

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Развитие международного бизнеса (International business development) *наименование дисциплины*

Автор: к.э.н. Мартиросян Э.Г.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.04.02 Менеджмент

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Форма обучения: Очная

Цель освоения дисциплины:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-5	Владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	ПК-5.1	Знание методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде; моделей поведения экономических агентов и рынков; основных элементов процесса стратегического управления и альтернативы стратегий развития.
ПК-6	Способность обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями.	ПК-6.1	Знание основных результатов новейших исследований по проблемам менеджмента; моделей поведения экономических агентов и рынков; методов расчета и анализа основных экономических показателей проектов и сетей.

План курса:

Тема 1: Введение

Стратегия развития международного бизнеса

Тема 2: Глобальный стратегический анализ: анализ по 5 компонентам

Особенности домашнего региона

Особенности региона поставщиков

Особенности региона партнеров

Особенности региона конкурентов

Особенности региона клиентов

Тема 3: Стратегии обеспечения глобальной конкурентоспособности

Издержки торговли – 4 «Т» (транзакционные расходы, тарифные и нетарифные расходы,

транспортные расходы и временные расходы)

Стратегии “G5”

Способы выхода и прямые иностранные инвестиции

Тема 4: Организация международного бизнеса

Резюме курса

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Кейсы и вопросы для обсуждения:

Анализ кейса 1 – Li & Fung

1. Кто является поставщиками и клиентами Li & Fung?
 2. По каким причинам Li & Fung выбирает страны для расширения производства, и страны для развития сети дистрибьютеров?
 3. Как бы вы охарактеризовали конкурентную стратегию Li & Fung?
- В какой момент Li & Fung добавляет стоимость, как для поставщиков, так и для клиентов?
4. Можно ли, проанализировав сравнительные преимущества данной компании, считать ее примером успешного международного бизнеса?
 5. Какие элементы конкурентной стратегии Li & Fung вы считаете наиболее уязвимыми с точки зрения возможности обхода конкурентами?
- Какие сравнительные преимущества должны оказаться наиболее устойчивыми в долгосрочной перспективе?

Анализ кейса 2 - LENOVO

1. Какое влияние на развитие и на стратегию управления Lenovo оказала страна происхождения?
2. Дала ли страна происхождения какие-либо преимущества Lenovo или же помешала ее развитию?
3. (До приобретения IBM PC) С какими угрозами сталкивается Lenovo, и как долго она может обеспечивать свои конкурентные преимущества?
4. Какие стратегические соображения стоят за решением Lenovo начать экспансию в других странах? По каким стратегическим причинам Lenovo выбрала именно приобретение IBM PC для своей экспансии?
5. С какими трудностями сталкивается Lenovo сейчас, уже после приобретения IBM PC? Какие рекомендации вы могли бы дать руководству компании?

Анализ кейса 3 - BP и консолидация нефтяной промышленности

1. Какие соображения лежат в основе выбора места для нефтедобычи и нефтепереработки в мире?

2. Что может заставить представителей нефтяной промышленности консолидироваться и что-то изменить в отрасли?
3. Как отразилась консолидация нефтяной отрасли на стратегии ВР?
4. Почему крупнейшие нефтяные компании, такие как ВР, настолько широко прибегают к объединению функционально смежных предприятий?
5. Как изменение стратегии ВР может сказаться на структуре этой организации в будущем?

Домашняя работа по написанию доклада:

По результатам анализа кейса напишите работу объемом 2000 слов, опираясь на указанные ниже вопросы.

КЕЙС: P&G JAPAN

Вопросы для обсуждения:

1. Как планы по ведению международного бизнеса сказываются на общей стратегии и структуре P&G?
2. Какие стратегические цели преследует P&G в Японии?
3. Почему бренд SKII оказался так успешен именно в Японии?
4. Что двигало P&G, когда она планировала свою экспансию за рубежом?
5. Учитывая тот факт, что каждая из стран, в которых P&G ищет клиентов, имеет свою специфику, какую стратегию для расширения продаж SKII в мире вы могли бы рекомендовать компании? Какие организационные изменения могут потребоваться в результате выбора новой стратегии?

Групповая презентация на тему:

Стратегии обеспечения глобальной конкурентоспособности

Типовые оценочные средства

Экзамен:

Итоговый контроль осуществляется в виде письменного теста на знание всех тем курса. Время выполнения 2 часа. Пользоваться справочным материалом не разрешается.

Основная литература:

1. Jaakko, Paasi, et al. Bazaar of Opportunities for New Business Development : Bridging Networked Innovation, Intellectual Property and Business, Imperial College Press, 2014. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/ranepa-ebooks/detail.action?docID=1080991>.