

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
ТАДЖИКИСТАН
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Декан факультета экономики и управления

к.ф.-м.н., доцент, Расулов Н.С.

«29» августа 2025 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Международный бизнес»

Направление подготовки – 38.04.02 «Менеджмент»

Направленность программы «Международный менеджмент»
Форма подготовки - очная

Уровень подготовки - магистратура

ДУШАНБЕ – 2025

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 26.11.2020 года;

При разработке рабочей программы учитываются

- требования работодателей;
- содержание программ дисциплин/модулей, изучаемых на предыдущих и последующих этапах обучения;
- новейшие достижения в данной предметной области.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры менеджмента и маркетинга протокол № 1 от « 28 » августа 2025 г.

Рабочая программа утверждена УМС факультета протокол № 1 от « 29 » августа 2025 г.

Рабочая программа утверждена Ученым советом факультета протокол № 1 от 29 августа 2025 г.

Заведующая кафедрой к.э.н., доцент

 Абдулаева М. Р.

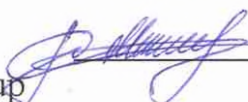
Зам. председателя УМС факультета
к.э.н., доцент

 Шодиева Т. Г.

Разработчик: к.э.н., преподаватель

 Сахибов Е. Н.

Разработчик (ки) от организации:
руководитель отдела HR ООО «55Group»

 Шоев С. В.

Расписание занятий дисциплины (осенний семестр)

Ф.И.О. преподава- теля	Аудиторные занятия		Приём СРС	Место работы преподавателя
	лекции	практические занятия, КСР		
		.		РТСУ, кафедра менеджмента и маркетинга, 326 каб., 2126

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Данная дисциплина изучается студентами 1-го года обучения (1 курса) направления 38.04.02 «Менеджмент (уровень магистратуры)» направленности программы «Международный менеджмент». Она является комплексной научной дисциплиной, изучающей основные аспекты регулирования международного бизнеса, а также анализ современных тенденций развития главных сфер экономической деятельности. При изучении данного предмета обосновывается ведущая роль науки в развитии инновационного бизнеса, рассматриваются важнейшие аспекты международного производственного кооперирования и его современных форм, логистики, страхования, анализируются возможности применения методов оценки конкурентоспособности бизнес-проектов, оценивается роль малого бизнеса в условиях работы на мировом рынке.

1.1. Цели изучения дисциплины

Основной целью курса является обучать будущих специалистов знаниям основ международного бизнеса, его основным формам, нормам и правилам ведения.

1.2. Задачи изучения дисциплины

Задачи изучения дисциплины формулируются в соответствии с требованиями ФГОС, предъявляемые к компетенциям обучающегося. Они заключаются в освоении определенной системы знаний по основам международного бизнеса и механизмов его осуществления, рассмотрении кросс-культурных особенностей ведения бизнеса, формировании у студентов практических навыков самостоятельной разработки бизнес-проектов, осуществления оценки их экономической эффективности.

1.3. В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции (общекультурные - ОК, общепрофессиональные - ОПК и профессиональные – ПК)

Таблица 1

Инд икат ор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
УК-5.	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИУК-5.1. Адекватно объясняет особенности поведения и мотивации людей различного социального и культурного происхождения в процессе взаимодействия с ними, опираясь на знания причин появления социальных обычаев и различий в поведении людей; ИУК-5.2. Владеет навыками создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач.	Поиск информации в сети. Доклад, реферат, ЭССЕ. Выполнение самосто

			ательны х работ.
ПК-1	Способен разрабатывать, тестировать и внедрять инновационные идеи, создавать нематериальные активы (бренды) и управлять ими в международных организациях	ИПК 1.1 знает методы изучения внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг, его потенциал и тенденций развития, а также методы использования прикладных офисных программ для сбора и обработки информации о международном рынке ИПК 1.2 определяет конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг международных организаций, проводит тестирование инновационных товаров (услуг, брендов) с целью использования инструментов управления успешными брендами. ИПК 1.3 разрабатывает меры по внедрению инновационных товаров (услуг) и рекомендации для принятия управленческих решений в их отношении, создает нематериальные активы (бренды) в международных организациях	Поиск информации в сети. Доклад, реферат, ЭССЕ. Выполнение самостоятельных работ.
ПК-4	Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать политику ценообразования в международных организациях	ИПК 4.1 знает нормативную базу в области политики ценообразования, способы и методы ее внедрения в деятельности международных компаний. ИПК 4.2 применяет нормативную документацию в области политики ценообразования, различные способы и методы ее внедрения в деятельности международных компаний. ИПК 4.3 владеет особенностями разработки политики ценообразования, основными путями и методами ее совершенствования в деятельности международных организаций	Поиск информации в сети. Доклад, реферат, ЭССЕ. Выполнение самостоятельных работ.

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Международный бизнес» применяются различные **формы и методы** - лекции, практические аудиторные занятия, решение задач, подготовка докладов, рефератов, дискуссии, деловые игры, мозговая атака, текущая самостоятельная работа, которая осуществляется решением ситуационных задач по соответствующей теме, подготовкой рефератов, конспектированием отдельных тем.

2.МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина «**Международный бизнес**» изучает основные понятия и аспекты организации и ведения международного бизнеса в условиях рынка, применяя адекватные подходы в зависимости от конкретной ситуации при купле материально-технических ресурсов и продажи выпущенного товара. Изучающим данную дисциплину необходимо знать иностранный язык и экономические дисциплины, такие как управленческая экономика, теория организации и организационное поведение, ценообразование и политика цен, издержки производственного цикла и др. В современных условиях без приобретения знаний по вышеперечисленным дисциплинам невозможно овладеть особенностями организации и ведения бизнеса на международном уровне. Данный предмет является дисциплиной профессионального цикла вариативной части обязательных дисциплин (Б1.В.03), изучается в 1 семестре, логически и содержательно методически взаимосвязана с дисциплинами ООП, указанных в таблице 1.

Таблица 1

№	Название дисциплины	Семестр	Место дисциплины в структуре ООП
1.	Педагогика высшей школы	1	Б1.О..02
2.	Психология высшей школы	1	Б1.О..03
3.	Иностранный язык	1	Б1.О..04
4.	Методы исследований в менеджменте	1	Б1.О..07
5.	Управление персоналом в предприятиях со смешанным капиталом	1	Б1.В.05
6.	Теория организации и организационное поведение	1	Б1.В.08
7.	Digital-маркетинг	1	Б1.В.ДВ.02.01
8.	Введение в стратегический маркетинг	1	Б1.В.ДВ.02.01

При освоении данной дисциплины необходимы умения и готовность обучающегося по дисциплинам 1-8, которые изучаются параллельно с данной дисциплиной («входные-параллельные» знания).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц, всего 144 часа, из которых лекции составляют 10 часов, практические занятия - 18 часов, КСР – 40 часов, СРС – 76 часов. Дисциплина изучается в 1 семестре **очной формы обучения**

Экзамен – 1-й семестр

3.1 Структура и содержание теоретической части курса

Тема 1. Введение. Международный бизнес и особенности его организации (2 часа).

Цель и задачи изучения дисциплины. Место дисциплины в совокупности изучаемых предметов, ее структура изучения. Международный бизнес (МБ): сущность и его эволюция. МБ как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов. Основные причины осуществления и характерные черты МБ. Этапы развития и особенности МБ. Особенности организации МБ. Традиционные формы организации МБ.

Тема 2. Иностранные инвестиции в МБ (2 часа).

Иностранные инвестиции и международная инвестиционная деятельность. Иностранные инвестиции как возможность роста эффективности использования капитала в мировой экономике. Международная инвестиционная деятельность. Современные особенности международного инвестирования. Глобальный характер процессов международного инвестирования на современном этапе. Признаки глобализации мировой экономики. Инвестиционный климат и эффект иностранных инвестиций. Инвестиционный климат. Степень привлекательности страны, ее инвестиционный климат. Факторы и показатели ее определяющие. Риски и страховые услуги в МБ. Риски в МБ и методы управления ими. Страхование как инструмент риск-менеджмента в МБ.

Тема 3. Совместное предпринимательство в МБ (2 часа).

Экономическая сущность совместного предпринимательства. Причины создания совместных предприятий (СП). СП как форма международного экономического сотрудничества и достоинства совместного предпринимательства, Принципы создания СП. Оценка целесообразности инвестиционных проектов. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Основные принципы обоснования инвестиционных проектов. Организационные основы создания СП. Этапы создания СП. Особенности организационной структуры СП.

Тема 4. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в МБ (2 часа).

Понятие СЭЗ, цели, основные виды и предпосылки их создания. Основные виды СЭЗ по функциональному назначению и характеру деятельности. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. Специфика создания и функционирования СЭЗ в развитых странах. Оффшорные зоны. Оффшорные зоны как особый тип СЭЗ. Особенности оффшорных компаний.

Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами. PR в МБ (2 часа).

Переговоры с иностранными партнерами: цели, способы, используемые коммуникации. Цели, способы, используемые коммуникации. Особенности организации коммерческих переговоров. Особенности деловой культуры разных стран в МБ. МБ как доверие партнеров. Основные черты ведения этичного бизнеса. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров. PR в МБ. Формирование позитивного имиджа фирмы в МБ и функции PR. Составляющие деятельности PR. Практика рекламы в области PR. Реклама в СМИ.

3.2 Структура и содержание практической части курса

Занятие 1. Международный бизнес и особенности его организации (2 часа).

1. МБ как отдельный предмет изучения
2. МБ: сущность и его эволюция.
3. МБ как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.

Занятие 2. Основные причины осуществления и характерные черты МБ (2 часа)

1. Этапы развития и особенности МБ.
2. Особенности организации МБ.
3. Традиционные формы организации МБ.

Занятие 3. Иностранные инвестиции в МБ (2 часа).

1. Особенности международной инвестиционной деятельности.
2. Международная инвестиционная деятельность.
3. Современные особенности международного инвестирования.

Занятие 4. Риски и страховые услуги в МБ (2 часа).

1. Риски в МБ и методы управления ими.
2. Страхование как инструмент риск-менеджмента в МБ.

Занятие 5. Совместное предпринимательство в МБ (2 часа).

1. Экономическая сущность совместного предпринимательства.
2. Причины создания СП.
3. Принципы и этапы создания СП.

Занятие 6. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в МБ (2 часа).

1. Понятие и цели создания СЭЗ.
2. Предпосылки создания СЭЗ.
3. Основные виды СЭЗ.

Занятие 7. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами (2 часа).

1. Цели и способы переговоров с иностранными партнерами.
2. Используемые коммуникации при переговорах с иностранными партнерами.
3. Особенности организации коммерческих переговоров.

Занятие 8. Особенности деловой культуры разных стран в МБ (2 часа).

1. МБ как доверие партнеров.
2. Основные черты ведения этичного бизнеса.
3. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров.

Занятие 9. PR в МБ (2 часа).

1. Формирование позитивного имиджа фирмы в МБ и функции PR.
2. Составляющие деятельности PR.
3. Практика рекламы в области PR и реклама в СМИ.

3.3. Структура и содержание КСР

Занятие 1. Международный бизнес и особенности его организации (4 часа).

1. МБ как отдельный предмет изучения
2. МБ: сущность и его эволюция.
3. МБ как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.

Занятие 2. Основные причины осуществления и характерные черты МБ (4 часа)

1. Этапы развития и особенности МБ.
2. Особенности организации МБ.
3. Традиционные формы организации МБ.

Занятие 3. Иностранные инвестиции в МБ (4 часа).

1. Особенности международной инвестиционной деятельности.
2. Международная инвестиционная деятельность.
3. Современные особенности международного инвестирования.

Занятие 4. Риски и страховые услуги в МБ (4 часа).

1. Риски в МБ и методы управления ими.
2. Страхование как инструмент риск-менеджмента в МБ.

Занятие 5. Совместное предпринимательство в МБ (4 часа).

1. Экономическая сущность совместного предпринимательства.
2. Причины создания СП.
3. Принципы и этапы создания СП.

Занятие 6. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в МБ (4 часа).

1. Понятие и цели создания СЭЗ.
2. Предпосылки создания СЭЗ.
3. Основные виды СЭЗ.

Занятие 7. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами (4 часов).

1. Цели и способы переговоров с иностранными партнерами.
2. Используемые коммуникации при переговорах с иностранными партнерами.
3. Особенности организации коммерческих переговоров.

Занятие 8. Особенности деловой культуры разных стран в МБ (6 часа).

1. МБ как доверие партнеров.
2. Основные черты ведения этичного бизнеса.
3. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров.

Занятие 9. PR в МБ (6 часов).

1. Формирование позитивного имиджа фирмы в МБ
2. Функции PR.
3. Составляющие деятельности PR.
4. Реклама в области PR

Таблица 3.

№№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая лекции, практические занятия и КСР трудоёмкость (в часах)			Лите- ратура
СЕМЕСТР I					
		Лек.	Прак.	КСР	
1.	Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации. 1.1. Международный бизнес (МБ): сущность и его эволюция. 1.2. Основные причины осуществления и характерные черты МБ. 1.3. Особенности организации МБ. Темы рефератов. Международный бизнес (МБ): сущность и его эволюция. Основные причины осуществления и характерные черты МБ. Особенности организации МБ.	2			1,3,5,6,7
2.	Занятие 1. Международный бизнес и особенности его организации 1. МБ как отдельный предмет изучения 2. МБ: сущность и его эволюция. 3. МБ как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.		2	4	1,3,5,6,7
3.	Занятие 2. Основные причины осуществления и характерные черты МБ 1. Этапы развития и особенности МБ. 2. Особенности организации МБ. 3. Традиционные формы организации МБ.		2	4	1,3,5,6,7
4.	Тема 2. Иностранные инвестиции в МБ 2.1. Иностранные инвестиции и международная инвестиционная деятельность. 2.2. Современные особенности международного инвестирования. Темы рефератов. Иностранные инвестиции и международная инвестиционная деятельность. Современные особенности международного инвестирования.	2			1,3,5,6,7
5.	Занятие 3. Иностранные инвестиции в МБ. 1. Особенности международной инвестиционной деятельности. 2. Международная инвестиционная деятельность. 3. Современные особенности международного инвестирования.		2	4	1,3,5,6,7

6.	Занятие 4. Риски и страховые услуги в МБ. 1. Риски в МБ и методы управления ими. 2. Страхование как инструмент риск–менеджмента в МБ.		2	4	1,3,5,6,7
7.	Тема 3. Совместное предпринимательство в МБ. 3.1. Экономическая сущность совместного предпринимательства. 3.2. Оценка целесообразности инвестиционных проектов. 3.3. Организационные основы создания СП. Темы рефератов. Экономическая сущность совместного предпринимательства. Оценка целесообразности инвестиционных проектов. Организационные основы создания СП.	2			1,3,5,6,7
8.	Занятие 5. Совместное предпринимательство в МБ 1. Экономическая сущность совместного предпринимательства. 2. Причины создания СП. 3. Принципы и этапы создания СП.		2	4	1,3,5,6,7
9.	Занятие 6. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в МБ. 1. Понятие и цели создания СЭЗ. 2. Предпосылки создания СЭЗ. 3. Основные виды СЭЗ.		2	4	1,3,5,6,7
10.	Тема 4. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в МБ. 4.1. Понятие СЭЗ, цели, основные виды и предпосылки их создания. 4.2. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. 4.3. Оффшорные зоны как особый тип СЭЗ Темы рефератов. Понятие СЭЗ, цели, основные виды и предпосылки их создания. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. Оффшорные зоны как особый тип СЭЗ	2			1,3,5,6,7
11.	Занятие 7. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами. 1. Цели и способы переговоров с иностранными партнерами. 2. Используемые коммуникации при переговорах с иностранными партнерами. 3. Особенности организации коммерческих переговоров.		2	4	1,3,5,6,9
12.	Занятие 8. Особенности деловой культуры разных стран в МБ. 1. МБ как доверие партнеров.		2	6	1,3,5,6,7

	2. Основные черты ведения этичного бизнеса. 3. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров.				
13.	Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами. PR в МБ. 5.1. Переговоры с иностранными партнерами: цели, способы, используемые коммуникации. 5.2. Особенности деловой культуры разных стран в МБ. 5.3. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров. 5.4. PR в МБ и реклама в СМИ. Темы рефератов. Переговоры с иностранными партнерами: цели, способы, используемые коммуникации. Особенности деловой культуры разных стран в МБ. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров. PR в МБ и реклама в СМИ.	2			1,2,5,10
14.	Занятие 9. PR в МБ. 1. Формирование позитивного имиджа фирмы в МБ и функции PR. 2. Составляющие деятельности PR. 3. Практика рекламы в области PR и реклама в СМИ.		2	6	1,2,5,10
ИТОГО: лекций – 10 ч., прак. – 18 ч., КСР - 40 ч.					

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

4.1.1. План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

СЕМЕСТР I

№ п/п	Объем СР в часах	Тема СР	Форма и вид результатов СР	Форма контроля
1	6	Сущность, виды, формы, сферы, система бизнеса в современных условиях	Письменная работа	Опрос, защита своих позиций
2	5	Этапы развития и особенности организации МБ	Доклад	Опрос
3	6	Иностранные инвестиции и международная инвестиционная деятельность.	Доклад	Опрос
4	5	Современные особенности международного инвестирования.	Доклад	Опрос

№ п/п	Объем СР в часах	Тема СР	Форма и вид результатов СР	Форма контроля
5	5	Инвестиционный климат, эффект иностранных инвестиций, степень привлекательности страны.	Реферат	Опрос
6	5	Риски в МБ и методы управления ими.	Письменная работа	Опрос, защита своих позиций
7	5	Страхование как инструмент риск – менеджмента в МБ.	Письменная работа	Опрос, защита своих позиций
8	6	Экономическая сущность совместного предпринимательства	Эссе	Опрос
9	5	Причины, принципы и этапы создания СП.	Доклад	Опрос
10	6	Переговоры с иностранными партнерами: цели, способы, используемые коммуникации.	Письменная работа	Опрос, защита своих позиций
11	5	Особенности деловой культуры разных стран в МБ. МБ как доверие партнеров. Основные черты ведения этичного бизнеса.	Доклад	Опрос
12	6	Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров.	Доклад	Опрос
13	5	МБ и функции PR, его составляющие	Доклад	Опрос
14	6	Практика рекламы в области PR. Реклама в СМИ	Письменная работа	Опрос, защита своих позиций

4.2. Характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению

Для выполнения конкретного задания, прежде всего, необходимо ознакомиться и изучить основные положения теоретических материалов соответствующей темы из литературных источников. Они указаны в разделе 3 «Структура и содержание дисциплины». Большинство заданий выполняются в виде доклада, реферата, эссе, анализа существующей ситуации, решения задач, а также презентации результатов самостоятельно выполненного семестрового задания по выбранной теме.

Текущая самостоятельная работа включает следующие виды работ:

- работа с лекционным материалом, поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданному вопросу;
- изучение тем, вынесенных на самостоятельную проработку;
- подготовка к практическим занятиям и КСР;
- подготовка к промежуточному контролю, экзамену.

Творческая проблемно-ориентированная самостоятельная работа магистрантов ориентирована на развитие интеллектуальных умений, комплекса общекультурных и профессиональных компетенций, повышение их творческого потенциала и включает в себя следующие виды работ по основным проблемам курса:

- поиск научных источников, анализ деятельности современных международных предприятий и организаций с целью организации и ведения в них деятельности по бизнесу;

- решение соответствующих задач по изучаемым темам;
- исследовательская работа и участие в научных конференциях, круглых столах и семинарах.

4.3. Требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы

Для этого, магистрантам данного направления необходимо посещать лекционные, практические (семинарские) занятия и КСР. Внимательно прослушивая лекции, самостоятельно готовясь к обсуждению тем, необходимо активно участвовать в дискуссиях на занятиях и сдать своевременно самостоятельные работы. Магистрантам рекомендуется уделить особое внимание выполнению самостоятельной работы в виде решения задачи примеров на практических занятиях и защите своих позиций по рассмотрению конкретных ситуаций при сдаче самостоятельных работ. Кроме того, магистрантам необходимо изучить перечень рекомендуемой литературы и на примере деятельности современных международных предприятий и организаций рассмотреть конкретную ситуацию. При этом основой для изучения дисциплины является изучение необходимой литературы, конспекты лекций и результаты практических и семинарских занятий, КСР. В частности, выполнение самостоятельной работы заключается в решении задач, рассмотрении конкретных ситуаций из практической деятельности современных международных организаций и предприятий. Выполненную самостоятельную работу на практическом занятии и в процессе КСР магистранты будут обсуждать вместе с группой и преподавателем. Семинарские (практические) занятия и КСР должны следовать после окончания изучения лекционного материала, где проводится опрос магистрантов по составленным контрольным вопросам темы (приведены ниже) с целью оценки уровня освоенных тем при изучении данной дисциплины.

4.4. Критерии оценки выполнения самостоятельной работы

В основу применяемой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга магистранта осуществляется постоянно в процессе его обучения в магистратуре. Настоящая система оценки успеваемости основана на использовании совокупности контрольных точек, равномерно расположенных на всем временном интервале изучения дисциплины. При этом предполагается разделение всего курса на ряд более или менее самостоятельных, логически завершенных блоков и разделов и проведение по ним промежуточного контроля.

Магистрантам выставляются оценки за выполнение самостоятельных заданий:

- **оценка «отлично»:** контрольные задачи, а также самостоятельно выполненные семестровые задания, выполненные полностью и сданные в срок в соответствии с предъявляемыми требованиями;
- **оценка «хорошо»:** задание выполнено и в целом отвечает предъявляемым требованиям, но имеются отдельные замечания в его оформлении или сроке сдачи;
- **оценка «удовлетворительно»:** задание выполнено не до конца, отсутствуют ответы на отдельные вопросы, имеются отклонения в объеме, содержании, сроке выполнения;
- **оценка «неудовлетворительно»:** отсутствует решение задачи, задание переписано (скачано) из других источников, не проявлена самостоятельность при его выполнении.

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса по результатам выполнения самостоятельной работы и контрольной работы.

Основными формами текущего контроля знаний являются:

- обсуждение вынесенных в планах практических занятий лекционного материала и контрольных вопросов;
- решение задач и их обсуждение с точки зрения умения сформулировать выводы, вносить рекомендации и принимать адекватные управленческие решения;
- выполнение контрольной работы и обсуждение результатов;

- участие в дискуссиях в качестве участника и модератора групповой дискуссии по темам дисциплины;

- написание и презентация доклада;

- написание самостоятельной (контрольной) работы.

Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен.

5. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная

1. Коммерческая деятельность: Курс лекций для студентов направления «Менеджмент»/сост. Амонова Д.С. - Душанбе: РТСУ, 2015.

2. Основы бизнеса. Курс лекций / сост. Амонова Д.С. Под ред. Г.В. Кошлакова. 2-изд. перераб. и доп. Душанбе: РТСУ, 2017.

3. ОФПС (Организационные формы предпринимательских структур). Курс лекций для студентов направления «Менеджмент»/сост. Амонова Д.С., Нарзибеков М.М. перераб. и доп. Душанбе: РТСУ, 2017.

4. Международный бизнес. Теория и практика [Текст]: учеб. для бакалавров / под ред.: А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. - М.: Юрайт, 2017.

5. Международный банковский бизнес [Текст]: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / Б.Б. Логинов. - М.: Юрайт, 2017.

6. Коммерческая деятельность: учебное пособие/сост. Амонова Д.С, С. Газизода - Душанбе: РТСУ, 2020.

5.2. Дополнительная

7. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П.Фаминского.М.:ИНФРА-М, 2000

8. Карпова, С. В. Международное рекламное дело [Текст] : учеб. пособие / С. В. Карпова: Финакадемия при Правительстве РФ. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2010.

9. Этика бизнеса и делового общения [Текст]: курс лекций для студентов 5 курса очн. и 6 курса заочн. отд. спец. "Менеджер организации" / РТСУ; сост. З. И. Асророва; ред. Г. В. Кошлаков. - Душанбе: РТСУ, 2010.

5.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

10. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник.-М.: Дашков и К, 2010,2015 - режим доступа: [http:// www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)

11. Минько Э.В., Минько А.Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2010, - режим доступа: [http:// www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Основой обучения в магистратуре являются аудиторные занятия – лекции, практические занятия и КСР по изучению теоретических основ, рассмотрению конкретных ситуаций, решению примеров и задач.

В частности, лекции строятся на базе содержания тем, структура которых указана в разделе содержания тем данной программы, на практических занятиях проводится опрос по заранее составленным контрольным вопросам, изученных на лекциях и самостоятельно подготовленных вопросов; в процессе КСР рассматриваются и обсуждаются конкретные ситуации, решаются примеры и задачи.

Первые 4 часа занятий должны быть желательны лекционными, после чего лекционные, практические занятия и КСР будут чередоваться последовательно. Можно применять и другую форму преподавания – сначала провести все лекционные занятия, а потом - практические (семинарские) занятия и КСР.

Основная задача преподавателя заключается только в определении направлений и форм проведения практического занятия и КСР, магистранты должны самостоятельно рассуждать, обсуждать, вести дискуссию по конкретной ситуации, решать примеры и задачи. Наблюдая за участием и поведением магистрантов на практических занятиях и КСР, преподаватель сможет оценить уровень усвоения ими той или иной темы. Также периодически проводя практические занятия и КСР методом опроса по каждой теме, преподаватель сможет оценить уровень знаний магистрантов, что естественно можно будет учесть при подведении итогов при изучении данной дисциплины.

По **теме 1** первые два часа необходимо прочитать вводную лекцию по изучаемой дисциплине, где можно изложить предмет и структуру дисциплины, ее взаимосвязь с другими изученными курсами и т.д. Основной акцент надо сделать на сущность и задачи международного бизнеса (МБ) в современных условиях. В частности, цель курса заключается в предоставлении будущим специалистам знания основ МБ, его основных форм, норм и правил его ведения. Поставленная цель реализуется с помощью следующих **задач**, таких как изучение современных форм МБ механизмов его осуществления, рассмотрения основных культурных особенностей ведения бизнеса, а также формирования у студентов практических навыков самостоятельной разработки бизнес-проектов, осуществления оценки их экономической эффективности.

На современном этапе МБ выступает как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов. Национальный бизнес находится в собственности и под управлением национального капитала и представляет собой сообщество хозяйствующих субъектов отдельных стран. Бизнес может быть также иностранным – соответственно, находящимся в собственности и под управлением иностранного капитала, и со смешанным – иностранным и национальным – капиталом.

Объясняется, что в связи с этим, МБ можно рассматривать **в узком смысле**, понимая под ним бизнес за рубежом и совместное предпринимательство, и **в широком смысле**, как совокупность бизнеса, созданного за пределами национальных границ, а также различных форм и видов международного экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов из разных стран. Рассматриваются основные причины осуществления и характерные черты МБ, этапы развития и особенности МБ, а также традиционные формы организации МБ в современных условиях.

Практические занятия и КСР должны следовать после окончания изучения лекционного материала, в процессе которых проводится опрос по составленным контрольным вопросам отдельных тем, с целью оценки уровня освоенного теоретического материала. На практических занятиях рассматриваются конкретные ситуации из деятельности международных предприятий и организаций разных форм собственности и видов деятельности в современных условиях.

При изучении **темы 2** иностранные инвестиции рассматриваются как возможность роста эффективности использования капитала в мировой экономике. Вкладывая капитал за рубежом, инвестор осуществляет **зарубежные инвестиции**, которые по отношению к национальной экономике являются исходящими потоками капитала, а в принимающей стране они считаются **иностранскими** (входящими потоками капитала).

Изучаются иностранные инвестиции и особенности международной инвестиционной деятельности, современные особенности международного инвестирования. Глобализация и ее признаки в мировой экономике.

Рассматриваются инвестиционный климат и эффект иностранных инвестиций. Объясняются инвестиционный климат и степень привлекательности страны, факторы и показатели инвестиционного климата, а также риски и страховые услуги в МБ, страхование как инструмент риск-менеджмента в МБ.

Практические занятия и КСР должны следовать после окончания изучения лекционного материала, в процессе которых проводится опрос по составленным контрольным вопросам отдельных тем, с целью оценки уровня освоенного теоретического материала. На

практических занятиях рассматриваются конкретные ситуации из деятельности международных инвестиционных компаний, виды страхования и оказываемые страховые услуги в современных условиях.

Тема 3 включает в себя экономическую сущность совместного предпринимательства, в частности, причины создания СП, оценку целесообразности инвестиционных проектов, а также организационные основы создания СП.

При этом совместное предпринимательство рассматривается как форма экономического сотрудничества между странами, но в тоже время оно имеет принципиальное отличие от других форм **кооперации** – объединение имущества партнеров из разных стран на юридически обособленном предприятии для совместного производства продукции и услуг. Приводятся и рассматриваются **достоинства совместного предпринимательства** и **основные принципы** создания СП, дается **оценка** целесообразности инвестиционных проектов, **анализируются основные принципы** обоснования инвестиционных проектов, организационные основы и этапы создания СП.

На практических занятиях и КСР должны быть обсуждены конкретные ситуации и решены специально подобранные из практической деятельности международных предприятий и организаций. Рекомендуются провести занятия по схеме «вопросы и ответы», с целью определения уровня усвоения темы.

Тема 4. Рассматриваются понятие СЭЗ, цели и предпосылки их создания, основные виды СЭЗ, особенности функционирования СЭЗ в разных странах, оффшорные зоны как особый тип СЭЗ, особенности создания и развития оффшорных компаний.

Отмечается, что для создания СЭЗ необходимы **определенные предпосылки** – политические, экономические, географические, правовые и организационные. Рассматриваются основные виды СЭЗ по функциональному назначению и характеру деятельности, особенности функционирования СЭЗ в разных странах и их специфика создания. Дается характеристика оффшорных зон, оффшорных компаний, особенности функционирования и достоинства.

Практические занятия и КСР должны следовать после окончания изучения лекционного материала, где оценивается уровень освоения студентами данной темы методом опроса магистрантов по составленным контрольным вопросам. Также на практических занятиях и КСР по данной теме рассматриваются конкретные ситуации из деятельности оффшорных зон и оффшорных компаний.

Изучение **темы 5** включает в себя рассмотрение особенностей организации коммерческих переговоров с иностранными партнерами, цели, способы, используемые коммуникации, особенности деловой культуры разных стран в МБ. При этом отмечается, что ведение международного бизнеса – это, прежде всего, доверие партнеров и соответствующая организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров. Отмечается, что формирование позитивного имиджа фирмы в международном бизнесе зависит от роли и функций PR, составляющих его основной деятельности, применяемых видов и методов рекламы в области PR, рекламы в СМИ т.д.

На практических занятиях и КСР должны быть обсуждены конкретные ситуации и решены специально подобранные из практической деятельности предприятий по организации и ведению международного бизнеса. Рекомендуются провести семинар по схеме «вопросы и ответы», с целью определения уровня усвоения темы магистрантами.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ МАГИСТРАНТОВ

Текущий контроль магистрантов осуществляется путем выполнения самостоятельных работ, контрольных тестов, выполнения индивидуального задания, обсуждения теоретических вопросов.

Промежуточные аттестации осуществляется путем опроса и проверки письменных работ.

Итоговый контроль проводится в форме опроса с использованием интервью, тестов, рассмотрения результатов письменных работ, рассмотрения и решения ситуационных заданий и конкретных задач.

Контролирующие материалы по дисциплине содержат:

- контрольные вопросы для текущего контроля знаний по дисциплине (см. прилож. 1);
- примеры решения задач для промежуточного контроля знаний по дисциплине (см. прилож. 2).

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для преподавания и изучения дисциплины на факультете Управления и информационных технологий РТСУ имеются 5 компьютерных классов, 2 из которых обеспечены электронными досками. Кроме того, можно воспользоваться имеющимися техническими средствами

1. Мультимедиа проектор
2. Экран настенный
3. Интерактивная доска
4. Акустическая система
5. Персональный компьютер и ноутбук
6. Программные средства
7. Интернет-ресурсы

В начале изучения дисциплины магистрантам предоставляется список основной рекомендуемой литературы по предмету, а дополнительная литература демонстрируется по мере необходимости.

На лекциях магистрантам кратко излагается основной теоретический материал. На практических занятиях и КСР магистрант получает задание с указанием последовательности его выполнения. Магистрант получает рабочую программу (силлабус). Степень усвоения теоретического материала, практических вопросов и индивидуальных заданий, решений задач проверяется промежуточным контролем и экзаменом. Самостоятельная работа магистранта проводится в виде подготовки конспектов и рефератов по темам дисциплины, рассмотрением отдельных разделов, решением задач и тестов.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ И КОНТРОЛЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ)**

1. Цель, задачи дисциплины, ее место среди изучаемых предметов.
2. Международный бизнес (МБ): сущность и его эволюция.
3. МБ как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.
4. Основные причины осуществления и характерные черты МБ. Этапы его развития.
5. Международный бизнес и особенности его организации
6. Иностранные инвестиции и международная инвестиционная деятельность.
7. Иностранные инвестиции как возможность роста эффективности использования капитала в мировой экономике.
8. Международная инвестиционная деятельность.
9. Современные особенности международного инвестирования.
10. Глобальный характер процессов международного инвестирования на современном этапе.
11. Признаки глобализации мировой экономики
12. Инвестиционный климат и эффект иностранных инвестиций.
13. Степень привлекательности страны, ее инвестиционный климат. Факторы и показатели ее определяющие
14. Риски и страховые услуги в МБ.
15. Риски в МБ и методы управления ими.
16. Страхование как инструмент риск-менеджмента в МБ.
17. Экономическая сущность совместного предпринимательства.
18. Причины создания совместных предприятий (СП).
19. СП как форма международного экономического сотрудничества и достоинства совместного предпринимательства.
20. Принципы создания и особенности деятельности СП.
21. Оценка целесообразности инвестиционных проектов.
22. Основные принципы обоснования инвестиционных проектов
23. Организационные основы и этапы создания СП.
24. Особенности организационной структуры СП.
25. Понятие, цели и предпосылки создания СЭЗ.
26. Основные виды СЭЗ по функциональному назначению и характеру деятельности
27. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах.
28. Специфика создания и функционирования СЭЗ в развитых странах.
29. Оффшорные зоны как особый тип СЭЗ.
30. Особенности оффшорных компаний.
31. Организация коммерческих переговоров с иностранными партнерами: цели, способы, используемые коммуникации.
32. Особенности организации коммерческих переговоров.
33. Особенности деловой культуры разных стран в МБ.
34. МБ как доверие партнеров.
35. Основные черты ведения этичного бизнеса.
36. Организационно-техническая подготовка и документальное оформление результатов переговоров.
37. PR в МБ.
38. Формирование позитивного имиджа фирмы в МБ и функции PR.
39. Составляющие деятельности PR.
40. Практика рекламы в области PR.
41. Реклама в СМИ

СИТУАЦИИ И ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Практические ситуации для обсуждения

На практических занятиях студенты моделируют возможные ситуации, возникающие на деловых переговорах, имитируют проведение деловых бесед, исходя из стиля делового общения зарубежных партнеров, особенностей стиля менеджмента в зависимости от страны деятельности компании. Ниже приведены примеры ситуаций для обсуждения.

1. «Французский ужин»

«Альфа электроник» - небольшое предприятие по продаже компонентов радиоэлектронного оборудования на юге Франции. На это предприятие в рамках одной из программ ЕС, связанной с развитием сотрудничества и обменом опытом между европейским и российским малым бизнесом прибыл Сергей – молодой предприниматель из Ростова-на-Дону, и сотрудники решили устроить ему теплый прием, пригласив после работы в небольшой ресторанчик.

Ужин проходил весело и непринужденно, за оживленной беседой несмотря на то, что общаться приходилось на смеси французского и английского языков. Мишель и Жан, ведущие специалисты фирмы, говорили с Сергеем о работе, планах на ближайшее время, рассказывали о своих семьях. Решив сделать Сергею приятно, Мишель подозвал официанта и заказал водки, сказав при этом: «Это специально для Вас, мой друг, чтобы Вы чувствовали себя как дома». Сергей смутился и начал объяснять, что не пьет водку, на что Жюль, чтобы сгладить неловкость воскликнул: «Надо же! Ведь все русские пьют водку, Вы, наверное, исключение!» Мишель добавил: «Когда восемь месяцев в году – зима, так естественно согреться чем-нибудь покрепче!» После этого Сергей долго и эмоционально, путаясь в иностранных словах, доказывал что-то своим новым знакомым. Мишель и Жан так и не поняли, чем же недоволен Сергей, но в целом сочли его поведение не совсем вежливым»

Какие коммуникационные проблемы Вы видите в приведенной ситуации? Как бы Вы поступили на месте Сергея?

2. «Неудачное начало»

Сандра Льюис проработала в Takabishi USA четыре недели, когда объявили, что президент Takabishi Inc. приедет из Японии, чтобы посетить американские отделения. Начальник Сандры, Джеки, у которого было много работы с документами, пригласил Сандру и попросил ее составить программу предстоящего визита. Он попросил поискать информацию о господине Такабиши, о материнской компании и о японских национальных и деловых традициях. Эта поездка должна была стать первым его визитом на новый завод, и было очень важно, чтобы все прошло гладко.

Сандра нашла в библиотеке материалы, о которых просил Джеки. После того как она принесла материалы в офис, она решила начать с составления списка задач и того, что она должна подготовить к приезду г-на Такабиши. Сделав это, она взяла книгу о японских обычаях и взглянула на содержание. Она обратила внимание на раздел о том, как дарить подарки. «О, да, - подумала она, - я помню, что японцы любят обмениваться подарками». Тут же она отложила книжку и внесла подарки в свой список.

Когда Сандра закончила приготовления к визиту г-на Такабиши, она написала ему письмо и приложила свой предполагаемый план. Она подписала письмо «Сандра».

В этот важный день Сандра была в нерешительности по поводу того, что ей надеть. В конце концов, она осталась довольна своим внешним видом и поспешила к машине. Если бы она удачно проехала все светофоры, она бы опоздала на принятые в обществе 5 минут. К сожалению, ей пришлось очень долго искать место для парковки, и она опоздала на 20 минут. Около ворот прибытия она увидела несколько японских мужчин, разговаривающих с

американскими представителями компании. Все ждали ее, поскольку, согласно программе, она должна была сопровождать гостей к месту их первой остановки.

Сандра, к сожалению, не успела узнать, как выглядит господин Такабиши и не смогла его выделить из группы японских мужчин, одетых в похожие синие костюмы. Подойдя к делегации, Сандра громко поздоровалась, пожала руку и представилась ближайшему из мужчин. Она не заметила, что этот молодой человек смутился, кланяясь ей. Сандра, не привыкшая к поклонам, решила не кланяться в ответ. Но тут она заметила, что пожилой мужчина, стоящий в конце группы, похоже, шокирован ее поведением. После представления она открыла свой портфель и подарила каждому из участников встречи по одному подарку, который она приготовила для этого случая. Когда она стала передавать каждую коробочку в обертке получателю, начав с ближайшего к ней гостя, она ощутила, что чувствует себя неловко.

Желая разрядить обстановку, она настояла на том, чтобы все развернули подаренные коробочки. Внутри каждой коробочки была блестящая ручка с цифровыми часами, расположенными возле зажима. На ленте, опоясывающей ручку, было написано «Сделано в Японии».

После этого Сандра раздала им расписание мероприятий, запланированных на день, и направилась к машинам, которые ожидали, чтобы отвезти гостей в отель. Организовав все, Сандра вернулась в офис. Там ее ждал Джек, который был явно недоволен.

Что стало причиной нарушения коммуникаций в приведенном примере? Какие ошибки допустила Сандра?

ТЕСТЫ

1. Причины выхода компаний на зарубежные рынки:

- ограниченный внутренний рост;
- чрезмерная внутренняя конкуренция;
- стремление к краткосрочному успеху;
- увеличение количества глобальных компаний;
- усложнение международной финансовой системы.

2. Разновидностью компенсационной торговли является:

- бартер;
- встречная покупка;
- косвенный экспорт;
- прямое инвестирование;
- лизинг

3. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания заключает контракт на выпуск продукции с производителем на зарубежном рынке:

- подрядное производство;
- прямой экспорт;
- совместное владение;
- управление по контракту;
- прямое инвестирование.

4. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором зарубежная компания предоставляет капитал в обмен на услуги менеджмента местной компании:

- управление по контракту;
- косвенный экспорт;
- совместное владение;
- лицензирование;
- подрядное производство.

5. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания объединяется с инвесторами на зарубежном рынке с целью создания местного предприятия:

- совместное владение;
- подрядное производство;

- лицензирование;
- управление по контракту;
- прямое инвестирование.

6. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания создаёт сборочные или производственные предприятия за рубежом:

- прямое инвестирование;
- прямой экспорт;
- совместное владение;
- управление по контракту;
- подрядное производство.

7. Адаптация маркетингового комплекса к международным рынкам производится, если:

- потребители в разных странах существенно различаются по основным характеристикам;
- потребители в разных странах обладают однородными потребностями;
- потребители путешествуют на большие расстояния, покупая большое количество товаров по всему миру;
- необходимо снизить себестоимость продукции за счёт эффекта масштаба;
- продукция компании способна удовлетворить потребности большинства клиентов в большинстве стран.

8. Международное подразделение компании может быть организовано по признаку:

- географическому;
- товарному;
- демографическому;
- психографическому;
- поведенческому.