

TÀI LIỆU MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH QUỐC TẾ

Câu 1: Sự khác nhau giữa đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp của nước ngoài?

Trong quản lý kinh tế, có nhiều cách phân loại đầu tư. Căn cứ vào phương thức bỏ vốn và sử dụng vốn, người ta chia đầu tư thành hai hình thức: đầu tư gián tiếp và đầu tư trực tiếp.

Đầu tư gián tiếp là đầu tư mà trong đó, người bỏ vốn và người sử dụng vốn không cùng một chủ thể.

Đầu tư trực tiếp là đầu tư mà trong đó người bỏ vốn và người sử dụng vốn cùng một chủ thể, có nghĩa họ là chủ sở hữu có quyền chiếm hữu, sử dụng, định đoạt tài sản của mình, có quyền sở hữu đối với thu nhập hợp pháp có được do đầu tư sản xuất, kinh doanh theo quy định của pháp luật.

Xét về khía cạnh phạm vi lãnh thổ, đầu tư được phân loại gồm đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài. Đầu tư trong nước là hoạt động đầu tư trong phạm vi một quốc gia và chủ yếu được thực hiện bởi các nhà đầu tư trong nước. Đầu tư nước ngoài là hoạt động vượt quá phạm vi một quốc gia và được thực hiện bởi các nhà đầu tư nước ngoài.

Đầu tư nước ngoài có thể bao gồm: đầu tư gián tiếp và đầu tư trực tiếp. Hiện nay, có nhiều định nghĩa về đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trong luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (1), đầu tư trực tiếp nước ngoài được định nghĩa như sau: “Đầu tư trực tiếp của nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào để tiến hành các hoạt động đầu tư”.

Đầu tư gián tiếp của nước ngoài được thực hiện dưới một số hình thức như: Nhà nước, doanh nghiệp Việt Nam, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vay vốn trung hoặc dài hạn của các tổ chức, cá nhân nước ngoài khác để thực hiện dự án đầu tư; Chính phủ vay nước ngoài bao gồm vay ưu đãi hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), vay từ thị trường vốn quốc tế thông qua phát hành trái phiếu dưới danh nghĩa Nhà nước ra nước ngoài...

Qua các khái niệm trên đây, chúng ta thấy đầu tư trực tiếp nước ngoài khác với đầu tư gián tiếp nước ngoài và được thể hiện qua một số nội dung sau.

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài không chỉ đưa vốn vào nước tiếp nhận đầu tư mà còn cả thiết bị, công nghệ, kinh nghiệm quản lý ...
- Khi tiếp nhận đầu tư trực tiếp nước ngoài, nước tiếp nhận đầu tư không bị làm tăng các khoản nợ như đầu tư gián tiếp mà còn được tạo điều kiện làm bằng thu nhập quốc dân;

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài được thực hiện chủ yếu bằng các Công ty xuyên quốc gia, các thương nhân. Còn đầu tư gián tiếp được thực hiện bởi Nhà nước, các tổ chức tài chính quốc tế.

Câu 2: Hãy nêu lên những vấn đề tích cực và tiêu cực của vấn đề toàn cầu hóa:

Tác động tích cực:

- Mở rộng sản xuất dẫn đến hiệu quả kinh tế theo quy mô
- Tiếp cận và khai thác nguồn lực
- Tạo khả năng hạ thấp giá cả
- Tạo sự tăng trưởng kinh tế
- Tạo công ăn việc làm

§ Tác động tiêu cực:

- Tạo nên sự thất nghiệp tại các nước đang phát triển
- Làm giảm tiền lương thực tế của lao động không có kỹ năng
- Sự không an toàn trong công việc ngay cả lao động có kỹ năng
- Né tránh sự kiểm soát của chính phủ
- Tình trạng mất tự chủ quốc gia
- Tàn phá môi trường
- Sự bất công, bất bình đẳng giữa các quốc gia
- Vấn đề khủng hoảng toàn cầu, suy thoái đạo đức, ...

§ Các nhân tố làm giới hạn toàn cầu hóa:

- Sự khác biệt về văn hóa
 - Khác biệt về điều kiện kinh tế
 - Khác biệt về trình độ phát triển sản xuất -
- Các rào cản về mậu dịch và đầu tư
- Sự bất ổn về chính trị
 - Sự khác biệt về chiến lược của các công ty
 - Sự khác biệt về nhu cầu, hành vi tiêu dùng, cơ chế quản lý nhà nước

Câu 3. Các công ty đa quốc gia thường áp dụng hình thức mua cổ phần của một đối tác ở nước ngoài trong quá trình xâm nhập thị trường quốc tế trong trường hợp nào? Tại sao họ phải làm điều đó. (Do người tiêu dùng của nước đó rất ưa chuộng nhãn hiệu địa phương)

Các công ty đa quốc gia thường áp dụng hình thức mua cổ phần của một đối tác ở nước ngoài trong quá trình xâm nhập thị trường quốc tế trong trường hợp các quốc gia đó có cùng mục tiêu kinh doanh, có tầm quan trọng chiến lược với họ nhằm đảm bảo việc gắn bó lợi ích với những nhà cung cấp, khai thác thị trường toàn cầu. Các công ty này hoạt động trong cùng 1 lĩnh vực. Lý do để thực hiện việc mua cổ phần (Hay liên minh chiến lược) là:

Công ty đa quốc gia mong muốn xâm nhập và mở rộng thị trường tại nước ngoài (là quốc gia của phía đối tác).

Nhằm bảo vệ thị trường nội địa.

Chia sẻ rủi ro trong những nỗ lực sản xuất và phát triển.

Nhằm ngăn chặn đối thủ cạnh tranh và vượt qua đối thủ cạnh tranh

Ví dụ: Ford đã mua 25% cổ phần của Mazda nhờ vào việc hợp tác này, Ford đã có sự hỗ trợ trong thiết kế và sản xuất các loại xe con Mazda đã gia tăng khả năng xâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ

Câu 4: Những mâu thuẫn gì thường xuất hiện khi thực hiện hình thức liên doanh.

- Sự mâu thuẫn về quyền lợi.
- Sự bất đồng trong việc phân phối lợi nhuận.
- Mối quan hệ truyền thông giữa các đối tác không tốt.
- Tầm nhìn chiến lược khác nhau.
- Sự mâu thuẫn về phương diện văn hóa

Câu 5: Có quan điểm cho rằng quá trình xâm nhập thị trường quốc tế cũng là quá trình mà các công ty đa quốc gia tìm cách khai thác lợi thế cạnh tranh của mình. Anh chị Có đồng ý quan điểm này không? Tại sao?

Quá trình xâm nhập thị trường quốc tế cũng là quá trình các Công ty đa quốc gia tìm cách khai thác lợi thế cạnh tranh của mình. Quan điểm này ĐÚNG vì những lý do như sau:

Lý do đầu tiên để một công ty mong muốn xâm nhập thị trường quốc tế là nhằm bảo vệ cho chính nó trước những rủi ro và không ổn định của chu kỳ kinh doanh trong nước bằng cách thiết lập các cơ sở kinh doanh ở hải ngoại, đây chính là hình thức đa dạng hóa hoạt động kinh doanh quốc tế.

Lý do thứ 2 là nắm bắt và chinh phục các thị trường đang tăng trưởng trên thế giới.

Ví dụ: như nhiều MNC chọn thị trường Hoa Kỳ là thị trường mục tiêu vì dân số Hoa Kỳ đông và thu nhập bình quân đầu người cao.

Lý do thứ 3 là việc phản ứng trước những áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng từ các đối thủ cạnh tranh bên ngoài và bảo vệ thị phần của mình trên thị trường thế giới, dùng chiến lược: “Theo đuổi các đối thủ cạnh tranh” nhằm 2 mục đích:

- Giành lấy thị phần từ đối thủ cạnh tranh.
- Cảnh báo đối thủ cạnh tranh: nếu tấn công MNC tại thị trường nội địa của MNC thì đối thủ cạnh tranh sẽ bị trả đũa tương tự tại nước nhà của họ.

Lý do thứ 4 xuất phát từ động cơ muốn làm giảm phí tổn bằng cách đặt cơ sở Kinh doanh gần với khách hàng thì MNC có thể giảm chi phí vận chuyển, đáp ứng ngay thị hiếu của khách hàng và sử dụng nguồn lực rẻ tiền tại địa phương.

Lý do thứ 5 là vượt qua rào cản thuế quan.

Ví dụ: MNC sản xuất trực tiếp tại khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (HKỳ, Canada và Mexico) thì vận chuyển hàng hóa sang các nước thuộc Bắc Mỹ mà không bị rào cản nào trong khi nếu sx ở nơi khác phải chịu thuế rất cao, hạn ngạch nhập khẩu nghiêm ngặt khi muốn vào thị trường Bắc Mỹ này .

Lý do thứ 6 là muốn nắm lợi thế về phương diện kỹ thuật và công nghệ bằng cách sản xuất hàng hóa trực tiếp ở nước ngoài thay vì cho phép người khác làm việc đó thông qua việc cho thuê bản quyền về công nghệ, có thể gây nguy cơ lớn là tạo ra các đối thủ cạnh tranh tiềm năng.

Câu 6: Các lý thuyết cổ điển về mậu dịch quốc tế có những điểm gì khác với Lý thuyết cạnh tranh của Michael Porter

- Theo quan điểm truyền thống của các nhà kinh tế cổ điển, họ thường nhấn mạnh đến tầm quan trọng của các nhân tố sản xuất như là một nguồn lực để tạo lợi thế cạnh tranh. Họ thường coi trọng sự sẵn có của các yếu tố sản xuất thuộc về tài sản hữu hình.
- Michael Porter cho rằng, chi phí và sự sẵn có của các yếu tố sản xuất chỉ là 1 trong những nguồn lực tại chỗ quyết định lợi thế cạnh tranh và các yếu tố này không phải là quan trọng nếu xét trên phạm vi tương đối so với các yếu tố khác.
- Theo Michael Porter, năng lực cạnh tranh về ph ương diện dài hạn của công ty phụ thuộc nhiều vào khả năng cải tiến 1 cách liên tục. Do đó ông nhấn mạnh đến sự tác động của môi trường quốc gia đến việc thực hiện các cải tiến liên tục của công ty. Kết luận của ông về vấn đề này là: 5 điều kiện của 1 quốc gia sẽ có 1 tác động rất lớn đến khả năng cải tiến và phát triển năng lực cạnh tranh của công ty.

Câu 7: Việc 1 quốc gia áp dụng rào cản thuế quan rất cao có tạo điều kiện thuận lợi cho những công ty khi xâm nhập vào thị trường nước này nhằm mục đích khai thác các nguồn lực đầu vào để sản xuất ra hàng hóa và bán chi thị trường nước khác không? Tại sao?

- Việc Quốc gia áp dụng rào cản thuế quan cao KHÔNG tạo được lợi thế cho những công ty khi xâm nhập thị trường nước này nhằm mục đích khai thác các nguồn lực đầu vào để sản xuất ra hàng hóa bán cho thị trường nước khác.
- Chính phủ áp dụng thuế quan cao nhằm hạn chế hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào quốc gia, thường dùng để bảo hộ cho hàng hóa sản xuất trong nước. Vì vậy rào cản thuế quan cao chỉ có lợi cho những công ty xâm nhập thị trường của 1 quốc gia để sản xuất hàng hóa và bán tại thị trường của quốc gia này, chưa chắc có lợi thế khi bán hàng hóa sang nước khác.

Câu 8: Có quan điểm cho rằng môi trường thương mại quốc tế ngày nay vừa có tự do mậu dịch, vừa áp dụng rào cản mậu dịch rất gay gắt? Anh chị có đồng ý quan điểm này không? Tại sao?

ĐỒNG Ý vì những lý do như sau:

Ngày nay, môi trường thương mại quốc tế thường có tự do mậu dịch ở những khu vực mậu dịch tự do. Đây là 1 hình thức hợp nhất kinh tế mà trong đó rào cản mậu dịch giữa các nước thành viên đã được xóa bỏ. Theo hình thức này thì mỗi quốc gia sẽ tìm kiếm lợi ích từ mậu dịch quốc tế bằng cách chuyên môn hóa sản xuất những mặt hàng mà nó có lợi thế cạnh tranh tương đối và nhập khẩu những mặt hàng không có lợi thế cạnh tranh tương đối, tạo hiệu quả kinh tế cho toàn cầu.

Bên cạnh đó vẫn có việc áp dụng những rào cản mậu dịch gay gắt nhằm hạn chế việc hàng hóa nước ngoài xâm nhập vào thị trường quốc gia để bảo hộ cho hàng hóa sản xuất trong nước, nhất là những ngành còn non trẻ, giúp gia tăng sản lượng hàng nội địa. Các rào cản này còn nhằm bảo vệ công việc của người lao

động trong nước, khuyến khích đầu tư tư bản và đầu tư trực tiếp từ nước ngoài, ngăn chặn các công ty nước ngoài bán phá giá và tạo điều kiện cho phát triển kinh tế toàn cầu

- Việc tự do mậu dịch hay dùng các rào cản mậu dịch gay gắt đều có lợi và hại nhất định nên cần được áp dụng vừa phải, sao cho phù hợp với hoàn cảnh kinh do anh, bối cảnh kinh tế của mỗi nước để có lợi nhiều nhất cho quốc gia.

Câu 9: Trong 02 loại rào cản: Thuế quan và Phi thuế quan, thì rào cản nào gây khó khăn cho những công ty muốn thâm nhập vào thị trường quốc tế? Tại sao?

Lý do chính của việc thiết lập nên rào cản mậu dịch là để khuyến khích sản xuất nội địa xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu trong đó:

- “Rào cản phi thuế quan” sẽ gây nhiều khó khăn đối với những công ty muốn xâm nhập vào thị trường quốc tế vì thường những quy định, luật lệ, các thủ tục hành chính được đề ra nhằm ngăn cản hạn chế quá trình nhập khẩu từ nước ngoài để bảo vệ nền sản xuất nội địa như:
 - Quota (Hạn ngạch nhập khẩu): Không chế lượng nhập khẩu
 - Tự nguyện hạn chế nhập khẩu từ đối tác
 - Thiết lập những rào cản về kỹ thuật: Quy định về kỹ thuật, chất lượng chuẩn cần phải có
 - Rào cản hành chính: Là các quy định, luật lệ, các thủ tục hành chính đề ra nhằm hạn chế quá trình mua hàng từ nước ngoài.
 - Các giới hạn về tài chính như: kiểm soát ngoại hối
 - Trợ cấp cho nhà sản xuất trong nước
- Còn rào cản thuế quan: cho phép nhà nước tăng nguồn thu, hạn chế nhập khẩu, khuyến khích xuất khẩu nội địa
 - Qua đó, ta thấy rằng, Rào cản phi thuế quan sẽ gây nhiều khó khăn hơn cho việc xâm nhập vào thị trường của 1 công ty đa quốc gia vì có những rào cản phi thuế quan không thể vượt qua được. Còn rơi vào rào cản thuế quan thì MNC có thể vượt qua bằng cách cho thuê bản quyền, dây chuyền lắp ráp, sản xuất tại chỗ.

Câu 10: Lý thuyết đồng giá sức mua được sử dụng để giải thích sự tác động của lạm phát vào Tỷ giá hối đoái như thế nào?

- Tỷ giá hối đoái danh nghĩa (ER) được xác định thông qua lý thuyết đồng giá sức mua (PPP): $ER = (P/P^*)$
- Tỷ giá hối đoái thực (RER): $RER = (P.CPI)/(P^*.CPI^*) = (P/P^*)/(CPI/CPI^*)$

$$RER = ER \cdot (CPI/CPI^*)$$

- Nếu $CPI > CPI^*$, $RER > ER$: Nội tệ bị mất giá
- Nếu $CPI < CPI^*$, $RER < ER$: Ngoại tệ bị mất giá

- Lý thuyết đồng sức mua cho rằng tỷ giá hối đoái giữa 2 loại tiền tệ sẽ được xác định bởi sức mua tương đương đối với 2 quốc gia. Điều này sẽ được khảo sát giá cả của một loại hàng hóa giống nhau hoặc tương đương tại 02 quốc gia.

Ví dụ: Một đôi giày hiệu Adidas được mua ở Mỹ là 100 USD còn mua ở Việt Nam là: 1.600.000 VND, như vậy $1\text{USD} = 16.000\text{ VND}$ và $1\text{VND} = 0.0000625\text{ USD}$.

Giả sử ở Mỹ lạm phát là 5% và tại Việt Nam là 10% thì chi phí 01 chiếc xe hơi tại Mỹ là: $100 * 1.05 = 105\text{ USD}$. Tại Việt Nam là: $1.600.000 * 1.10 = 1.760.000\text{ VND}$

- Tỷ giá hối đoái sẽ là: $1.760.000/105 = 16.809\text{ VND/USD}$
- Như vậy VND giảm xuống còn: $1/16.809 = 0.00006$ so với 0.0000625 khi lạm phát
- Như vậy nếu giá cả hàng hóa và dịch vụ tại Việt Nam tăng nhanh hơn Mỹ thì sức mua tại Mỹ cao hơn Việt Nam. Theo lý thuyết sức mua tương đương giá trị VND phải giảm để điều chỉnh sức mua tương đương này.

➤ Lạm phát sẽ tác động đến đồng sức mua và để thiết lập mối quan hệ về đồng giá sức mua thì ngoại tệ phải được tăng hay giảm để sức mua tương đương được thực hiện.

➤ Tuy nhiên trong ngắn hạn, nhân tố này ảnh hưởng chậm không ảnh hưởng khi thiết lập tỷ giá nhưng sẽ tác động khi chu kỳ đủ lớn mà các loại hàng theo tỷ trọng đóng góp vào cấu thành tỷ giá thay đổi.

➤ Trong dài hạn, tác động của nhân tố này là rõ rệt, có thời gian đủ lớn để các hàng hóa cấu thành nên tỷ giá có sự thay đổi, trao đổi giữa nội địa và quốc tế

Câu 11: Những phong cách quản trị gì thường phổ biến trong nền văn hóa khoảng cách quyền lực cao và khoảng cách quyền lực thấp.

- Khoảng cách quyền lực thể hiện mức độ và phạm vi mà những người có ít quyền lực trong 1 tổ chức chấp nhận sự không công bằng trong việc phân phối quyền lực.
- Những quốc gia có khoảng cách quyền lực cao thì người cấp dưới hoàn toàn tuân thủ mọi mệnh lệnh của cấp trên 1 cách mù quáng. Trong nhiều xã hội, việc những nhân viên cấp thấp tuân thủ mệnh lệnh của cấp trên là 1 chuyện thường tình.
- Ở những xã hội có khoảng cách quyền lực cao thì ngay cả những người ở cấp cao cũng tuân thủ mọi mệnh lệnh 1 cách nghiêm khắc.

Ví dụ: Tổ chức trong những nước có khoảng cách quyền lực thấp thường được phân quyền. Những tổ chức này chỉ có 1 tỷ trọng nhỏ nhân viên điều hành, điều đó đòi hỏi phẩm chất của cả nhà quản lý và nhân viên phải cao.

- Ngược lại, các tổ chức tại những quốc gia có khoảng cách quyền lực cao thường được quản lý theo phương thức tập trung quyền lực. Những tổ chức này thường có 1 tỷ trọng lớn nhà quản lý và nhân viên ở cấp càng thấp thì không đòi hỏi nhiều về phẩm chất và năng lực. Sự không công bằng giữa các cấp luôn luôn rất lớn.

KHOẢNG CÁCH QUYỀN LỰC THẤP	KHOẢNG CÁCH QUYỀN LỰC CAO
1. Sự bất bình đẳng cần giảm thiểu	1. Chấp nhận sự bất bình đẳng
2. Người có quyền lực thấp có sự độc lập tương đối so với người có quyền độc lập cao	2. Người có quyền lực thấp phải phụ thuộc vào người có quyền lực cao hơn
3. Trẻ em cần được đối xử bình đẳng	3. Trẻ em cần phải tuân lời cha mẹ
4. Học sinh cần được đối xử bình đẳng	4. Học sinh cần phải tôn trọng thầy cô giáo
5. Những người có trình độ cao thường ít độc đoán	5. Sự độc đoán phổ biến trong quản trị
6. Hệ thống đẳng cấp trong tổ chức chỉ thể hiện sự khác biệt về vai trò của các thành viên	6. Hệ thống đẳng cấp được thiết lập nhằm thể hiện sự khác biệt về quyền lực trong tổ chức
7. Khoảng cách về tiền lương giữa cấp cao và cấp thấp thường hẹp	7. Khoảng cách về tiền lương giữa cấp cao và cấp thấp thường rất lớn
8. Người lãnh đạo lý tưởng là người có tinh thần dân chủ	8. Người lãnh đạo lý tưởng là người độc đoán nhưng tốt bụng
9. Các biểu hiện của địa vị và quyền lực cần được xóa bỏ	9. Các biểu hiện của địa vị và quyền lực cần được thể hiện và tôn trọng
10. Phân quyền phổ biến	10. Tập trung quyền lực phổ biến

- Những quốc gia có khoảng cách quyền lực cao sẽ hình thành nên văn hóa định hướng theo quy trình văn hóa chuẩn tắc theo kiểu kiểm soát chặt chẽ.
- Những quốc gia có khoảng cách quyền lực thấp sẽ hình thành nên văn hóa thực tiễn định hướng theo kết quả kiểm soát lỏng lẻo.

Câu 12: Sự khác biệt về văn hóa đã tác động như thế nào đến hành vi của người tiêu dùng?. Trong trường hợp này công ty muốn thành công, cần phải điều chỉnh những hoạt động nào? Tại sao?

Tác động của sự khác biệt về văn hóa đến Hành vi của người tiêu dùng: Tại các quốc gia khác nhau : Đòi hỏi các công ty các công ty phải điều chỉnh sản phẩm.

Câu 13: Những yếu tố nào sẽ tác động đến việc lựa chọn các dạng định hướng chiến lược của 1 công ty đa quốc gia.

Các dạng định hướng chiến lược:

- Chiến lược vị tộc: việc đi ra thị trường nước ngoài cũng giống như việc mở rộng quy mô thị trường ở trong nước.
- Chiến lược đa cực: Mỗi quốc gia là một thị trường riêng biệt
- Chiến lược theo khu vực: Mỗi khu vực là một thị trường
- Chiến lược toàn cầu: Xem cả thế giới là một thị trường

Phân biệt các dạng định hướng chiến lược:

- Nhiệm vụ chiến lược
- Kiểm soát quản lý
- Loại hình sản xuất
- Marketing
- Nhân sự
- Chuyển lợi nhuận

Những yếu tố nào sẽ tác động đến việc lựa chọn các dạng định hướng chiến lược của 1 công ty đa quốc gia:

1. Áp lực của người mua: lệ thuộc vào:
2. Áp lực của nhà cung cấp: Lệ thuộc vào:
3. Áp lực của người mới nhập cuộc: lệ thuộc vào
4. Áp lực của sản phẩm thay thế:
5. Áp lực cạnh tranh nội bộ ngành