

Аннотация рабочей программы дисциплины  
Б1.В.ДВ.01.02 «Международный бизнес»  
Направление подготовки  
38.04.06 – «Торговое дело» (уровень магистр)  
*Направленность (профиль) программы: "Стратегии и инновации в коммерции"*

Рабочая программа учебной дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО, а также составлена с учетом специфики подготовки магистров по направлению подготовки 38.04.06 – Торговое дело, профиль Стратегии и инновации в коммерции.

Учебная дисциплина «Международный бизнес» входит в вариативную часть и является дисциплиной по выбору.

**Цель дисциплины:** формирование компетенций для работы с иностранными партнерами в контексте международных соглашений и осуществления внешнеэкономических операций, выработка представления о том, как должна строиться торговая деятельность различных хозяйственных структур в условиях динамичного и склонного к нововведениям современного международного рынка.

**Задачи дисциплины:**

- выработать у обучающихся необходимые знания, умения и навыки, позволяющие ему выполнять основные виды профессиональной деятельности в сфере внешнеторговых операций, в том числе: коммерческо-организационную и проектно-аналитическую;
- раскрыть организационные формы международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной собственности;
- охарактеризовать структуру внешнеторговых операций, условия подготовки, заключения и реализации международных коммерческих договоров;
- показать организационно-правовые формы участников международных коммерческих сделок, их соответствие международным нормам и внутреннему законодательству;
- рассмотреть организацию международных транспортных операций, базисные транспортные условия поставки, услуги по выполнению транспортных операций;
- изучить практику деятельности агентов-посредников на международном рынке.

**Формируемые компетенции:**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**ПК-5** - способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

В результате освоения компетенции **ПК-5** магистрант должен:

- 1. Знать:** - тенденции изменения конъюнктуры международных рынков;  
- бизнес-технологий международного бизнеса
- 2. Уметь:** - анализировать конъюнктуру международных рынков, прогнозировать тенденции его развития;  
- использовать бизнес-технологии в осуществлении международного бизнеса.
- 3. Владеть:** - готовностью анализировать результаты осуществления международного бизнеса

**Содержание разделов и тем дисциплины:**

Тема 1. Основы международного бизнеса

Сущность международного бизнеса. Значение международного бизнеса. Формы международной предпринимательской деятельности. Теория международного бизнеса. Внешняя среда международного бизнеса. Стратегические аспекты международного бизнеса. Модели международного бизнеса и формы организации предпринимательской деятельности. Деловая культура, этика и социальная ответственность в международном бизнесе. Риски в системе международных бизнес-отношений. Россия и российские компании в системе международного бизнеса. Глобализация и мировая экономика. Современные причины глобализации. **Формируемые компетенции:** ПК-5.

Тема 2. Международный бизнес и внешнеторговые операции.

Внешнеторговые операции как основа международного бизнеса. Основные и

обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Резэкспорт. Реимпорт. Торговля товарами и продукцией на международном рынке. Виды внешнеторговых операций по товарным группам. Торговля услугами и виды внешнеторговых сделок в зависимости от характера услуг. Торговля на международном рынке результатами интеллектуальной собственности. **Формируемые компетенции:** ПК-5.

### Тема 3. Сделки купли-продажи в международном бизнесе

Сделки купли-продажи и их роль в международном бизнесе. Сущность и характер внешнеторговых сделок купли-продажи, особенности внешней торговли. Внешнеторговая продукция, товары и услуги как предмет внешнеторгового контракта. Типы внешнеторговых сделок: их классификация в рамках форм международной торговли товарами и продукцией. Направления их проработки экспортером и импортером. Понятие и виды международном встречной торговли и ее роль в мировом хозяйстве. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе. Компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнктим» и др.). Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный). **Формируемые компетенции:** ПК-5.

### Тема 4. Посредники в международном бизнесе посреднические операции.

Международный бизнес и посредники. Классификации внешнеторговых посредников и содержание их деятельности. Специализированные и универсальные организации-посредники в системе международной торговли. Виды посреднических операций. Права и обязанности посредников. Способы вознаграждения посредников. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги; агентский договор, комиссионное соглашение, договор консигнации. **Формируемые компетенции:** ПК-5.

### Тема 5. Товарные биржи и организация биржевой торговли в международном бизнесе

Международный бизнес и товарные биржи. Основные группы биржевых товаров в системе международной торговли. Развитие и организация международной биржевой торговли. Современные международные центры биржевой торговли и их специализация. Организация биржевой торговли. Участники международной биржевой торговли, их функции и роль в подготовке внешнеторговых сделок. Виды биржевых внешнеторговых сделок. Внешнеторговые биржевые сделки на реальный товар с немедленной поставкой и форвардные сделки. Фьючерсные сделки как основной вид спекулятивных сделок в составе биржевой международной торговли. Опцион на фьючерсные контракты как средство понижения внешнеторговых и коммерческих рисков. Операции хеджирования как средство страхования биржевых внешнеторговых цен на международных рынках. Содержание контракта купли-продажи в рамках биржевой торговли.

**Формируемые компетенции:** ПК-5.

### Тема 6 Товарные аукционы в международном бизнесе.

Аукционные товары в системе международного бизнеса. Основные центры международной аукционной торговли. Организаторы международной аукционной торговли. Основные стадии и техника проведения международных аукционов. Специализированные международные аукционы: условия оформления и страхования экспонатов в системе международной аукционной торговли.

Вознаграждение брокеров в системе международной аукционной торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм в международной аукционной торговле.

**Формируемые компетенции:** ПК-5.

### Тема 7 Международные бизнес переговоры

Переговоры в международном бизнесе. Внешнеторговые переговоры как основа подготовки базисных условий внешнеторговой сделки. Предмет внешнеторговых переговоров и этапы их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым слепкам, Учет личностных

характеристик и национальных особенностей внешнеторговых партнеров. Подготовка документации в рамках внешнеторговых переговоров. Согласование цены внешнеторгового контракта. **Формируемые компетенции:** ПК-5.

**Тема 8      Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования.**

Международная основа подготовки внешнеторгового контракта (Венская конвенция о международных договорах купли-продажи 1980 г.).

Подготовка условий проекта внешнеторгового контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Предмет контракта и его отражение: определение технических характеристик и качества продукции. Цена внешнеторгового контракта. Система «Инкотермс-2010» в формулировании базисных условий внешнеторгового контракта.

Типовые формы внешнеторговых контрактов. Особенности внешнеторговых контрактов па продажу сырьевой продукции. Экспортные контракты в составе генеральных соглашений о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе. Способы определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены в контракте. Обоснование базисных условий поставки, объема и графиков отгрузок, их толкование.

**Формируемые компетенции:** ПК-5.

**Тема 9.      Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.**

Транспортные операции как вспомогательные внешнеторговые операции в международном бизнесе. Транспортные условия внешнеторговых сделок. Современные транспортно-технологические системы международных перевозок внешнеторговых грузов. Организация перевозок внешнеторговых грузов, транспортные перевозчики и их роль в системе международной торговли. Основные международные транспортные коридоры. Логистические схемы и основные направления совершенствования международных перевозок грузов.

Виды внешнеторговых транспортных документов и их классификация по видам транспорта. Учет и отражение транспортных документов в составе внешнеторговых сделок и контрактов.

Процедура подготовки транспортной документации по перевозкам внешнеторговых грузов. Информатизация и безопасность внешнеторговых перевозок.

**Формируемые компетенции:** ПК-5.

Дисциплина связана с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами: «Региональная стратегия торговли», «Методы анализа торговой конъюнктуры», «Деловые и научные коммуникации».

**Объем дисциплины:** 144ч. / 4 з.е.

**Форма промежуточного контроля:** экзамен

**Семестр:** 3

**Разработчик:** зав.каф. Торгового дела, к.э.н    Е.В. Лукашина.