Phân tích sự khác biệt giữa các quốc gia trong kinh doanh quốc tế</p> <p>2.1.1.1. Môi trường chính trị - pháp luật</p> <p>2.1.1.2. Môi trường văn hóa – xã hội</p> <p>2.1.1.3. Môi trường kinh tế</p> <p>2.2. Phân tích tính toàn cầu trong kinh doanh quốc tế</p> <p>2.2.1. Môi trường thương mại toàn cầu</p> <p>2.2.2. Môi trường đầu tư toàn cầu</p> <p>2.3. Phân tích ngành và cạnh tranh trong kinh doanh quốc tế</p> <p>2.3.1. Phân tích chu kỳ sống của sản phẩm quốc tế</p> <p>2.3.2. Phân tích cạnh tranh trong ngành kinh doanh quốc tế</p> <p>2.4. Phân tích thị trường quốc</p>	G1.2 G2.2 G3.1 G3.2	3 5 4 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	<p>tế mục tiêu</p> <p>2.4.1. Lợi thế địa lý</p> <p>2.4.2. Xu hướng tiêu dung</p> <p>2.4.3. Đặc điểm sản phẩm trong ngành tại thị trường mục tiêu</p>				
18-20	<b>Chương 2</b>	G1.2 G2.2 G3.1 G3.2	3 5 4 4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
21-27	<p>Chương 3: Phân tích môi trường bên trong doanh nghiệp trong kinh doanh quốc tế</p> <p>3.1. Phân tích chuỗi giá trị của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</p> <p>3.1.1. Mô hình chuỗi giá trị của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</p> <p>3.1.2. Dịch chuyển nguồn lực trong doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</p> <p>3.2. Đánh giá năng lực quốc tế hóa của doanh nghiệp</p> <p>3.2.1. Đánh giá mức độ sẵn sàng quốc tế hóa của doanh nghiệp</p> <p>3.2.2. Đánh giá khả năng thích nghi của sản phẩm, dịch vụ</p> <p>3.2.3. Đánh giá các đối tác kinh doanh nước ngoài</p>	G1.2 G1.4 G2.1 G2.2 G3.1	3 5 4 5 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình
28-30	<b>Chương 3</b>	G1.2 G1.4 G2.1 G2.2 G3.1	3 5 4 5 4	Thảo luận, Làm bài tập	Thuyết trình nhóm, Giải bài tập
31-33	Kiểm tra giữa kỳ			Bài kiểm tra	Tự luận
34-40	Chương 4: Các loại hình chiến lược và các phương thức xâm nhập thị trường	G1.1 G3.1 G1.2	4 4 3	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	<p>trong kinh doanh quốc tế</p> <p>4.1. Các cấp chiến lược trong kinh doanh quốc tế</p> <p>4.1.1. Chiến lược cấp công ty</p> <p>4.1.2. Chiến lược cấp đơn vị kinh doanh</p> <p>4.1.3. Chiến lược cấp chức năng</p> <p>4.1.4. Chiến lược toàn cầu</p> <p>4.2. Các loại hình chiến lược từ Khung hội nhập toàn cầu (Standardization)/ thích ứng địa phương (adaptation)</p> <p>4.2.1. Mô hình khung hội nhập toàn cầu/thích ứng địa phương</p> <p>4.2.2. Chiến lược xuất khẩu</p> <p>4.2.3. Chiến lược đa quốc gia</p> <p>4.2.4. Chiến lược xuyên quốc gia</p> <p>4.2.5. Chiến lược toàn cầu</p> <p>4.3. Các chiến lược cạnh tranh theo tính chất ngành</p> <p>4.3.1. Chiến lược cạnh tranh trong ngành bị phân tán mỏng</p> <p>4.3.2. Chiến lược cạnh tranh trong ngành mới xuất hiện</p> <p>4.3.3. Chiến lược cạnh tranh trong ngành tăng trưởng</p> <p>4.3.4. Chiến lược cạnh tranh trong ngành bão hòa</p> <p>4.3.5. Chiến lược cạnh tranh trong ngành suy thoái</p> <p>4.4. Các phương thức thâm nhập thị trường nước ngoài</p> <p>4.4.1. Các phương thức thâm nhập thị trường không sở hữu (xuất khẩu – hợp đồng)</p> <p>4.4.2. Các phương thức thâm nhập thị trường qua sở hữu (liên doanh – công ty con)</p>	<p>G2.3</p> <p>G3.1</p> <p>G3.2</p>	<p>4</p> <p>4</p> <p>4</p>		
41-43	Chương 4	<p>G1.1</p> <p>G3.1</p>	<p>4</p> <p>4</p>	Thảo luận	Thuyết trình nhóm



		G1.2	3		
		G2.3	4		
		G3.1	4		
		G3.2	4		
44-51	<p>Chương 5: Triển khai chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>5.1. Khái niệm và nội dung triển khai chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>5.1.1. Khái niệm</p> <p>5.1.2. Các hoạt động triển khai chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>5.2. Hoạt động Marketing</p> <p>5.2.1. Một số đặc điểm marketing quốc tế</p> <p>5.2.2. Một số chính sách marketing quốc tế</p> <p>5.3. Hoạt động Nhân sự</p> <p>5.3.1. Vai trò của quản trị nhân sự</p> <p>5.3.2. Một số chính sách nhân sự trong kinh doanh quốc tế</p> <p>5.4. Hoạt động quản trị chuỗi cung ứng</p> <p>5.5. Hoạt động quản trị kế toán và tài chính</p> <p>5.6. Phát triển cấu trúc tổ chức trong kinh doanh quốc tế</p> <p>5.6.1. Các loại hình cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</p> <p>5.6.2. Phát triển các loại hình cấu trúc tổ chức thực thi chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>5.7. Quản trị xung đột và sự thay đổi trong môi trường kinh doanh quốc tế</p> <p>5.7.1. Quản trị xung đột trong kinh doanh quốc tế</p> <p>5.7.2. Quản trị sự thay đổi trong môi trường kinh doanh quốc tế</p>	G1.3	4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình
		G1.4	5		
		G2.3	4		
		G3.2	4		

52-54	<b>Chương 5</b>	G1.3	4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
		G1.4	5		
		G2.3	4		
		G3.2	4		

## 12. Đánh giá kết quả học tập

*12.1. Thang điểm: 10*

*12.2. Đánh giá quá trình: 50%, trong đó:*

Kiểm tra thường xuyên: 30%

Kiểm tra giữa kỳ: 20%

*12.3. Thi kết thúc học phần: 50%*

*12.4. Kế hoạch kiểm tra, đánh giá:*

Hình thức kiểm tra	Nội dung	Thời điểm	CĐR đánh giá	Trình độ năng lực	Phương pháp đánh giá	Tỷ lệ %
Thảo luận nhóm	Kiểm tra thường xuyên	Tiết 10	G1.1 G1.2 G3.1	4 3 4	Tiểu luận	10
Làm bài tập tình huống	Kiểm tra thường xuyên	Tiết 30	G1.2 G1.4 G2.1 G2.2 G3.1	3 5 4 5 4	Bài tập	10
Làm bài tập tình huống	Kiểm tra thường xuyên	Tiết 52	G1.3 G1.4 G2.3 G3.2	4 5 4 4	Giải quyết bài tập tình huống	10
Tự luận	Kiểm tra giữa kỳ	Tiết 31-33	G1.1 G1.2 G1.4 G2.1 G2.2 G3.1	3 4 5 4 5 4	Kiểm tra viết	20
Tự luận/trắc nghiệm trên giấy	Thi cuối kỳ					
	- Nội dung bao quát tất cả các CĐR quan trọng của	Cuối học	G1.1 G1.3	3 4	Tự luận/trắc	50

	môn học.	kỳ	G1.4	5	nghiệm trên giấy
	- Thời gian làm bài 90 phút (tự luận) hoặc 50 phút (trắc nghiệm trên giấy). (không được sử dụng tài liệu).		G2.1	4	
			G2.2	5	
			G2.3	4	
			G3.2	4	
			G3.3	4	

*\*Ghi chú: đối với mỗi nội dung đánh giá, cần lựa chọn một trong các hình thức, phương pháp đánh giá, theo gợi ý sau:*

- Hình thức đánh giá: tự luận; bài tập, thảo luận nhóm, bài tập lớn, tiểu luận,...
- Phương pháp đánh giá: Kiểm tra viết, KT trắc nghiệm, thuyết trình nhóm, bài tập nhỏ trên lớp, báo cáo tiểu luận,...

### **12.5. Bảng đối chiếu các chuẩn đầu ra học phần được đánh giá**

CDR	Hình thức kiểm tra						
	Tự luận	Bài tập	...	Thảo luận nhóm	...	KT giữa kỳ	Thi kết thúc HP
G1.1	x			x		x	x
G1.2	x			x		x	
G1.3	x			x			x
G1.4		x		x		x	x
G2.1		x				x	x
G2.2		x		x		x	x
G2.3		x				x	x
G3.1	x	x		x		x	
G3.2	x			x			x
G3.3	x						x

### **13. Các yêu cầu đối với người học:**

- Đạo đức nghiên cứu khoa học: Các bài tập ở nhà và bài tiểu luận phải được thực hiện từ chính bản thân sinh viên. Nếu bị phát hiện có sao chép thì xử lý các sinh viên có liên quan bằng hình thức đánh giá 0 (không) điểm quá trình và cuối kỳ.

- Các nội dung khác: thời gian tham gia trên lớp không được phép làm việc riêng, sử dụng điện thoại, nói chuyện, không gây ảnh hưởng tiêu cực đến lớp học.

### **14. Ngày phê duyệt lần đầu: Ngày 22 tháng 06 năm 2020**

**15. Cấp phê duyệt:****TRƯỞNG KHOA****TRƯỞNG BỘ MÔN****NHÓM BIÊN SOẠN**

PGS.TS. Nguyễn Thị Gấm

PGS.TS. Nguyễn Thị Gấm

TS. Vũ Thị Oanh

**16. Tiến trình cập nhật ĐCCT**

<b>Lần 1:</b> Tóm tắt nội dung cập nhật ĐCCT lần 1: ngày    tháng    năm	<người cập nhật ký và ghi rõ họ tên)  Trưởng Bộ môn:
<b>Lần 2:</b> Tóm tắt nội dung cập nhật ĐCCT lần 2: ngày    tháng    năm	<người cập nhật ký và ghi rõ họ tên)  Trưởng Bộ môn: