

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Центр заочного и дистанционного обучения



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по образовательной деятельности КФУ
Проф. Д.А. Таюрский

_____» _____ 20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Международный бизнес Б1.В.ДВ.7

Направление подготовки: 38.03.01 - Экономика

Профиль подготовки: не предусмотрено

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: на базе ПО

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Аблаев И.М.

Рецензент(ы):

Сафиуллин Л.Н.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Саубанов К. Р.

Протокол заседания кафедры No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр заочного и дистанционного обучения):

Протокол заседания УМК No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Регистрационный No 954962519

Казань
2019

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) профессор, д.н. (профессор) Аблаев И.М. кафедра территориальной экономики Институт управления, экономики и финансов, lldar.Ablaev@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины 'Международный бизнес' является изучение закономерностей международного бизнеса, выяснение преимуществ, которые имеют участвующие в нем фирмы, как влияют его операции на экономическое развитие страны и на ее положение в мировой экономике.

Курс знакомит студентов с примерами прибыльного ведения хозяйства в рыночной экономике за рубежом, даёт представление о возможностях использования положительного международного опыта применительно к российской бизнес-реальности.

Подцели:

- формирование у студентов целостного представления об основах организации и функционирования международного бизнеса;
- формирование системы знаний о специфике функционирования предприятий в современных условиях высококонкурентного международного рынка.

Курс предусматривает анализ следующих проблем: характеристику международного бизнеса и предпринимательства; анализ сфер деятельности международного бизнеса и управление международным бизнесом.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б1.В.ДВ.7 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 38.03.01 Экономика и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 2 курсе, 3 семестр.

Дисциплина 'Международный бизнес' входит в цикл ГСЭ (общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины) учебного плана.

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях общеобразовательной программы по следующим предметам: экономика, общий менеджмент, философия, право.

Освоение данной дисциплины является основой для последующего изучения дисциплин вариативной части профессионального цикла, а также для последующего прохождения производственной практики, подготовки к итоговой государственной аттестации.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-1 (профессиональные компетенции)	способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями
ПК-2 (профессиональные компетенции)	способность разрабатывать корпоративную стратегию
ПК-25 (профессиональные компетенции)	способность эффективно выполнять свои функции в межкультурной среде
ПК-3 (профессиональные компетенции)	умение использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- сущность, виды и формы ведения международного бизнеса;
- основные показатели, характеризующие развитие бизнеса в мировом хозяйстве по главным сферам деятельности ;
- особенности внешней и внутренней среды международного бизнеса;
- зависимость положительных и отрицательных сторон функционирования предприятия от существующей среды;
- факторы, влияющие на торговые и инвестиционные модели, стратегии конкурентного преимущества;
- формы деловых операций и факторы, на них воздействующие;
- основы правовой базы РФ по организации предприятия и его выхода мировой рынок;
- особенности ведения международного бизнеса на современном этапе;
- основные нормативные и правовые документы, отражающие общие требования российского законодательства к осуществлению субъектами хозяйственной деятельности ха рубежом.

2. должен уметь:

Уметь:

- анализировать практику выполнения требований российского законодательства в сфере хозяйственной деятельности;
- анализировать условия мировой финансовой среды и особенности работы валютных рынков;
- анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях;
- выявлять тенденции изменения динамики конъюнктуры мирового рынка.

3. должен владеть:

Владеть:

- навыками применения законодательных нормативов РФ в сфере своей деятельности;
- навыками анализа рисков в международном бизнесе и определения путей их снижения;
- навыками оценки эффективности принятого управленческого решения;
- навыками применения основного аналитического инструментария для характеристики развития бизнеса.

4. должен демонстрировать способность и готовность:

В результате освоения дисциплины студент:

- понимать суть международного бизнеса;
- знать современные концепции управления международным бизнесом;
- уметь анализировать информацию об использовании новых подходов в осуществлении управления организацией;
- знать факторы и специфику развития национальных моделей организации бизнеса;
- уметь сравнивать принципы организации бизнеса в разных странах;
- уметь осуществлять комплексный анализ внешней среды международного бизнеса;
- знать основы межкультурных отношений в современном международном бизнесе;
- уметь применять современные технологии организации международного бизнеса на практике;

- уметь избегать ошибок при принятии управленческих решений в сфере организации международного бизнеса;
- знать особенности деловой этики компаний различных стран;
- знать типологию стратегий в международном бизнесе;
- различать преимущества и недостатки различных организационно-правовых и организационно-экономических форм и типов стратегий МНК;
- уметь анализировать конкретные управленческие ситуации и быть готовыми предлагать применительно к ним теоретически обоснованные решения;
- уметь оформлять результаты исследований и анализа в виде письменной работы (эссе, доклада) и в виде презентации;
- уметь разрабатывать управленческие решения по использованию опыта лучших компаний;
- уметь определять наиболее эффективные методы ведения международного бизнеса в современных условиях

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных(ые) единиц(ы) 180 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: экзамен в 3 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере.	3		1	2	0	Деловая игра
2.	Тема 2. Иностраные инвестиции в международном бизнесе.	3		1	2	0	Тестирование
3.	Тема 3. Совместное предпринимательство в международном бизнесе.	3		1	1	0	Тестирование

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
4.	Тема 4. Свободные экономические зоны в международном бизнесе.	3		1	1	0	Деловая игра
5.	Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.	3		1	1	0	Деловая игра
6.	Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.	3		1	1	0	Тестирование
	Тема . Итоговая форма контроля	3		0	0	0	Экзамен
	Итого			6	8	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере.

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Сущность и классификационные виды международного бизнеса. Тенденции его развития. Инфраструктура международного бизнеса. Особенности организации международного бизнеса во внешней торговле.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Прямой и косвенный экспорт. Собственное производство за рубежом, совместное предпринимательство, соглашения о сотрудничестве. Стратегические альянсы в международном бизнесе.

Тема 2. Иностранные инвестиции в международном бизнесе.

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Сущность иностранных инвестиций, их функции: капиталобразующая, saniрующая, инновационная, структурообразующая, индикативная, интеграционная. Понятие международной инвестиционной деятельности, ее участники. Инвесторы и субинвесторы. Объекты международного инвестирования. Прямые зарубежные инвестиции, их формы. Слияния и поглощения в международном бизнесе. Портфельные инвестиции, их классификация, причины осуществления. Прочие инвестиции.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Современные особенности международного инвестирования. Закономерности развития международных инвестиционных процессов. Инвестиционный климат и его элементы. Классификация условий, определяющих инвестиционную привлекательность страны по методологии ЮНКТАД.

Тема 3. Совместное предпринимательство в международном бизнесе.

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Экономическая сущность совместного предпринимательства. Формы международной производственной кооперации, место совместного предпринимательства в их системе. Причины создания СП. Проблемы, возникающие при создании совместных предприятий. Оценка целесообразности инвестиционных проектов. Оценка возврата инвестируемого капитала на основе показателя денежного потока, формируемого за счет суммы чистой прибыли и амортизационных отчислений, получаемых в процессе функционирования инвестиционного проекта. Расчет сроков окупаемости инвестиционного проекта.

практическое занятие (1 часа(ов)):

Организационные основы создания СП. Цели инвестора и принимающей стороны в совместном предпринимательстве. Поиск партнера и его выбор при создании СП. Бизнес-план совместного предприятия.

Тема 4. Свободные экономические зоны в международном бизнесе.

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Понятие СЭЗ. Цели и предпосылки их создания. Признаки СЭЗ, их основные виды. Зоны свободной торговли, промышленно-производственные, технико-внедренческие зоны, функциональные, комплексные зоны, особенности их функционирования, преимущества ведения бизнеса. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах. Значение СЭЗ для развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Специфика особых экономических зон в России.

практическое занятие (1 часа(ов)):

Оффшорные зоны, их особенности. Преимущества ведения бизнеса в оффшорных зонах. Направления деятельности оффшорных компаний. Международное нормативно-правовое регулирование оффшорного бизнеса.

Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Способы проведения деловых переговоров: переписка, телефонные переговоры, личная встреча. Достоинства и недостатки каждого способа. Психологические особенности ведения переговоров при личной встрече. Учет особенностей деловой культуры разных стран в международном бизнесе. Этика международного бизнеса. Кросс-культурные особенности ведения бизнеса в разных странах. Цели ведения деловых переговоров с иностранным партнером.

практическое занятие (1 часа(ов)):

Выработка стратегии и тактики ведения переговоров, их организационно-техническая подготовка. Правила делового протокола. Документальное оформление результатов переговоров.

Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Сущность и виды логистики. Производственная, закупочная, транспортная, распределительная, информационная, логистика. Каналы распределения. Международные логистические издержки. Международные транспортные операции как объект логистического управления. Базисные условия поставки.

практическое занятие (1 часа(ов)):

Инкотермс - 2010. Логистика транспортно-экспедиционного обслуживания торговых перевозок. Роль посреднических структур при их осуществлении.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеэкономической сфере.	3		подготовка к деловой игре	21	Деловая игра
2.	Тема 2. Иностранные инвестиции в международном бизнесе.	3		подготовка к тестированию	20	Тестирование
3.	Тема 3. Совместное предпринимательство в международном бизнесе.	3		подготовка к тестированию	20	Тестирование
4.	Тема 4. Свободные экономические зоны в международном бизнесе.	3		подготовка к деловой игре	20	Деловая игра
5.	Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.	3		подготовка к деловой игре	20	Деловая игра
6.	Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.	3		подготовка к тестированию	20	Тестирование
	Итого				121	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Занятия осуществляются на основе традиционных и инновационных образовательных технологий.

В ходе освоения дисциплины при проведении аудиторных занятий используются следующие образовательные технологии: лекции, семинарские занятия с использованием активных форм проведения занятий (деловые игры, дискуссии), метод кейс-стади (моделирование деловых ситуаций).

При организации самостоятельной работы занятий используются следующие образовательные технологии: консультации, индивидуальная работа, учебно-методические пособия, реферативная работа, контрольные работы, тестирование. При организации самостоятельной работы занятий используются следующие образовательные технологии: консультации, индивидуальная работа, учебно-методические пособия, реферативная работа, контрольные работы, тестирование.

Интерактивные формы обучения. В образовательном процессе активно применяются круглые столы и кейс-технологии (моделирование деловых ситуаций).

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере.

Деловая игра , примерные вопросы:

BOEING Медведев А.Г. Международный менеджмент. С.-Петербург: IMISP, 2003. Корпорация Boeing является крупнейшим в мире производителем коммерческих авиалайнеров, и владеет 55-60 процентами глобального рынка. Однако, несмотря на столь высокую долю рынка, в последние годы менеджеры Boeing осознали, что обеспечивать конкурентоспособность корпорации становится все труднее. Компания сталкивается с двумя основными проблемами. Во-первых, Boeing имеет очень агрессивного конкурента в лице европейского консорциума Airbus Industry. Яростная схватка двух конкурентов за рынки сбыта позволила ведущим авиакомпаниям мира эффективно торговаться и добиваться снижения цен на авиалайнеры. Во-вторых, некоторые из мировых авиакомпаний пережили трудные времена в течение 1990-х гг. и у многих сегодня не хватает финансовых ресурсов, требуемых для приобретения новых самолетов. Вместо этого они полагаются на уже имеющийся парк машин в большей степени, чем обычно. Так, если типичный срок эксплуатации лайнера Boeing-737 составлял около 15 лет, многие компании продлевают этот срок до 25 лет. Это служит причиной снижения количества заказов на новые самолеты. Столкнувшись с новой реальностью, менеджеры Boeing заключили, что единственным способом склонить испытывающие недостаток финансовых средств авиакомпании к замене парка изношенных самолетов служит агрессивная ценовая политика. Таким образом, Boeing столкнулся с фактом, что возможности корпорации поднимать цены на пассажирские лайнеры, когда-то весьма обширные, теперь строго ограничены. Снижение цен может даже стать нормой. В условиях, когда на цены оказывается столь существенное давление, единственным способом получения прибыли для Boeing остается снижение издержек. Поэтому в начале 1990-х гг. Boeing предпринял широкомасштабный анализ своих решений "делать или покупать" (take-or-buy). Целью анализа было выявление операций, которые могли бы быть переданы субконтракторам, расположенным как в США, так и за рубежом, чтобы обеспечить снижение издержек производства на базе "аутсорсинга". Обосновывая такие решения, в корпорации Boeing применяют целый набор критериев. Во-первых, Boeing принимает во внимание базовые экономические показатели решения об аутсорсинге. Центральным является здесь то, может ли анализируемая операция выполняться сторонним производителем дешевле, чем подразделением самой корпорации Boeing. Во-вторых, Boeing оценивает стратегический риск, связанный с аутсорсингом. Менеджеры Boeing приняли решение не обращаться к субконтракторам по любой операции, если последняя рассматривается как часть долгосрочного конкурентного преимущества корпорации. Например, менеджеры корпорации решила не заключать контрактов на производство крыльев, так как убеждены, что таким образом они могут передать ценные технологии своим потенциальным конкурентам. В-третьих, Boeing принимает во внимание операционный риск, связанный с аутсорсингом. Главная цель здесь - сохранить уверенность, что Boeing не попадет в слишком большую зависимость от единственного внешнего поставщика критического компонента. Философия Boeing включает в хеджировании операционного риска путем покупки компонентов у двух или более поставщиков. Наконец, Boeing учитывает, не следует ли передать какие-то заказы поставщикам в конкретной стране, чтобы гарантировать заказы из этой страны на готовые самолеты. Такой подход: известный как "компенсационное соглашение" (offsetting), является обычной практикой во многих отраслях. Например, Boeing принял решение производить некоторые компоненты в Китае - решение, учитывающее прогнозы, что в течение следующих двадцати лет Китаем будут закуплены авиалайнеры на сумму свыше 100 млрд. Boeing надеется, что развитие субконтрактных соглашений в Китае позволит завоевать большую долю рынка этой страны в сравнении с Airbus. Задание: Проанализируйте ситуацию и дайте оценку эффективности действий МНК в области производственного и технологического менеджмента.

Тема 2. Иностранные инвестиции в международном бизнесе.

Тестирование , примерные вопросы:

1. Иностранная инвестиция это: А) вложение капитала иностранным лицом в экономические объекты России. Б) вложение капитала иностранным лицом с целью получения прибыли. В) вложение иностранного капитала в объекты предпринимательской деятельности на территории России, в том числе денег, ценных бумаг, иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, а также услуг и информации, в целях получения прибыли.. 2. Прямая иностранная инвестиция это: А) вложение иностранного капитала в объекты капитального строительства. Б) приобретение иностранным инвестором не менее 25 % доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной на территории России. В) приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории России, вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории России иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей. 3. Кто может быть иностранным инвестором? А) иностранное юридическое лицо, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено. Б) иностранная организация не являющаяся юридическим лицом, иностранный гражданин, лицо без гражданства, международная организация, иностранные государства. В) все выше перечисленные участники при подтверждении их правоспособности и дееспособности. 4. Правовое регулирование иностранных инвестиций в Российской Федерации осуществляется на основе федеральных законов: А) Федерального закона ?О ЦБР? Б) Федерального закона ?О банках и банковской деятельности?. В) Федеральных законов ◆ 160 ?фз от 9 июля 1999 г. и ?О соглашениях о разделе продукции?. 5. Основными способами осуществления прямых инвестиций являются: А) Покупка иностранной валюты для перепродажи, приобретение объектов недвижимости за границей. Б) Приобретение облигаций иностранных банков и компаний. В) Приобретение или поглощение зарубежных предприятий, финансирование деятельности зарубежных филиалов, приобретение прав пользования землей и природными ресурсами, предоставление прав на использование определенных технологий, приобретение акций или паев иностранного предприятия, дающее право контроля над ним, реинвестирование прибыли. 6. Основные виды иностранных инвестиций по отношению к отдельным странам: А) Косвенные, полные Б) Международные, региональные В) Иностранные, зарубежные 7. Основные виды иностранных инвестиций по источникам происхождения и формам собственности: А) Прямые и полные Б) Зарубежные, иностранные В) Частные и государственные 8. Основные виды иностранных инвестиций по степени контроля над предприятием и другими экономическими субъектами: А) Реинвестиции и инвестиционные проекты Б) Оффшорные и иностранные В) Прямые и портфельные инвестиции 9. Основные виды иностранных инвестиций по характеру использования: А) Косвенные и полные Б) Экспортные и импортные В) Предпринимательские и ссудные 10. Основная цель прямых инвестиций ? А) Обеспечить вложение капитала в основные фонды за границей Б) Получить прибыль от заграничных вложений В) Получение права контроля и непосредственного управления предприятием за рубежом

Тема 3. Совместное предпринимательство в международном бизнесе.

Тестирование , примерные вопросы:

Величина стоимостной оценки вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица должна быть указана в экономическом обосновании создания филиала в заявлении об аккредитации филиала в положении о филиале в решении о создании филиала. Величина уставного капитала коммерческой организации с иностранными инвестициями и порядок его формирования определяются Решением о создании коммерческой организации с иностранными инвестициями Учредительными документами данной организации.

Министерством финансов РФ Федеральным законом "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" Вклад в уставный (складочный) капитал коммерческой организации с иностранными инвестициями может осуществляться только в твердой (конвертируемой) валюте лишь в валюте Российской Федерации деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами, имеющими денежную оценку только имуществом, то есть в натуральной форме.

Вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица оцениваются в валюте Российской Федерации В долларах США Российской Федерации или иностранной по выбору создающего филиал юридического лица В твердой (конвертируемой) валюте.

Внутренняя лицензия на совершение операций в иностранной валюте позволяет совершать полный или ограниченный круг банковских операций в иностранной валюте на территории РФ, полный круг банковских операций в России и ограниченный за ее пределами только ограниченный круг банковских операций в иностранной валюте на территории России, полный круг банковских операций в иностранной валюте в Российской Федерации.

Генеральная лицензия на совершение операций в иностранной валюте дает право на совершение банком ограниченного круга банковских операций в иностранной валюте в Российской Федерации и полного за ее пределами полного или ограниченного круга банковских операций в иностранной валюте как на территории РФ, так и за границей, полного круга банковских операций в иностранной валюте в России и ограниченного за ее пределами полного круга банковских операций в иностранной валюте на территории России и за ее пределами.

Государственная регистрация коммерческой организации с иностранными инвестициями - это подача иностранным инвестором таможенной декларации и выдача таможенными органами разрешения на перемещение товаров через таможенную границу РФ, внесение в Государственный реестр юридических лиц иностранных коммерческих организаций, заявивших о своем намерении осуществлять коммерческую деятельность на территории Российской Федерации, постановка на учет в налоговом органе коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Регистрация, осуществляемая уполномоченным на то государственным органом Государственной регистрации, подлежат только коммерческие организации с иностранными инвестициями, осуществляющие производство и продажу продовольственных товаров только коммерческие организации с иностранными инвестициями, осуществляющие деятельность в кредитно-денежной сфере все коммерческие организации с иностранными инвестициями только те коммерческие организации, уставный капитал которых сформирован полностью иностранным инвестором.

Тема 4. Свободные экономические зоны в международном бизнесе.

Деловая игра , примерные вопросы:

Особенности экономической деятельности МНК (Danone, Boeing, General Motors) DANONE Медведев А.Г. Международный менеджмент. С.-Петербург: IMISP, 2003. Французская корпорация Danone Group, когда-то работавшая только на европейских рынках, представляет собой в настоящее время международную организацию, действующую в 150 странах с годовым оборотом, превышающим 15 млрд. евро. Danone является мировым лидером в производстве молочных продуктов и печенья и вторым в мире производителем воды. В начале 1990-х гг. Danone начала деятельность в странах Восточной Европы. В сентябре 1994 г. корпорация приобрела у московского Альфа-банка контрольный пакет акций расположенного в Москве предприятия ?Большевик?. Это было одно из лидирующих в СССР предприятий пищевой промышленности. К 1998 г. на предприятии осталось только три экспатрианта (включая самого Иоффе) из восемнадцати, командированных сразу после приобретения. По словам Иоффе, молодые российские менеджеры вполне интернациональны и очень высоко ценят саму возможность работы в международной компании. Организационная структура предприятия была приведена в соответствие с современными стандартами. Были организованы новые службы, в частности, отдел продаж, отдел маркетинга, отдел закупок и производственный отдел. Количество производственных цехов сократилось с четырех до двух, подчиненных вместо четырех одному менеджеру по производству. На предприятии не осталось ни одного из 45 менеджеров, возглавлявших его в советское время. Задание: Проанализируйте ситуацию и дайте оценку эффективности выбора МНК модели проникновения на рынок.

Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.

Деловая игра , примерные вопросы:

1. Решите, как бы вы поступили в каждой из ситуаций и почему. Отметьте, какую информацию вы бы использовали, чтобы разобраться в вопросе, какие бы рассматривали альтернативы и какие критерии вы бы учитывали при принятии решения и составлении плана его реализации. Насколько ваши критерии обусловлены культурой? При каких условиях вы были бы готовы изменить свою точку зрения и решение? 2. Выработайте решение, предпочтительное для культуры, сильно отличающейся от вашей. Иными словами, выработайте противоположное решение, основанное на предположениях, не свойственных вашей культуре. 3. Наконец, выработайте такое решение и план его реализации, которые могли бы принять и поддержать как вы, так и представитель контрастной культуры.

Ситуация 1 - Торговый представитель на Ближнем Востоке Вы - торговый представитель строительной компании на Ближнем Востоке. Ваша компания подала заявку на реализацию важного проекта, который она очень хочет получить. Вчера родственник министра, принимающего решение по заключению контракта, намекнул, что тот мог бы помочь. Вы вполне разумно считаете, что с такой помощью шансы на получение контракта возрастут. За свое содействие министр просит 20 тысяч долларов. Вам придется заплатить эту сумму в дополнение к обычному гонорару вашего агента. Если вы не заплатите эти деньги министру, то уверены, что он обратится к вашему конкуренту (который уже выиграл последние три контракта) и они наверняка заплатят (и, вероятно, получают и этот контракт). У вашей компании пока нет кодекса поведения, хотя некоторое время назад был создан комитет для его рассмотрения. Правительство вашей страны не так давно подписало Акт о ведении бизнеса. Соответствующий параграф несколько расплывчат, но подразумевает, что выплата такого рода, возможно, будет нарушением Акта. Ваш непосредственный начальник и его босс не желают участвовать в принятии решения. Решение должны принять вы.

Ситуация 2 - Вредные материалы в Западной Африке Год назад вы стали вице-президентом по международным делам мультинациональной компании, которая производит и продает химикаты. Министр сельского хозяйства небольшой развивающейся страны в Западной Африке на следующие пять лет заказал серию крупных поставок специального пестицида, который производит только ваша компания. Министр считает, что этот химикат - единственный, который может спасти урожай от нового заражения паразитами, грозящего ему уничтожением. Однако вы знаете, что есть еще один пестицид, который, вероятно, столь же эффективен; он производится в другой стране и его применение никогда не было разрешено в вашей собственной стране. Ваш пестицид очень токсичен. После многолетних дебатов ваше правительство недавно подписало закон, запрещающий его использование в вашей стране. Есть доказательства того, что опасное для здоровья количество этого химиката легко попадает в организм человека с овощами, на которых он оседает, с мясом животных, которые поедают эти овощи, и с водой. После тщательных раздумий вы сказали об этом министру. Он все же продолжает настаивать на применении этого химиката, аргументируя свою настойчивость тем, что химикат абсолютно необходим и что им будут пользоваться интеллигентно. Вы совершенно уверены, что спустя десять лет это приведет к разрушению здоровья некоторой части народа его страны. Президент и первый вице-президент вашей компании уверены, что заказ надо выполнить. Они подвергают сомнению позицию вашего правительства и очень озабочены сбытом уже произведенного количества пестицида и серьезными финансовыми проблемами компании, к которым приведет его запрещение. Однако они ясно дали понять, что решение остается за вами. Примечание. У вашей компании есть кодекс поведения, и ваше правительство подписало Акт о ведении бизнеса, но ни тот, ни другой документ не касаются опасных материалов.

Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.

Тестирование , примерные вопросы:

1) Какой из следующих товаров не продается на бирже: а) нефтепродукты; б) сахар; в) хлопок; г) антиквариат. 2) Что из перечисленного не относится к предпродажной доработке: а) замена узлов и деталей в целях соответствия условиям страны-импортера; б) доукомплектование оборудования для удовлетворения индивидуальных запросов покупателя; в) устранение обнаруженных дефектов и повреждений до продажи; г) увеличение мощности поставляемого оборудования по согласованию с покупателем. 3) Что из перечисленного является промышленной собственностью: а) научный труд; б) конструкторский чертеж; в) полезная модель; г) фонограмма. 4) Какой охраняемый документ удостоверяет право на изобретение: а) свидетельство; б) лицензия; в) патент; г) право на изобретение не требует регистрации, а возникает на основании факта изобретения. 5) Услуги инжиниринга не включают: а) оценку технических и экономических возможностей; б) поиск клиентов и помощь в заключении контрактов; в) проведение НИР; г) разработку технологических процессов. 6) Совместное предприятие в РФ не может быть зарегистрировано в форме: а) полного товарищества; б) закрытого акционерного общества; в) ассоциации предпринимателей; г) общества с ограниченной ответственностью. 7) Отличие транснациональных корпораций от совместных предприятий состоит в том, что: а) ТНК экспортируют продукцию в несколько стран; б) в ТНК всегда работают граждане разных стран; в) ТНК оказывают значительное влияние на мировой рынок; г) у ТНК особая организационно-правовая форма. 8) Исключите лишнее из перечня особенностей международных маркетинговых исследований: а) для их проведения требуется специальное разрешение; б) возникает необходимость анализа иной культурной среды наряду с анализом экономической среды; в) исследования базируются преимущественно на вторичной информации; г) кабинетные исследования преобладают над полевыми. 9) Термины Инкотермс используются при заключении: а) договора купли-продажи; б) договора перевозки; в) договора страхования товара; г) иного договора. 10) Термины какой группы накладывают на продавца обязанность оплатить основную перевозку товара, поставляемого по контракту: а) группа Е; б) группа F; в) группа С; г) группа D.

Итоговая форма контроля

экзамен (в 3 семестре)

Примерные вопросы к экзамену:

1. Понятие и формы международного бизнеса.
2. Международный бизнес в условиях глобализации.
3. Международный предпринимательство: понятие, формы, функции.
4. История развития международного предпринимательства.
5. Предпринимательская деятельность в России с древних времен до настоящего времени.
6. Правовые основы мирового бизнеса.
7. Технологические аспекты мирового бизнеса.
8. Политические аспекты мирового бизнеса.
9. Роль культуры в международном бизнесе.
10. Этика и социальная ответственность в мировом бизнесе.
11. Основные элементы инновационного бизнеса.
12. Приоритеты государства в промышленно развитых странах в инновационной деятельности.
13. Характеристика наиболее наукоемких отраслей международного бизнеса.
14. Международный бизнес в агропромышленном комплексе.
15. Международный бизнес в топливно-энергетическом комплексе.
16. Международный бизнес в металлургическом комплексе.
17. Международный бизнес в машиностроительном комплексе.
18. Мировой транспорт.
19. Структура международных финансовых рынков.
20. Международные финансовые организации.
21. Стратегия развития международного финансового бизнеса.

22. Место и роль международной торговли товарами и услугами в современной системе мирохозяйственных связей.
23. Основные особенности и тенденции развития мировой торговли.
24. Формирование национальной торговой политики в эпоху глобализации.
25. Россия в международной торговле.
26. Современные формы и методы международной торговли.
27. Международная торговля услугами: посредники во внешнеэкономической деятельности, инжиниринг.
28. Международный обмен интеллектуальной собственностью: лицензии, соглашения о передаче ноу-хау, технологий.
29. Телекоммуникационные услуги в международном бизнесе: тенденции, особенности ценообразования, перспективы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг.
30. Международный страховой рынок: функции, характерные особенности, участники страхового рынка.
31. Понятие и формы хозяйственного партнерства государства и мирового бизнеса.
32. Мировой опыт партнерства государства и международного бизнеса.
33. Концессии - формы партнерства государства и частного бизнеса.
34. Сущность и процесс стратегического планирования.
35. Стратегические альянсы международного бизнеса.
36. Стратегия проникновения международного бизнеса.
37. Функции контроля в международном бизнесе.
38. Поведение работников в международных компаниях.
39. Международный маркетинг и бизнес стратегии.
40. Аспекты и решения ценовой политики в международном маркетинге.
41. Продвижение товара в международном маркетинге.
42. Управление человеческими ресурсами в международном бизнесе.
43. Рекрутирование и отбор человеческих ресурсов.
44. Обучение и развитие трудовых ресурсов.
45. Трудовые отношения в международном бизнесе.
46. Зарубежный опыт государственного регулирования международного бизнеса в США.
47. Зарубежный опыт государственного регулирования международного бизнеса в ЕС.
48. Зарубежный опыт государственного регулирования международного бизнеса в Японии.
49. Государственное регулирование международного бизнеса в РФ.
50. Государственное регулирование международного бизнеса на внутрирегиональном уровне: мировой опыт и российская практика.
51. Механизм таможенного регулирования внешнеторговых операций в РФ.
52. Виды таможенных платежей и особенности их исчисления в РФ.
53. Система управления таможенными рисками в РФ.
54. Направления совершенствования таможенно-тарифного регулирования в РФ.
55. Влияние современной деловой культуры России и ведение международного бизнеса.
56. Формирование кросс-культурных коммуникаций в международном бизнесе.
57. Взаимодействие ценностей в условиях различных культур.
58. Классификация культур по Г. Хофстеде.
59. Формирование российской деловой культуры, ментальности.
60. Культур, основанные на индивидуальных и коллективных ценностях.
61. Понятие и субъекты внешнеэкономической деятельности.
62. Понятие международной торговой сделки. Характеристика международных торговых сделок. Основные и обеспечивающие операции.

63. Особенности внешней торговли сырьевой продукцией. Международная биржевая и аукционная торговля. Международные товарные соглашения.
64. Организация торговли готовой продукцией. Лизинг.
65. Международная встречная торговля.
66. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности. Торговля лицензиями и ноу-хау. Инжиниринг. Франчайзинг.
67. Особенности внешней торговли машинами и оборудованием.
68. Международный туризм.
69. Организационно-правовые формы международного бизнеса. Общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества.
70. Совместные предприятия.
71. Транснациональные корпорации.
72. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Источники коммерческой информации в России и за рубежом.
73. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Справочники. Перечни крупнейших компаний. Публикации предприятий.
74. Базисные условия поставки. Основные положения, особенности применения.
75. Характеристика базисных условий поставок. Группы терминов E, F, C, D.
76. Страхование внешнеторговых грузов. Понятие общей и частной аварии. Условия страхования.
77. Понятие об условиях платежа. Валюта платежа, срок платежа, способ платежа и форма расчетов, валютная оговорка.
78. Условия платежа. Формы расчетов. Инкассовая и аккредитивная форма оплаты товара.
79. Внешнеторговый контракт. Основные положения. Оферта и акцепт.
80. Содержание разделов внешнеторгового контракта.
81. Исполнение внешнеторгового контракта.
82. Недобросовестная коммерческая практика. Ограничительная деловая практика. Демпинг. Фальсификация товаров и торговых знаков.
83. Требования к стратегическим решениям по международной деятельности предприятия.
84. Алгоритм стратегического планирования международной деятельности предприятия.
85. Виды международных стратегий предприятия.
86. Способы управления международной деятельностью ТНК.
87. Способы управления заграничной деятельностью малых и средних предприятий.
88. Функции отделов предприятия, работающего на внешнем рынке.
89. Формы и особенности делового общения с иностранными партнерами. Деловой протокол.
90. Переговоры с иностранными деловыми партнерами.

7.1. Основная литература:

1. Международный бизнес: Учебное пособие / Михалкин В.А. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=538869>
2. Международный бизнес: Учебное пособие / В.К. Поспелов, Н.Н. Котляров, Н.В. Лукьянович, Е.Б. Стародубцева; Под ред. В.К. Поспелова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.: 60x90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9558-0355-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=443413>

7.2. Дополнительная литература:

1. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Портер М.Е. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 947 с.: 70x100 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9614-4835-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=560961>
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Булатов А. С., Ливенцев Н. Н. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 654 с.: 60x90 1/16 (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-9776-0045-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=395423>
3. Международный маркетинг и бизнес: Учебное пособие / Н.К. Моисеева. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 272 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-905554-30-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=390294>
4. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. - 2-е изд. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 528 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-003357-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=322041>

7.3. Интернет-ресурсы:

Агентство BBC - - www.bbcussian.com
Банк России - - www.cbr.ru
Всемирный банк - - www.worldbank.org
Европейский союз - - www.europa.eu
Международный валютный фонд - - www.imf.org

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Международный бизнес" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Проекторный экран, проектор, ноутбук. Изучение предмета предполагает использование принтера и копировального аппарата для распечатки текстов.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 38.03.01 "Экономика" и профилю подготовки не предусмотрено .

Автор(ы):

Аблаев И.М. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Сафиуллин Л.Н. _____

"__" _____ 201__ г.