

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Б1.В.10 «Международный менеджмент / International Management»**

*наименование дисциплин (модуля)*

**Автор:** старший преподаватель Степанова Т.В.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:** сформировать компетенции в области способности к консультированию в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (ПКс ОС-1); к обоснованию решений ПКс ОС-2; принимать участие в разработке и реализации комплекса мероприятий по осуществлению внешнеэкономической деятельности организации (служб, отделов) ПКр ОС-3

#### **План курса:**

Тема 1. The Essence and Functions of International Management (IM).

Тема 2. Managerial decisions of international markets operations.

Тема 3. The International Competition (IC) and competitiveness of the International Company

Тема 4. Intellectual Capital management in the international company

Тема 5. The peculiarities of Financial management in international companies.

Тема 6. Integration instruments of the international company

Тема 7. Innovation management in an international company

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, результатов выполнения контрольных работ, участия в диспутах, написания реферата.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного экзамена

Компоненты компетенций отражают формирование:

#### **на уровне знаний:**

- методы анализа маркетинговых стратегий организации в сфере закупок и для систематизации информации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу, а также для целей мониторинга предмета деятельности в области снабжения и сбыта в сфере закупок;

- знание основ правового обеспечения решений по вопросам организации управления внешнеторговой организацией в части разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров, подготовки товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций и подготовка для руководства организации информации по вопросам внешнеэкономических связей;

#### **на уровне умений:**

- умение оценивать стратегии внешнеторговых организаций с разными масштабами деятельности с целью систематизации информации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в

части снабжения и сбыта, а также для составления планов и обоснования закупок и мониторинга предмета деятельности в области снабжения и сбыта в сфере закупок;

- умение применять правовые знания при обосновании решений по вопросам организации управления внешнеторговой организацией в части разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, подготовки товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций и подготовка для руководства организации информации по вопросам внешнеэкономических связей;

**на уровне навыков:**

- быть способным анализировать и оценивать стратегии организации с разными масштабами деятельности с целью систематизации информации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и сбыта, а также для составления планов и обоснования закупок и мониторинга предмета деятельности в области снабжения и сбыта;
- быть готовым принимать участие в подготовке и правовом обеспечении решений по вопросам организации управления внешнеторговой организацией в части разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, подготовки товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций и подготовка для руководства организации информации по вопросам внешнеэкономических связей.

**Основная литература:**

1. D. Morschett, H. Schramm-Klein, J. Zentes Strategic International Management 3d ed., EU, Springer Gabler, 2015. — 565 p.
2. S. Wall, S. Minocha, B. Rees International business 4th ed., UK, Pearson Education Limited, 2015. — 393 p.
3. Garten F. The International Manager: A Guide for Communicating, Cooperating, and Negotiating with Worldwide Colleagues. CRC Press, 2015. — 424 p.