

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

/ Шубаева В.Г./

« 28 » августа 2020 г.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНКУРЕНЦИЯ**

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы	Международный бизнес
Уровень образования	высшего бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

_____ / к.экон.н., доцент Майзель А.И.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА.....	6
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	7
7.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
7.2. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	7
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	8
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
9.1. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
9.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА. ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.	
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	9
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	10

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью дисциплины «Международная торговля и международная конкуренция» является приобретение студентами знаний и практических навыков в области изучения международных рынков, разработки стратегий международного бизнеса и применения инструментов международного маркетинга и менеджмента, повышения конкурентоспособности международных компаний.

Основные задачи дисциплины:

- дать обучающимся знания по принципам и методам анализа, создания и развития конкурентных преимуществ компаний и стран; - описать цели, объекты и инструменты стратегического менеджмента международного бизнеса в современных компаниях, методы организации и управления в международных компаниях.

выработать навыки оценки конъюнктуры международных рынков и разрабатывать программы применения инструментов маркетинга для освоения этих рынков.

овладение навыками исследования, сегментации и отбора международных рынков.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.07.02 «Международная торговля и международная конкуренция» относится к выборным дисциплинам Блока 1 и является обязательной для освоения обучающимся после их выбора.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ПК-10- владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления	Второй уровень (углубленный) (ПК-10) –2	Знать: современную проблематику глобальных логистических процессов, применение количественного и качественного анализа для построения организационно-управленческих моделей путем их адаптации к задачам международной логистики и управления цепями поставок в условиях международной конкуренции; теоретические основы международной конкуренции и международной торговли, особенности количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений в международной логистике 32 (ПК-10); Уметь: разрабатывать проекты, направленные на снижение себестоимости операций в процессе международной торговли и оказания логистических услуг; анализировать действия конкурентов на базе методов количественного и качественного анализа информации

		при принятии управленческих решений, адаптированных к конкретным задачам международной торговли и конкуренции, в том числе при управлении цепями поставок У2 (ПК-10); Владеть: навыками решения задач международной торговли и конкуренции при помощи методов количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений В2 (ПК-10);
--	--	---

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа, из которых 36 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 7 семестр.

Распределение фонда времени по очной форме обучения по темам дисциплины представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование разделов	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5
РАЗДЕЛ 1. Международная конкуренция в условиях глобализации	11	16	--	45
РАЗДЕЛ 2. Формирование конкурентных преимуществ компаний на международных рынках	11	16		45
Всего за семестр:	22	32	--	90

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛ 1. Международная конкуренция в условиях глобализации

Тема 1.1. Анализ процессов глобализации в мировой экономике

Понятие глобализации. Влияние процессов глобализации на мировую экономику. Положительное и отрицательное влияние глобализации. Роль глобализации в деятельности международных компаний.

Тема 1.2. Конкурентоспособность стран и международных компаний

Понятие конкурентоспособности.

Обзор международных организаций, занимающихся оценкой конкурентоспособности стран: Всемирный экономический форум (WEF), Международный институт развития управления (IMD), Всемирный банк, ООН.

Методы определения конкурентоспособности стран. Глобальный индекс конкурентоспособности (GCI). Компоненты конкурентоспособности страны.

Критерии, определяющие конкурентоспособность компании.

Определение комплексного показателя конкурентоспособности компании. Использование доли рынка и ее изменений для продукции в качестве итоговых показателей

конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности компании на основе ее статуса с использованием конкурентной карты рынка.

Тема 1.3. Проникновение компаний на глобальные рынки

Цели деятельности компаний на международных рынках. Международная конкуренция и глобальная конкуренция.

Анализ межстрановых культурных, демографических и рыночных условий.

Модели мультинациональной и глобальной конкуренции.

Стратегические альтернативы конкурирования на международном рынке: экспорт, лицензирование, франчайзинг, мультистрановая стратегия, глобальная стратегия, стратегические альянсы и совместные предприятия.

Локальная мультинациональная или глобальная стратегия: "Think-Local, Act-Local", "Think-Global, Act-Global", "Think-Global, Act-Local".

Стратегические альтернативы для локальных компаний в конкуренции с глобальными лидерами.

Тема 1.4. Сегментирование международных рынков

Цели сегментирования международных рынков.

Понятие целевого рынка.

Базовые подходы к сегментации рынков. Основы сегментации страновых рынков.

Виды сегментов международного рынка: универсальный, региональный, уникальный.

Стратегии международного позиционирования.

Стратегия «голубого океана».

РАЗДЕЛ 2. Формирование конкурентных преимуществ компаний на международных рынках

Тема 2.1. Корпоративные стратегии международной компании

Типология корпоративных стратегий международных компаний.

Концентрированный рост, рыночное развитие, продуктовое развитие, инновационная стратегия.

Диверсификация: M&A, концентрическая диверсификация, конгломеративная диверсификация.

Защитные стратегии: стратегия изменений, стратегия изъятия, стратегия ликвидации.

Совместные предприятия. Стратегические альянсы. Консорциумы.

Матрица выбора корпоративной стратегии. Модель кластеров корпоративных стратегий.

Тема 2.2. Анализ отрасли функционирования международной компании

Определение масштабов отрасли. Экономические характеристики отрасли.

Жизненный цикл отрасли. Проблемы анализа жизненного цикла отрасли. Драйверы развития отрасли. Структура отрасли в зависимости от этапа жизненного цикла.

Модель пяти сил конкуренции. События, обостряющие конкуренцию в отрасли. Основные барьеры входа в отрасль. События, препятствующие и способствующие входу в отрасль. Конкуренция со стороны товаров-субститутов. Характеристика поставщиков. Характеристика потребителей. Влияние государственной политики на формирование конкуренции в отрасли.

Тема 2.3. Ключевые компетенции и конкурентные преимущества международной компании

Количественный и качественный подходы к оценке эффективности стратегии. Ключевые индикаторы оценки эффективности используемой стратегии.

Компетенции и способности компании. Ключевые компетенции компании. Уникальные компетенции компании.

Конкурентоспособность издержек и цен компании. Цепочка ценностей компании: структура и анализ. Цепочка ценностей для отрасли. Бенчмаркинг издержек. Показатели конкурентоспособности издержек компании.

Оценка конкурентной силы компании по сравнению с ключевыми конкурентами.

Тема 2.4. Конкурентные стратегии международных компаний

Сущность конкурентной стратегии компании. Основные конкурентные стратегии компании.

Стратегии минимизации издержек: факторы успеха, целесообразность использования на международном рынке.

Стратегии дифференциации: цели, факторы успеха, целесообразность использования.

Стратегия лучшей цены: цели и риски.

Стратегии фокусирования/ Стратегии рыночной ниши: цели и факторы успеха.

Отличительные особенности основных конкурентных стратегий. Принятие решений о выборе конкурентной стратегии.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/Семинарские занятия/Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1.1	Положительное и отрицательное влияние глобализации на экономическое развитие стран	СЗ: Групповая дискуссия
1.1	Анализ динамики глобального индекса конкурентоспособности отдельных стран	ПЗ: Анализ статистических данных и обсуждение в группах
1.2	Оценка конкурентоспособности компаний различными методами	СЗ: Доклад
1.2	Стратегические альтернативы конкурирования на международном рынке	ПЗ: Кейс
1.3	Исследование международных компаний, использующих стратегии "Think-Local, Act-Local", "Think-Global, Act-Global", "Think-Global, Act-Local"	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
1.4	Анализ методов сегментирования международных рынков	ПЗ: Подготовка индивидуального проекта по заданию
1.4	Обзор компаний, использующих стратегию «голубого океана»	ПЗ: Кейс
2.1	Анализ стратегий диверсификации: М&А, концентрическая диверсификация, конгломеративная диверсификация	СЗ: Доклад
2.1	Матрица выбора корпоративной стратегии. Модель кластеров корпоративных стратегий	ПЗ: Игра
2.2	Структура отрасли в зависимости от этапа жизненного цикла	ПЗ: Индивидуальное задание
2.2	Анализ модели конкурентных сил Портера для отдельной отрасли	СЗ: Групповая дискуссия
2.3	Количественный и качественный подходы к оценке эффективности стратегии	ПЗ: Письменное задание
2.3	Анализ ключевых и уникальных компетенций компаний	СЗ: Проблемный семинар
2.4	Конкурентные стратегии международных компаний на современном этапе	ПЗ: Кейс
2.4	Принятие решений о выборе типа конкурентной стратегии	ПЗ: Деловая игра

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,

порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации; графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;

ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;

задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1.1-2.4	Подготовка к контрольным точкам
1.1-2.4	Выполнение домашних заданий
1.1-2.4	Подготовка к экзамену

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Международная торговля и международная конкуренция» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- Анализ конкретных ситуаций (темы 1.1-1.3)
- Кейс-технологии (темы 1.2-2.1)
- Проблемный семинар (тема 2.3)
- Деловые игры (темы 2.2.-2.4)

Анализ конкретных ситуаций – это анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место в практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка -

Кейс-технологии – содержат порядок рассмотрения, анализа кейса, поиск и презентацию решения, выработку экспертной оценки, опирающейся на определенные критерии. Кейс – разновидность производственной или экономической ситуации, специально сформулированной преподавателем для анализа, решения, оценки обучающимися.

Проблемный семинар. Такой семинар предполагает активное вовлечение студентов в процесс обсуждения и решения поставленной налоговой проблемы, процесс поиска решения направляется и контролируется преподавателем.

Деловые игры - имитационное моделирование процессов управления социально-экономическими системами и профессиональной деятельностью людей в условных налоговых ситуациях с целью изучения и решения возникших проблем используется при проведении занятий по теме 2.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Хасбулатов Р.И. Международная торговля : Учебник / Хасбулатов Р.И. - под общ. ред. — 2-е изд., пер. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 .— 405с .— (Бакалавр и магистр. Академический курс) .	Осн.	-	ЭБС Юрайт
Международная торговля : учебник для бакалавриата и магистратуры / [Р.И. Хасбулатов и др.] ; под ред. Р.И.Хасбулатова .— Москва : Юрайт, 2016 .— 368 с. : ил., табл. — (Бакалавр и магистр. Академический курс) (Учебник) .	Осн.	50	-
Руднева А.О. Международная торговля : Учебное пособие .— 2, перераб. и доп. — Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018 .— 273 с.	Доп.	-	ЭБС ZNANIUM
Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: Научное .—	Доп.	-	ЭБС ZNANIUM

1. — Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2016. — 947 с.			
--	--	--	--

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ – opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;

присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).