

**ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN**  
**Học phần: Kinh doanh quốc tế**  
**Trình độ đào tạo: Đại học Chính quy**

**1. Tên học phần (tiếng Việt): Kinh doanh quốc tế**

**Tên học phần (tiếng Anh): International Business**

**2. Mã học phần: ITOM1311**

**3. Số tín chỉ: 03**

**4. Cấu trúc:**

- Giờ lý thuyết: 36
- Giờ thực hành: 0
- Giờ tự học: 90
- Giờ thảo luận: 9
- Giờ báo cáo thực tế: 0

**5. Điều kiện của học phần:**

- Học phần tiên quyết: Không
  - Học phần học trước: Không
  - Học phần song hành: Không
  - Điều kiện khác:
- Mã HP:  
Mã HP:  
Mã HP:

**6. Mục tiêu của học phần:**

Sau khi hoàn thành học phần, sinh viên sẽ trang bị cho mình những kiến thức cơ bản về kinh doanh quốc tế, động cơ tiến hành hoạt động kinh doanh quốc tế, tác động của toàn cầu hóa và các yếu tố thuộc môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa, xã hội, địa lý kinh tế, nhân khẩu học tới hoạt động kinh doanh quốc tế, các phương thức thâm nhập thị trường, chiến lược kinh doanh quốc tế và cấu trúc tổ chức của các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Ngoài ra, học phần cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản về quản trị chuỗi cung ứng, quản trị marketing quốc tế, quản trị nguồn nhân lực, quản trị tài chính tại các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế và một số vấn đề về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế.

Bên cạnh đó, sinh viên cũng sẽ được trang bị kỹ năng trong việc đánh giá tác động của môi trường kinh doanh đến hoạt động kinh doanh quốc tế, kỹ năng lựa chọn phương thức thâm nhập thị trường, xây dựng chiến lược kinh doanh quốc tế và những kỹ năng mềm khác như kỹ năng làm việc theo nhóm, kỹ năng thuyết trình, thảo luận.

**7. Chuẩn đầu ra của học phần (để thực hiện mục tiêu)**

Sau khi học xong học phần, sinh viên đạt được các chuẩn đầu ra sau đây (CLO):

- CLO1: Người học hiểu và phân tích được đặc điểm của kinh doanh quốc tế cũng như nội dung của toàn cầu hóa; đánh giá được tác động của toàn cầu hóa và các yếu tố thuộc môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa, xã hội, địa lý kinh tế, nhân khẩu học tới hoạt động kinh doanh quốc tế.

- CLO2 : Người học phân tích được chiến lược kinh doanh quốc tế và mô hình cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp, căn cứ vào đó đề xuất chiến lược kinh doanh quốc tế phù hợp cho doanh nghiệp trong từng điều kiện cụ thể; Phân tích và đánh giá được các ưu điểm và hạn chế của các phương thức thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế.

- CLO3: Người học phân tích được các hoạt động quản trị bào gồm: quản trị chuỗi cung ứng, quản trị tài chính, quản trị marketing quốc tế, quản trị nguồn nhân lực của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế, đánh giá được các nội dung về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế

- CLO4: Người học có kỹ năng lập luận, phản biện, làm việc nhóm, giải hướng các tình huống cụ thể trong hoạt động kinh doanh quốc tế.

- CLO5: Người học có trách nhiệm đối với công việc được giao, có thái độ chủ động cập nhật kiến thức, đạt được các chuẩn năng lực và thái độ đạt được theo chuẩn đầu ra của chuyên ngành ở mức độ đóng góp trung bình.

### 8. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Tiếng Việt: Học phần giới thiệu một số vấn đề cơ bản về hoạt động kinh doanh quốc tế, những cơ hội, thách thức đối với hoạt động kinh doanh quốc tế trong bối cảnh toàn cầu hóa, sự khác biệt giữa các quốc gia về môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa và tác động của những môi trường đó tới hoạt động kinh doanh quốc tế. Học phần tiếp tục nghiên cứu những phương thức thâm nhập thị trường, cơ sở lựa chọn và thời điểm lựa chọn phương thức thâm nhập thị trường cũng như các chiến lược kinh doanh và mô hình cấu trúc tổ chức của các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Bên cạnh đó, học phần giới thiệu một số hoạt động quản trị tại các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế và một số nội dung cơ bản về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội trong kinh doanh quốc tế.

Tiếng Anh: The module introduces some general knowledge of international business, the environment of international business, strategies and some models of international business, management and CSR in international business

### 9. Cán bộ giảng dạy học phần

9.1. CBGD cơ hữu:

TS. Lê Thị Việt Nga

ThS. Phan Thu Trang

ThS. Mai Thanh Huyền

9.2. CBGD kiêm nhiệm: TS. Phạm Minh Đạt

9.3. CBGV thỉnh giảng: Không

9.4. Chuyên gia thực tế: Không

### 10. Đánh giá học phần

Thành phần đánh giá	Trọng số	Bài đánh giá	Trọng số con	Rubric	Liên quan đến CĐR của HP	Hướng dẫn đánh giá
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1. Điểm chuyên cần (Đ <sub>1</sub> )	0,1	Chuyên cần	0,5	R1	CLO5	GV đánh giá mức độ đi học đầy đủ, chuyên cần của SV
		Ý thức học tập trên lớp	0,5		CLO5	GV đánh giá mức độ phát biểu, trao đổi ý kiến của SV liên quan đến bài học và hiệu quả của các đóng góp; mức độ vi phạm kỷ luật của SV trên lớp (vào lớp muộn, gây mất trật tự, không chú ý nghe giảng, không tuân thủ điều hành của GV)
2. Điểm thực hành (Đ <sub>2</sub> )	0,3					
2.1. Điểm kiểm tra	0,15	Bài kiểm tra số 1	0,5		CLO1, CLO2, CL04	GV chấm bài kiểm tra

(Đkt)		Bài kiểm tra số 2	0,5		CLO2, CLO3, CLO4	
2.2. Điểm đổi mới phương pháp học tập (Đđm)	0,15	Nội dung báo cáo và thuyết trình	0,7	R2	CLO1,CLO2 ,CLO3,CLO 4,CLO5	GV đánh giá mức độ đạt yêu cầu về hình thức và nội dung bài thảo luận nhóm; đánh giá phần trình bày slide, khả năng thuyết trình và bảo vệ bài báo cáo
		Làm việc nhóm	0,3	R3	CLO4,CLO5	Các nhóm thảo luận tổ chức họp đánh giá mức độ tham gia nhóm, mức độ đóng góp cho nhóm, việc tổ chức và phối hợp các thành viên của nhóm
3. Điểm thi hết HP (Đ <sub>3</sub> )	0,6	Bài thi cuối kỳ: Thi tự luận theo Ngân hàng đề thi			CLO1, CLO2, CLO3, CLO4	Bộ môn phân công GV chấm bài thi theo quy định

- Thang điểm 10 được sử dụng để đánh giá học phần bao gồm các điểm thành phần, điểm thi cuối kỳ và điểm học phần theo quy định của khảo thí. Điểm học phần bằng tổng các điểm thành phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần sau đó quy đổi sang thang điểm chữ.

\* Ghi chú:

(1) Điểm học phần được tính theo công thức sau:  $\mathbf{Đ}_{hp} = \sum_1^3 k_i \mathbf{Đ}_i$

Trong đó:  $\mathbf{Đ}_{hp}$ : Điểm học phần, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân

$\mathbf{Đ}_i$  : Điểm thành phần i (i = 1,2,3)

$k_i$  : Trọng số điểm thành phần i (i = 1,2,3)

(2) Điểm thực hành được tính theo công thức sau:  $\mathbf{Đ}_{th} = \frac{\mathbf{Đ}_{kt} + \mathbf{Đ}_{đm}}{2}$

Trong đó:  $\mathbf{Đ}_{th}$ : Điểm thực hành, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân

$\mathbf{Đ}_{kt}$ : Điểm kiểm tra trung bình các bài kiểm tra

$$\mathbf{Đ}_{kt} = \frac{\sum_1^n \mathbf{Đ}_{kt_i}}{n}$$

( $\mathbf{Đ}_{kt_i}$ : Điểm kiểm tra i, n: Số bài kiểm tra)

$\mathbf{Đ}_{đm}$ : Điểm đổi mới phương pháp học tập, lấy chính xác đến 1 chữ số thập phân.

Điểm đổi mới có thể có nhiều điểm thành phần sẽ được tính như sau:

$$\mathbf{Đ}_{đm} = \sum k_i \mathbf{Đ}_{đm_i}$$

( $\mathbf{Đ}_{đm_i}$ : Điểm đổi mới phương pháp học tập thành phần thứ i

*k<sub>i</sub>: Trọng số điểm đôi mới phương pháp học tập thành phần thứ i)*

## (3) Rubric đánh giá điểm thành phần

Thành phần đánh giá	Tiêu chí đánh giá	Mức độ đạt chuẩn quy định					Trọng số
		Mức F (0-3,9 điểm)	Mức D (4,0-5,4 điểm)	Mức C (5,5-6,9 điểm)	Mức B (7,0-8,4 điểm)	Mức A (8,5-10 điểm)	
R1	<i>Chuyên cần</i>	Vắng mặt trên lớp trên 40%	Vắng mặt trên lớp từ trên 30-40%	Vắng mặt trên lớp từ trên 20-30%	Vắng mặt trên lớp từ trên 10-20%	Vắng mặt trên lớp từ 0-10%	0,5
	<i>Ý thức học tập trên lớp</i>	Không phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học; có rất nhiều vi phạm kỷ luật	Hiếm khi phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp không hiệu quả; có nhiều vi phạm kỷ luật	Thỉnh thoảng phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp ít khi hiệu quả; thỉnh thoảng vi phạm kỷ luật	Thường xuyên phát biểu và trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp hiệu quả; hiếm khi vi phạm kỷ luật	Tích cực phát biểu, trao đổi ý kiến cho bài học, các đóng góp rất hiệu quả; không vi phạm kỷ luật	0,5
R2	<i>Nội dung báo cáo</i>	Không có nội dung hoặc nội dung không phù hợp yêu cầu	Hầu như các nội dung không phù hợp yêu cầu, luận giải không rõ ràng	Một số nội dung chưa phù hợp yêu cầu, chưa luận giải rõ ràng	Nội dung phù hợp yêu cầu, luận giải rõ ràng và dễ hiểu	Nội dung rất phù hợp yêu cầu, luận giải rất rõ ràng và rất dễ hiểu	0,5
	<i>Thuyết trình</i>	<i>Slide trình bày</i> quá sơ sài, không đủ số lượng theo quy định <i>Phần trình bày</i> không logic, vượt quá thời gian quy định; sử dụng thuật ngữ không đúng, phát âm không rõ, giọng nói nhỏ. Người nghe không hiểu. <i>Trả lời câu hỏi</i> yếu	<i>Slide trình bày</i> với số lượng phù hợp, sử dụng từ ngữ và hình ảnh rõ ràng <i>Phần trình bày</i> đầy đủ, giọng nói nhỏ, phát âm còn một số từ không rõ, sử dụng thuật ngữ phức tạp, chưa có tương tác với người nghe khi trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i> kém	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, Rõ ràng, gồm 3 phần (mở bài, thân bài và kết luận). <i>Phần trình bày</i> có bố cục 3 phần rõ ràng, giọng nói vừa phải, rõ ràng, dễ nghe; thời gian trình bày đúng quy định, thỉnh thoảng có tương tác với người nghe; người nghe có thể hiểu và kịp theo dõi nội dung trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i> trung bình	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần thể hiện sự thành thạo trong trình bày. <i>Phần trình bày</i> ngắn gọn, dễ hiểu. Sử dụng các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Bố cục rõ ràng. Giọng nói rõ ràng, lưu loát. Thời gian trình bày đúng quy định. Tương tác tốt với người nghe. Người nghe có thể hiểu được nội dung trình bày. <i>Trả lời câu hỏi</i> chặt chẽ	<i>Slide trình bày</i> với bố cục logic, rõ ràng, gồm 3 phần. Thuật ngữ sử dụng đơn giản dễ hiểu. Thẻ hiện sự thành thạo trong trình bày và ngôn ngữ. <i>Phần trình bày</i> ngắn gọn. Bố cục rõ ràng; giọng nói rõ ràng, lưu loát; thu hút sự chú ý của người nghe; tương tác tốt với người nghe; người nghe có thể hiểu và theo kịp tất cả nội dung trình bày; thời gian trình bày đúng quy định. <i>Trả lời câu hỏi</i> sắc sảo, rất chặt	0,5

						chê	
R3	<i>Tổ chức nhóm và phối hợp thành viên của nhóm</i>	Không có sự làm việc và phối hợp với nhóm	<i>Nhóm trưởng</i> không phân công cụ thể trách nhiệm và nhiệm vụ của các thành viên trong nhóm. <i>Thành viên</i> hiếm khi hợp tác, phối hợp làm việc nhóm.	Nhóm trưởng có phân công nhiệm vụ riêng cho mỗi thành viên nhưng không rõ ràng và không phù hợp với khả năng của thành viên trong nhóm. <i>Thành viên</i> hợp tác, phối hợp với nhóm; thỉnh thoảng tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	<i>Nhóm trưởng</i> phân công nhiệm vụ rõ ràng và phù hợp với khả năng của mỗi thành viên trong nhóm. <i>Thành viên</i> hợp tác, phối hợp với nhóm; thường xuyên tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	<i>Nhóm trưởng</i> phân công nhiệm vụ của mỗi thành viên rõ ràng, cụ thể, phù hợp; phát huy thế mạnh của các thành viên trong nhóm; tương tác, phối hợp tốt. <i>Thành viên</i> hợp tác, phối hợp với nhóm. Luôn luôn tôn trọng và chia sẻ kinh nghiệm từ các thành viên khác của nhóm.	0,3
	<i>Tham gia nhóm (chuyên cần)</i>	< 30%	<50%	<70%	<90%	100% (Tham gia đầy đủ các buổi họp, thảo luận của nhóm)	0,2
	<i>Mức độ đóng góp cho nhóm</i>	Không bao giờ tham gia vào việc thảo luận của nhóm.	Hiếm khi tham gia vào thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến	Thỉnh thoảng tham gia thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến.	Thường xuyên tham gia thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến hay.	Luôn tham gia thảo luận nhóm và đóng góp ý kiến hay, hiệu quả cho các hoạt động của nhóm.	0,5

### 11. Danh mục tài liệu tham khảo của học phần

T T	Tên tác giả	Năm XB	Tên sách, giáo trình, tên bài báo, văn bản	NXB, tên tạp chí/ nơi ban hành VB
<b>Giáo trình chính</b>				
1	Bộ môn QTTNTMQT	2016	Bài giảng dùng chung Kinh doanh quốc tế	
<b>Sách giáo trình, sách tham khảo</b>				
2	Phạm thị Hồng Yến	2012	Kinh doanh quốc tế	NXB Thống kê
3	Vũ Chí Lộc	2012	Đầu tư quốc tế	NXB Đại học Quốc gia Hà Nội
4	Charles W.L.Hill	2016	International Business – competing in the global marketplace	NXB McGraw-Hill Irwin
5	Tạ Lợi	2016	Kinh doanh quốc tế	NXB KTQD

## 12. Kế hoạch và nội dung giảng dạy của học phần

St t	Các nội dung cơ bản theo chương, mục (đến 3 chữ số)	Phân bổ thời gian			CĐR của chương	Phương pháp giảng dạy	Hoạt động học của SV	Tài liệu tham khảo
		LT	TL/TH	KT				
	<p><b>Chương 1: KINH DOANH QUỐC TẾ TRONG BỐI CẢNH TOÀN CẦU HÓA</b></p> <p><b>1.1. Toàn cầu hóa</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm và bản chất toàn cầu hóa</p> <p>1.1.2. Nội dung của toàn cầu hóa</p> <p>1.1.3. Các nhân tố thúc đẩy toàn cầu hóa</p> <p><b>1.2. Khái quát về hoạt động kinh doanh quốc tế</b></p> <p>1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p>1.2.2. Vai trò của hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p>1.2.3. Động cơ tiến hành hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p>1.2.4. Chủ thể của hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p>1.2.5. Các hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p><b>1.3. Cơ hội và thách thức của toàn cầu hóa đối với hoạt động kinh doanh quốc tế</b></p> <p>1.3.1. Cơ hội</p> <p>1.3.2. Thách thức</p>	6	2	0	CL01, CL04, CL05,	Diễn giải, thuyết trình, bài tập tình huống	Nghe giảng, phân tích tình huống, thảo luận, trả lời câu hỏi	[1] tr01-18 [2] tr4-36 [4] tr54-95
	<p><b>Chương 2: MÔI TRƯỜNG KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>2.1. Môi trường chính trị</b></p> <p>2.1.1. Khái quát về môi trường chính trị</p> <p>2.1.2. Thể chế chính trị trên thế giới</p> <p>2.1.3. Tác động của môi trường chính trị đến hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p><b>2.2. Môi trường pháp luật</b></p> <p>2.2.1. Khái quát về môi trường pháp luật</p> <p>2.2.2. Hệ thống pháp luật trên thế giới</p> <p>2.2.3. Tác động của môi trường pháp luật đến hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p><b>2.3. Môi trường kinh tế</b></p> <p>2.3.1. Khái quát về môi trường kinh tế</p> <p>2.3.2. Cơ chế quản lý kinh tế trên thế giới</p>	6	1	1	CL01 CL04 CL05	Diễn giải, thuyết trình, bài tập tình huống	Nghe giảng, phân tích tình huống, thảo luận, trả lời câu hỏi, làm bài kiểm tra 1 tiết	[1] tr19-51 [2] tr37-123 [4] tr96-183

<p>2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá sự tăng trưởng và phát triển kinh tế</p> <p>2.3.4. Tác động của môi trường kinh tế đến hoạt động kinh doanh quốc tế</p> <p><b>2.4. Môi trường văn hóa</b></p> <p>2.4.1. Khái quát về môi trường văn hóa</p> <p>2.4.2. Tác động của khác biệt văn hóa đến hoạt động kinh doanh quốc tế</p>							
<p><b>Chương 3: CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ CẤU TRÚC TỔ CHỨC CỦA DOANH NGHIỆP KINH DOANH QUỐC TẾ</b></p> <p><b>3.1. Khái niệm và vai trò của chiến lược kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.1.1. Khái niệm về chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p>3.1.2. Vai trò của chiến lược kinh doanh quốc tế</p> <p><b>3.2. Các yếu tố ảnh hưởng chiến lược kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.2.1. Sức ép giảm chi phí</p> <p>3.2.2. Sức ép đáp ứng địa phương</p> <p><b>3.3. Các loại hình chiến lược kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.3.1. Chiến lược quốc tế</p> <p>3.3.2. Chiến lược đa nội địa</p> <p>3.3.3. Chiến lược toàn cầu</p> <p>3.3.4. Chiến lược xuyên quốc gia</p> <p><b>3.4. Cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</b></p> <p>3.4.1. Cấu trúc tổ chức theo chức năng</p> <p>3.4.2. Cấu trúc tổ chức theo sản phẩm</p> <p>3.4.3. Cấu trúc tổ chức theo khu vực địa lý</p> <p>3.4.4. Cấu trúc tổ chức theo sản phẩm và khu vực địa lý</p> <p><b>3.5. Nguyên tắc quản lý</b></p> <p>3.5.1. Quản lý tập trung</p> <p>3.5.2. Quản lý phân quyền</p>	5	2	0	CL01 CL02 CL04 CL05	<p>Diễn giải, thuyết trình, hướng dẫn thực hành lựa chọn được chiến lược kinh doanh quốc tế phù hợp với từng điều kiện cụ thể</p>	<p>Nghe giảng, phân tích tình huống, thảo luận, trả lời câu hỏi, thực hành lựa chọn được chiến lược kinh doanh quốc tế phù hợp với từng điều kiện cụ thể</p>	<p>[1] tr52-73 [2] tr201-243 [4] tr492-627</p>
<p><b>Chương 4: CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG</b></p> <p><b>4.1. Các phương thức thâm nhập thị trường thông qua xuất khẩu, mua bán đối lưu và thuê ngoài</b></p>	7	2	1	CL01 CL02 CL04 CL05	<p>Diễn giải, thuyết trình, bài tập tình huống</p>	<p>Nghe giảng, phân tích tình huống, thảo luận, trả lời câu</p>	<p>[1] tr74-95 [2] tr244-294 [4] tr629-682</p>



<p>4.1.1. Xuất khẩu 4.1.2. Mua bán đối lưu 4.1.3. Thuê ngoài <b>4.2. Thâm nhập thị trường thông qua hoạt động đầu tư</b> 4.2.1. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) 4.2.2. Đầu tư gián tiếp nước ngoài (FPI) <b>4.3. Thâm nhập thị trường thông qua hợp đồng</b> 4.3.1. Hợp đồng nhượng quyền thương mại 4.3.2. Hợp đồng mua bán giấy phép 4.3.3. Hợp đồng cho thuê <b>4.4. Cơ sở lựa chọn phương thức thâm nhập thị trường</b> 4.4.1. Những yếu tố mang tính chủ quan 4.4.2. Những yếu tố mang tính khách quan</p>						hỏi, làm bài kiểm tra 1 tiết	
<p><b>Chương 5: QUẢN TRỊ TẠI DOANH NGHIỆP KINH DOANH QUỐC TẾ</b> <b>5.1. Quản trị chuỗi cung ứng</b> 5.1.1. Khái niệm về chuỗi cung ứng và quản trị chuỗi cung ứng 5.1.2. Vai trò của quản trị chuỗi cung ứng đối với doanh nghiệp kinh doanh quốc tế 5.1.3. Nội dung của quản trị chuỗi cung ứng <b>5.2. Quản trị marketing quốc tế</b> 5.2.1. Khái niệm về quản trị marketing quốc tế 5.2.2. Vai trò của quản trị marketing quốc tế 5.2.3. Nội dung của quản trị marketing quốc tế <b>5.3. Quản trị nguồn nhân lực</b> 5.3.1. Khái niệm và bản chất của quản trị nhân lực trong kinh doanh quốc tế truyền thông thương hiệu 5.3.2. Vai trò của quản trị nhân lực trong kinh doanh quốc tế 5.3.3. Nội dung quản trị nhân lực trong kinh doanh quốc tế <b>5.4. Quản trị tài chính</b> 5.4.1. Khái niệm về quản trị tài chính quốc tế</p>	5	3	0	CL01 CL03 CL04 CL05	Diễn giải, thuyết trình, bài tập tình huống	Nghe giảng, phân tích tình huống, thảo luận, trả lời câu hỏi tình huống	[1] tr52-73 [4] tr492-627

	5.4.2. Vai trò của quản trị tài chính quốc tế 5.4.3. Nội dung của quản trị tài chính quốc tế							
	<b>Chương 6: ĐẠO ĐỨC KINH DOANH VÀ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA DOANH NGHIỆP KINH DOANH QUỐC TẾ</b> <b>6.1. Đạo đức kinh doanh</b> 6.1.1. Khái niệm về đạo đức kinh doanh 6.1.2. Những chuẩn mực đánh giá đạo đức kinh doanh 6.1.3. Vai trò của đạo đức kinh doanh đối với doanh nghiệp kinh doanh quốc tế <b>6.2. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp kinh doanh quốc tế</b> 6.2.1. Khái niệm và bản chất của trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp 6.2.2. Những nguyên tắc trong trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp 6.2.3. Vai trò của trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đối với doanh nghiệp kinh doanh quốc tế <b>6.3. Mối quan hệ giữa đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp</b>	6	1	1	CL01 CL03 CL04 CL05	Diễn giải, thuyết trình, bài tập tình huống	Nghe giảng, phân tích tình huống, thảo luận, trả lời câu hỏi tình huống	[1] tr52-73 [4] tr492-627

**(\*) Ghi chú:**

- *Phân bố thời gian (LT/TL/TH/KT): Xác định số tiết lý thuyết (LT), thảo luận (TL) / thực hành (TH), kiểm tra (KT) theo từng chương.*
- *CĐR của chương: Xác định CĐR cần đạt được của từng chương (theo CĐR của HP).*
- *Phương pháp giảng dạy: Nêu tên các phương pháp giảng dạy sử dụng trong từng chương để đạt CĐR (giải thích cụ thể, thuyết giảng, giải quyết vấn đề, phương pháp tình huống, thảo luận, học nhóm, thực tập, thực tế,...)*
- *Hoạt động học của SV: Xác định các nội dung SV cần chuẩn bị tại nhà (đọc tài liệu nào, nội dung nào, làm bài tập, trả lời câu hỏi,...); Hoạt động tại lớp (thảo luận nhóm, làm bài tập,...).*
- *Tài liệu tham khảo: Nêu tên, chương, mục các TLTK cần thiết cho từng chương (căn cứ vào danh mục TLTK trong mục 11).*

**TRƯỞNG KHOA**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày tháng năm  
**TRƯỞNG BỘ MÔN**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**HIỆU TRƯỞNG**

*QLKH.CTĐT.10b*