

بسمه تعالی

نام درس: بازرگانی بین‌المللی

گروه: مدیریت بازرگانی مدرس: ملیحه سیاوشی نیمسال اول ۴۰۴-۴۰۵

منبع اصلی تدریس: بازرگانی بین‌الملل، تئوری‌ها و کاربردها، نوشته رحیم محترم و رضا نصیری سوادکوهی، انتشارات شرکت چاپ و نشر بازرگانی

منابع کمکی:

- کتاب جامع بازرگانی بین‌المللی، نوشته هاشم آقازاده و احسان سلطانی‌فر، انتشارات دانشگاه تهران
- بازرگانی بین‌الملل، نظریه‌ها و کاربردها، نوشته محمد علی حقیقی، انتشارات دانشگاه تهران

مطالب مطرح در دوره

- دیدگاه‌ها و نظریات بازرگانی بین‌المللی (فصول ۲ محترم و سوادکوهی، فصل ۱ حقیقی، فصل ۷ آقازاده و سلطانی‌فر)
- جنبه‌های سیاسی و نقش دولت‌ها در تجارت بین‌الملل + مفاهیم و محدودیت‌های بازرگانی بین‌المللی + ابزارهای سیاست بازرگانی (فصل ۲ حقیقی، فصل ۹ آقازاده و سلطانی‌فر)
- پیدایش شکل‌های اقتصادی در جهان + موافقت‌نامه‌های بین‌المللی (فصل ۳ حقیقی، فصل ۱۰ آقازاده و سلطانی‌فر)
- استراتژی‌های بازرگانی در عرصه جهانی (فصول ۴ و ۹ حقیقی، فصل ۴ آقازاده و سلطانی‌فر، بخش‌هایی از فصل ۳ محترم و سوادکوهی)
- مدیریت تولید و عملیات در عرصه جهانی (فصل ۵ حقیقی، فصل ۱۸ آقازاده و سلطانی‌فر)
- رویه‌ها و فرایندهای صادرات و واردات (فصول ۳، ۴، ۶، ۱۰، ۱۱ و ۱۲ محترم و نصیری)

- دیدگاه اسلام نسبت به تجارت بین المللی
- بررسی احکام اسلام در تجارت میان مسلمین و غیرمسلمین
- بررسی و ارزیابی تجارت بین المللی میان کشورهای اسلامی و غیراسلامی
- الگوهای مذاکرات بین المللی از دیدگاه اسلام
- جایگاه شرکتهای فراملی و چشم اندازهای آینده

نحوه ی ارزیابی

حضور و غیاب	۱ نمره
مشارکت در مباحث کلاسی	۱ نمره
پرسش و پاسخ کلاسی	۲ نمره
میان ترم	۴ نمره
ارائه کلاسی	۱.۵ نمره
پروژه	۱.۵ نمره
پایان ترم	۱۰ نمره

توضیحات:

- تا ۳ جلسه غیبت، مشمول کسر نمره نخواهد شد ولی از ۳ جلسه بیشتر، به ازای هر یک جلسه غیبت، ۲۵٪.
- نمره و تا سقف ۱ نمره کسر خواهد شد و بیشتر از آن منجر به حذف دانشجو می شود .

- در هر جلسه، مباحث جلسه قبلی پرسیده می شود و دانشجویان باید آماده پاسخگویی باشند. در صورت عدم آمادگی دانشجو، بار اول اخطار می گیرد و در دفعات بعدی ۱ امتیاز منفی می گیرد هر دانشجو حداقل ۲ بار باید در پرسش و پاسخ کلاسی امتیاز مثبت بگیرد. هر امتیاز منفی، یک امتیاز مثبت را از بین می برد.
- ارزیابی میان ترم و پایان ترم، به صورت تستی و تشریحی خواهد بود. الزامی به تهیه کتاب نیست و مطالب ارزیابی از آنچه سر کلاس گفته می شود خواهد بود.
- برای انجام پروژه و ارائه، گروه های ۲ تا ۳ نفری تشکیل دهید. اسامی گروه و جزئیات تکلیف انتخابی را حداکثر تا هفته اول آبان به نماینده کلاس اعلام کنید. هر سه روز تاخیر در اعلام اسامی ۰.۵ نمره از نمره تمرین کسر خواهد شد.
- توضیحات ارائه: هر گروه باید یکی از موضوعاتی که با رنگ آبی در قسمت مطالب مطرح در دوره، مشخص شده را انتخاب کند. مطالب مرتبط با آن را جمع آوری کند و در کلاس ارائه دهد.
- توضیحات پروژه: به دلخواه خود یکی از تمرین های زیر را انتخاب کنید و پس از انجام کار نتیجه را در قالب یک ارائه حداکثر ۳۰ دقیقه ای در کلاس ارائه دهید.

✓ تمرین اول: تحلیل تطبیقی سیاست های تجاری دو کشور

شرح پروژه: دو کشور را انتخاب کنید (مثلا ترکیه و ونزوئلا) و سیاست های تجاری آنها در یک صنعت خاص (مثلا دارو، خودرو، ...) را بررسی کنید. برای این کار باید تعرفه ها، یارانه ها، و توافق نامه های تجاری هر دو کشور را با هم مقایسه کنید و نقش دولت ها در حمایت یا محدودسازی تجارت خارجی در زمینه کالای انتخابی را تحلیل کنید.

✓ تمرین دوم: طراحی استراتژی ورود به بازار برای یک شرکت ایرانی

شرح پروژه: یک کشور خاص و یک کالای مشخص را انتخاب کنید و فرض کنید یک شرکت ایرانی قصد دارد وارد بازار این کشور شود. گزینه های ورود به بازار (صادرات، سرمایه گذاری مشترک، و ...) را بررسی کنید. ریسک ها، مزایا و محدودیت های هر یک از استراتژی های ورود برای کالای انتخابی در بازار هدف انتخابی را مطرح کنید و مناسب ترین استراتژی را پیشنهاد دهید.

✓ تمرین سوم: بررسی یک شکل اقتصادی که ایران در آن عضویت دارد.

شرح پروژه: یکی از تشکل های ارواسیا، گروه دی ۸، یا سازمان همکاری شانگهای را انتخاب

کنید. و موارد زیر را در مورد آن بدست بیاورید:

- تاریخچه، ساختار، اهداف و اعضای سازمان
- روند عضویت ایران در سازمان و فرصت ها و چالش های اقتصادی برای ایران از عضویت در سازمان و برای سایر اعضا از عضویت ایران در سازمان
- پیشنهاداتی برای افزایش بهره وری از عضویت ایران در این سازمان برای بخش خصوصی و دولتی

تمرین اضافی برای نمره بیشتر (انجام این تمرین فردی است و حداکثر ۲ نمره اضافه بر ۲۰ به آن تعلق می گیرد): یکی از مستندهای زیر را با نگاه یک تاجر ببیند و آنچه را که می تواند به دانش کلاس در زمینه ی تجارت با آن کشور خاص و یا تجارت خارجی به طور کلی، بیفزاید از فیلم استخراج کرده و در قالب یک ارائه ۲۰ دقیقه ای در کلاس ارائه کند. برخی از مستندها چند قسمتی هستند. برای انجام تمرین باید حداقل ۳ قسمت از مستند چند قسمتی را مشاهده کنید.

- مستند «آفریقا سرزمین فرصتها»
- مستند «همسایه شمالی»
- مستند «همسایه جنوبی»
- مستند «همسایه غربی»
- مستند «ارمنستان، دروازه اوراسیا»
- مستند «آمریکای لاتین»
- مستند غرب دور شرق نزدیک