

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт управления, экономики и финансов
Центр магистратуры



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ
проф. Такурский Д.А.

"__" _____ 20__ г.

Программа дисциплины

Международный бизнес и торговля Б1.В.05

Направление подготовки: 38.04.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Общий и стратегический менеджмент

Квалификация выпускника: магистр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2019

Автор(ы): Аблаев И.М.

Рецензент(ы): Новенькова А.З.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Саубанов К. Р.

Протокол заседания кафедры No ____ от "____" _____ 20__ г.

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр магистратуры):

Протокол заседания УМК No ____ от "____" _____ 20__ г.

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
 - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
 - 4.2. Содержание дисциплины
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
 - 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения
 - 6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
 - 6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
 - 6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
 - 7.1. Основная литература
 - 7.2. Дополнительная литература
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

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. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Выпускник, освоивший дисциплину, должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОПК-2	готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ПК-1	способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями
ПК-7	способностью представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада

Выпускник, освоивший дисциплину:

Должен знать:

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.

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.

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.

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

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

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б1.В.05 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.04.02 "Менеджмент (Общий и стратегический менеджмент)" и относится к вариативной части.

Осваивается на 1 курсе в 2 семестре.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных(ые) единиц(ы) на 216 часа(ов).

Контактная работа - 50 часа(ов), в том числе лекции - 8 часа(ов), практические занятия - 42 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 112 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 54 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: экзамен во 2 семестре.

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере.	2	1	6	0	14
2.	Тема 2. Иностранные инвестиции в международном бизнесе.	2	1	6	0	14
3.	Тема 3. Совместное предпринимательство в международном бизнесе.	2	1	5	0	14
4.	Тема 4. Свободные экономические зоны в международном бизнесе.	2	1	5	0	14
5.	Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.	2	1	5	0	14

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
6.	Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.	2	1	5	0	14
7.	Тема 7. Страховые услуги в международном бизнесе.	2	1	5	0	14
8.	Тема 8. PR в международном бизнесе.	2	1	5	0	14
	Итого		8	42	0	112

4.2 Содержание дисциплины

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

Сущность и классификационные виды международного бизнеса.

Тенденции его развития. Инфраструктура международного бизнеса.

Особенности организации международного бизнеса во внешней торговле.

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.

Сущность иностранных инвестиций, их функции:

капиталообразующая, санирующая, 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.

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.

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.

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.

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.

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

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.

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. Правила делового протокола.

Этика международного бизнеса. Кросс-культурные особенности ведения бизнеса в разных странах.

Цели ведения деловых переговоров с иностранным партнером.

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

Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.

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. Инкотермс - 2010.

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

Тема 7. Страховые услуги в международном бизнесе.

риски в международном бизнесе, их классификация. Система управления рисками. Понятие риск-менеджмента. Стадии процесса управления рисками. Методы, направленные на минимизацию возможных убытков при ведении международного бизнеса.

Страхование как инструмент риск менеджмента в международном бизнесе. Его экономическая сущность, цели, методы и инструменты.

Страхование лизинговых операций в международном бизнесе.

Страхование коммерческих рисков.

Страхование кредитных и валютно-финансовых рисков. Имущественное страхование в международном бизнесе.

Экологические риски, их классификация. Наступление ответственности по ним. Особенности страхования экологических рисков.

Тема 8. PR в международном бизнесе.

Необходимость формирования позитивного имиджа фирмы в МБ и функции PR. Ценовая политика и рекламная компания как имиджевые регуляторы деятельности фирмы. PR и пропаганда. Функции PR.

Составляющие деятельности PR.

Практика рекламы в области PR.

Факторы успешности рекламной деятельности. Нейминг и его роль в международном бизнесе. Брендový имидж.

Реклама в СМИ, ее разновидности. Особенности рекламы в печатных

СМИ, на телевидении и радио. Преимущества и недостатки размещения рекламы в различных СМИ. Реклама в Интернете.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года №301).

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-996ин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений".

Положение от 29 декабря 2018 г. № 0.1.1.67-08/328 "О порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет".

Положение № 0.1.1.67-06/241/15 от 14 декабря 2015 г. "О формировании фонда оценочных средств для проведения текущей, промежуточной и итоговой аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет".

Положение № 0.1.1.56-06/54/11 от 26 октября 2011 г. "Об электронных образовательных ресурсах федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет".

Регламент № 0.1.1.67-06/66/16 от 30 марта 2016 г. "Разработки, регистрации, подготовки к использованию в учебном процессе и удаления электронных образовательных ресурсов в системе электронного обучения федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет".

Регламент № 0.1.1.67-06/11/16 от 25 января 2016 г. "О балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет".

Регламент № 0.1.1.67-06/91/13 от 21 июня 2013 г. "О порядке разработки и выпуска учебных изданий в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет".

6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения

Этап	Форма контроля	Оцениваемые компетенции	Темы (разделы) дисциплины
Семестр 2			
	Текущий контроль		
1	Деловая игра	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	1. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере.
2	Тестирование	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	2. Иностранные инвестиции в международном бизнесе.
3	Тестирование	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	3. Совместное предпринимательство в международном бизнесе.
4	Деловая игра	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	4. Свободные экономические зоны в международном бизнесе.
5	Деловая игра	ОПК-2, ПК-7, ПК-1	5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.
6	Тестирование	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса.
7	Тестирование	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	7. Страховые услуги в международном бизнесе.
8	Деловая игра	ПК-7, ПК-1, ОПК-2	8. PR в международном бизнесе.
	Экзамен	ОПК-2, ПК-1, ПК-7	

6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
Семестр 2					
Текущий контроль					
Деловая игра	Отличная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Превосходное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения практических задач. Высокий уровень коммуникативных навыков, способности к работе в команде.	Хорошая способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Достаточное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения практических задач. Средний уровень коммуникативных навыков, способности к работе в команде.	Удовлетворительная способность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Слабое владение знаниями и навыками, необходимыми для решения практических задач. Низкий уровень коммуникативных навыков, способности к работе в команде.	Неспособность применять имеющиеся знания и умения для нахождения решения проблемных ситуаций. Недостаточное владение знаниями и навыками, необходимыми для решения практических задач. Недостаточный уровень коммуникативных навыков, способности к работе в команде.	1 4 5 8
Тестирование	86% правильных ответов и более.	От 71% до 85 % правильных ответов.	От 56% до 70% правильных ответов.	55% правильных ответов и менее.	2 3 6 7
Экзамен	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой дисциплины, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала.	Обучающийся обнаружил полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные программой задания, усвоил основную литературу, рекомендованную программой дисциплины, показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.	Обучающийся обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справился с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой дисциплины, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Обучающийся обнаружил значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение или приступить по окончании университета к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	

6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Семестр 2

Текущий контроль

1. Деловая игра

Тема 1

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 заключается 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. Одним из первых решений в этом направлении было решение о передаче производства изоляционных материалов для моделей 737 и 757 поставщикам в Мексике. Такими изоляционными материалами отделяется внутренняя поверхность фюзеляжа, их назначение - сохранять теплую температуру в салоне самолета на высоте. Традиционно Boeing производил такие материалы в своих подразделениях, но оказалось, что можно обеспечить ежегодную экономию в сумме 50 млн. долл., заключив субконтрактные соглашения с мексиканскими производителями. В целом, по оценкам менеджеров Boeing, аутсорсинг в 1994-1997 гг. позволил экономить 500 млн. долл. ежегодно.

Задание: Проанализируйте ситуацию и дайте оценку эффективности действий МНК в области производственного и технологического менеджмента.

2. Тестирование

Тема 2

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

11. Когда и где была принята Международная Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств?

- А) 30.06.1993 ,Афины
- Б) 04.04. 1955 Париж
- В) 18.03.1965 Вашингтон

12. Где, когда и какой конвенцией было утверждено Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций?

- А) Рим, 09.04.1996, Римская конвенция
- Б) Париж, 04.04.1955 Парижская конвенция
- В) Сеул, 1985, Сеульская конвенция

13. Суть межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения:

- А) Обложение налогом прибыли иностранного инвестора на территории иностранного государства и страны его происхождения
- Б) Оптимизировать систему налогообложения между государствами
- В) Не допускать налогообложения доходов от инвестиций одновременно в странах происхождения и вложения капитала

14. Основное содержание ст.73 Маастрихского договора о международной инвестиционной деятельности в ЕС :

- А) Европейские государства вводят ограничения на деятельность иностранных инвесторов стран ? участниц Европейского Союза
- Б) Вводится единый орган по управлению международной инвестиционной деятельностью в ЕС
- В) Все ограничения на движение капитала между государствами-членами, а также между государствами-членами и третьими странами, должны быть запрещены

15. Какие государства вошли в зону свободной торговли НАФТА?

- А) Бельгия, Люксембург, Великобритания, Франция
- Б) Южная Корея, Сингапур, Тайвань
- В) США, Канада, Мексика

16. Каким государством-членом и какие запреты на иностранные инвестиции введены в рамках НАФТА?

- А) Бельгией - на вложения капитала в недра
- Б) Сингапуром - на вложения капитала в недра
- В) Мексикой ? на инвестиции стран-партнеров в добычу энергоносителей и радиоактивных руд, в транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру

17. Какие государства заключили соглашение о поощрении и защите инвестиций в рамках МЕРКОСУР?

- А) Страны ? северного рынка? - Норвегия, Дания, Нидерланды
- Б) Страны Европейского Союза ? Франция, Германия, Италия
- В) Страны ? южного общего рынка? - Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай

18. Основная задача Многостороннего агентства гарантирования инвестиций (МАГИ):

- А) Рассмотрение инвестиционных споров в арбитражном суде
- Б) Управление международной инвестиционной деятельностью из одного центра
- В) Страхование иностранных прямых инвестиций в развивающихся странах от некоммерческих рисков

19. Какие виды страхования предлагает международным инвесторам МАГИ?

- А) Страхование от природных катастроф, от несчастного случая, от пожаров
- Б) Страхование ответственности
- В) Страхование от неконвертируемости валюты, от экспроприации, от войн и беспорядков, от нарушения договора

20. Каков минимальный и максимальный размер страхового покрытия иностранных инвестиций, предоставляемых МАГИ?

- А) Минимальный размер ? 10 млн.долл., максимальный размер -100,0 млн. долл. на страну
- Б) Ограничения отсутствуют
- В) Минимальный размер не установлен, максимальный размер ? 50,0 млн.долл. на проект и 150,0 млн.долл. на страну

3. Тестирование

Тема 3

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
Государственной регистрации подлежат
только кредитные организации, привлекающие средства граждан во вклады
только те кредитные организации с иностранными инвестициями, уставный капитал которых более 100 млн.
рублей
кредитные организации с иностранными инвестициями, уставный капитал которых превышает 500 млн. рублей
все кредитные организации с иностранными инвестициями
Государственный реестр коммерческих организаций с иностранными инвестициями ведет
Минэкономки России
Министерство РФ по налогам и сборам
Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции РФ
Государственный таможенный комитет РФ
Деятельность кредитных организаций с иностранными инвестициями регулируется
как законодательством о банках и банковской деятельности, так и законодательством об иностранных
инвестициях
законодательством о банках и банковской деятельности
специальным законодательством о кредитных организациях с иностранными инвестициями

законодательством об иностранных инвестициях

Деятельность филиала иностранного юридического лица прекращается на территории РФ со дня вручения предписания местных органов власти принятия решения об этом руководителем филиала принятия решения юридическим лицом лишения аккредитации

Для аккредитации филиала иностранного юридического лица должны быть представлены (представлено) документы в соответствии с перечнем, утвержденным субъектом федерации, на территории которого создается филиал

положение о филиале и другие документы, перечень которых определяется Правительством РФ документы о платежеспособности иностранного юридического лица, создавшего филиал решение о создании филиала

Для обеспечения равных конкурентных условий всех банков Центробанк РФ может предъявлять дополнительные требования к учредителям банков с иностранными инвестициями относительно количественного состава учредителей

минимального и максимального размеров их уставного капитала размеров вкладов учредителей

величины получаемых учредителями дивидендов

Для совершения операций в иностранной валюте коммерческие банки с иностранными инвестициями должны пройти регистрацию в Государственном таможенном комитете РФ

зарегистрироваться в Государственном комитете РФ по валютному и экспортному контролю

получить разрешение Министерства финансов РФ

получить специальную лицензию Центробанка РФ

Документ о платежеспособности иностранного инвестора, являющегося учредителем коммерческой организации с иностранными инвестициями, выдается

Консульским учреждением того государства, субъектом права которого является иностранный инвестор

Главным территориальным управлением Центробанка РФ, на территории которого учреждается коммерческая организация с иностранными инвестициями

Обслуживающим его банком

Центробанком РФ

Дочернее общество

не несет ответственности по обязательствам основного общества с иностранными инвестициями

несет субсидиарную ответственность по обязательствам основного общества всем своим имуществом

несет субсидиарную ответственность по обязательствам основного общества в размере, установленном учредительным договором

несет субсидиарную ответственность по обязательствам основного общества в предусмотренных законом случаях

Дочерние общества коммерческих организаций с иностранными инвестициями - это

коммерческие организации с преобладающим участием иностранного капитала

хозяйственные общества с дополнительной ответственностью иностранных инвесторов по обязательствам этих обществ

хозяйственные общества, учредителями которых являются только иностранные юридические лица

хозяйственные общества, создаваемые с соблюдением действующего на территории Российской Федерации законодательства, коммерческими организациями с иностранными инвестициями

Иностранные инвесторы избирают организационно-правовые формы учреждаемых ими коммерческих организаций

по согласованию с местными органами власти, на территории которых учреждается коммерческая организация с иностранными инвестициями

по согласованию с федеральными органами исполнительной власти

на основании рекомендаций органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации

по своему усмотрению

Коммерческие банки с иностранными инвестициями, созданные в России, могут совершать операции в иностранной валюте

только в Российской Федерации и странах СНГ

только в Российской Федерации

только за пределами Российской Федерации

в Российской Федерации и за ее пределами

Коммерческие организации с иностранными инвестициями могут быть созданы

только посредством приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акций) в ранее учрежденной коммерческой организации

в порядке, установленном субъектами Российской Федерации

посредством учреждения новой коммерческой организации, приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акций) в ранее учрежденной коммерческой организации без иностранных инвестиций или приобретение такой организации полностью

только посредством их учреждения в установленном законодательством РФ порядке

Коммерческие организации с иностранными инвестициями могут создаваться в организационно-правовых формах

индивидуальных частных предприятий, хозяйственных обществ и товариществ
акционерных обществ, других хозяйственных обществ, хозяйственных товариществ
производственных кооперативов, хозяйственных товариществ и обществ, унитарных предприятий
фондов, концернов, финансово-промышленных групп

Коммерческим банкам с иностранными инвестициями запрещается

кредитовать граждан под залог недвижимости

инвестировать средства в реальный сектор экономики

осуществлять операции по производству и торговле материальными ценностями, а также по страхованию всех видов рисков, за исключением страхования валютных и кредитных рисков

приобретать ценные бумаги российских инвесторов

Комплексная поставка - это поставка

промышленного оборудования и запасных частей для его ремонта и технического обслуживания

оборудования, предусматривающая его монтаж поставщиком

образцов товаров и оборудования для их производства

промышленного оборудования, объединенного в единый технологический комплекс

Критерием признания общества с иностранными инвестициями дочерним является

наличие другого (основного) общества или товарищества, которое может определять решения дочернего общества

решение местных органов власти о признании общества с иностранными инвестициями дочерним

государственная регистрация коммерческой организации с иностранными инвестициями в качестве дочернего общества

аккредитация хозяйственного общества с иностранными инвестициями в качестве дочернего

Ликвидация коммерческих организаций с иностранными инвестициями осуществляется

в случаях и порядке, предусмотренных законодательством Российской Федерации

на основании решений органов власти субъектов Российской Федерации

в порядке, установленном законодательством того государства, субъектом права которого является иностранный инвестор

только на основании судебного решения

Ликвидация филиала иностранного юридического лица производится на основании решения

Иностранного юридического лица

Руководителя филиала

Минюста России

Минэкономики России

Лицензия Центробанка РФ для совершения операций в иностранной валюте может быть

генеральной, внутренней и разовой

срочной и бессрочной

разовой и специальной

внутренней и внешней

Минимальная величина уставного капитала для коммерческих организаций с иностранными инвестициями

законодательством не определяется

не менее тысячекратного размера минимальной оплаты труда (МРОТ)

не менее стократной величины МРОТ

определяется субъектами Российской Федерации

На дочернее общество с иностранными инвестициями распространяется правовое регулирование,

установленное субъектом РФ, на территории которого создано дочернее общество

предусмотренное его учредительными документами

применимое к организационно-правовой форме, в которой оно функционирует

установленное Министерством юстиции Российской Федерации

Налоговый орган должен быть поставлен в известность об аннулировании государственной регистрации коммерческой организации с иностранными инвестициями

в месячный срок

незамедлительно

в недельный срок с даты принятия решения об этом

в течение 5 дней

Объединения и союзы коммерческих организаций с иностранными инвестициями - это

хозяйственные товарищества и общества, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства с участием иностранных инвесторов
ассоциации, финансово-промышленные группы, унитарные предприятия, акционерные общества с иностранными инвестициями
объединения, союзы, фонды, холдинги, потребительские кооперативы, созданные иностранными юридическими лицами на территории Российской Федерации
союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения, созданные коммерческими организациями с иностранными инвестициями на добровольных началах и не противоречащие антимонопольному законодательству Российской Федерации
Организационные и правовые основы приватизации определены
Гражданским кодексом Российской Федерации
Федеральным законом о приватизации государственного имущества и основах приватизации муниципального имущества
Мингосимуществом Российской Федерации
Минэкономразвития Российской Федерации
Основанием для аннулирования государственной регистрации коммерческой организации с иностранными инвестициями является
постановление следственных органов о возбуждении уголовного дела по факту выявления недостоверных сведений
постановление регистрирующего органа
решение арбитражного суда
решение третейского суда
Основное общество с иностранными инвестициями
несет субсидиарную ответственность по всем обязательствам дочернего общества
отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным дочерним обществом во исполнение указаний основного общества
несет субсидиарную ответственность по обязательствам дочернего общества только в случаях, прямо указанных в законе
солидарно отвечает с дочерним обществом по всем его обязательствам
Основное общество с иностранными инвестициями может определять решения дочернего общества на основании предписаний государственных органов, выданных в установленном законом порядке в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо по иному, предусмотренному законом основанию на основании договора с дочерним обществом
при наличии согласия на это органов управления дочернего общества
Отказ в государственной регистрации коммерческих организаций с иностранными инвестициями допускается при неудовлетворительной структуре баланса двух и более учредителей коммерческой организации
при неудовлетворительной структуре баланса иностранного инвестора, являющегося учредителем коммерческой организации с иностранными инвестициями
при отсутствии спроса на продукцию, производством которой намерена заниматься коммерческая организация с иностранными инвестициями
только в случаях несоответствия перечня представленных документов и содержащихся в них сведений установленным законодательством требованиям
Отказ в государственной регистрации коммерческой организации с иностранными инвестициями может быть обжалован в
Генеральную Прокуратуру РФ
Арбитражный суд
Минюст России
Министерство экономики РФ
Оценка вклада в уставный капитал коммерческой организации с иностранными инвестициями производится в валюте
В твердой (конвертируемой) валюте
Российской Федерации
В долларах США
В валюте любого государства по соглашению между учредителями
Оценка вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица производится независимым аудитором или аудиторской фирмой
самим иностранным юридическим лицом (головной организацией)
регистрирующим органом
местными органами власти, на территории которых создается филиал

4. Деловая игра

Тема 4

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.

В 1992 г. предприятие было приватизировано таким образом, что большая часть акций оказалась в руках работников предприятия. В течение первых шести месяцев после приватизации на предприятии ничто не изменилось. Стиль управления оставался таким, какой сложился во время советской командной экономики, с ориентацией на выполнение централизованно доводимых до предприятия плановых заданий, что абсолютно не соответствовало новым рыночным условиям. Управленческие решения спускались сверху в рамках жесткой бюрократической иерархии; управление было представлено сорока пятью старшими менеджерами, большая часть которых была старше 50 лет. Они подчинялись непосредственно генеральному директору, который знал о предприятии буквально все.

Несколько позднее крупный пакет акций предприятия был приобретен Альфа-банком с намерением найти стратегического партнера для эффективного управления бизнесом. Этим партнером и стала Danone Group, первой задачей которой стало найти менеджера, способного возглавить новую команду в Москве. Таким менеджером оказался генеральный управляющий в одном из издательств Яков Иоффе, родившийся в 1946 г. в Ленинграде и живший во Франции с 1977 г. Он дал согласие на переезд в Москву. В первое время своей работы на ?Большевике? Иоффе, занимавший кабинет по соседству с генеральным директором, не торопился принимать серьезные решения и присматривался к окружающим и, кроме того, изучал особенности пищевой промышленности. Он пользовался доверием со стороны руководства корпорации, сознававшего, что нет заранее известных рецептов эффективного ведения бизнеса в России. Спрос на продукцию предприятия снижался. Усилилась конкуренция со стороны импортных продуктов. Хотя все российские менеджеры прекрасно осознавали критический характер ситуации, они оборонялись против любых возможных изменений, не желая осваивать новые управленческие принципы и приемы. Руководство материнской компании понимало, что ситуация является сложной и деликатной, и пыталось учесть влияние исторических и культурных факторов. Оно постаралось нивелировать национальные различия в коллективе и поддерживать традиции, доставшиеся российским работникам с прежних времен (например, была оказана материальная помощь профсоюзной организации, Международный женский день отмечался концертом и праздничным вечером, оплачивался летний отдых сотрудников на побережье и пр.). В марте 1997 г. старый генеральный директор без конфликта покинул компанию. С этого момента предприятие развивалось абсолютно так же, как любое другое западное предприятие. Персонал, не противодействующий приобретению предприятия французами, проявил свою адаптивность, высокую мотивацию и творческий подход к решению новых задач, обеспечивая требуемое качество выпускаемой продукции, несмотря на устаревшее оборудование и проблемы с обеспечением качественным сырьем. В течение двух с половиной лет общая численность занятых на предприятии сократилась с 2400 до 1100 человек. Увольняемые получали материальную компенсацию или обеспечивались работой. Политикой компании стало привлечение молодых русских выпускников университетов, многие из которых проходили дополнительное обучение во Франции. 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.

5. Деловая игра

Тема 5

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.

6. Тестирование

Тема 6

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 охранной 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.

7. Тестирование

Тема 7

- 1) Ниже приведены наиболее распространенные условия страхования, найдите лишнее:
- а) "с ответственностью за все риски";
 - б) "с ответственностью только за общую аварию";
 - в) "с ответственностью за частную аварию";
 - г) "без ответственности за повреждения".
- 2) Банковская гарантия ? это:
- а) документ, подтверждающий надежность банка, через который будет осуществляться платеж;
 - б) документ, подтверждающий, что в банке открыт счет продавца;
 - в) поручительство банка-гаранта за своего клиента в обеспечение выполнения принятого обязательства;
 - г) поручительство покупателя за свой банк, выдаваемое продавцу как гарантия того, что платеж будет осуществлен.
- 3) При получении оферты покупатель может:
- а) отклонить оферту;
 - б) безоговорочно акцептовать оферту;
 - в) акцептовать оферту с оговорками;
 - г) направить продавцу контрпредложение.
- 4) Внешнеторговый контракт должен быть составлен:
- а) на языке страны продавца;
 - б) на языке страны покупателя;
 - в) на одном из официальных языков ООН;
 - г) на языке (языках) по согласованию сторон.
- 5) Фальсификация товаров ? это вид недобросовестной коммерческой практики, при котором:
- а) товар продается по цене ниже себестоимости;

- б) в продажу поступает бракованный товар;
 - в) подделывается основное свойство товара;
 - г) осуществляется копирование объектов, охраняемых авторским правом, для использования в личных целях.
- 6) Переговоры с деловыми партнерами выполняют ряд функций, исключите лишнюю:
- а) информационно-коммуникационная функция;
 - б) изучение конкурентов;
 - в) достижение договоренностей;
 - г) регулирование, контроль и координация действий.
- 7) Какой из следующих видов организации импортных операций не характерен для малых и средних предприятий:
- а) международное отделение;
 - б) импортный отдел;
 - в) вояжеры по закупкам;
 - г) импортные ассоциации.
- 8) Стратегическое планирование ? это:
- а) процесс определения целей предприятия и разработки реализующих эти цели стратегий;
 - б) определение миссии предприятия;
 - в) анализ возможностей развития предприятия в долгосрочной перспективе;
 - г) проверка стратегических решений на непротиворечивость.

8. Деловая игра

Тема 8

GENERAL MOTORS

Ferdows K. Making the Most of Foreign Factories. Harvard Business Review, March-April, 1997.

В течение многих лет менеджеры General Motors поверхностно относились к идее стать действительно глобальной организацией. Пока корпорация годами экспортировала свои автомобили в несколько других стран и имела только несколько предприятий вне США, она оставалась, главным образом, североамериканским предприятием. Еще несколько лет назад 80% автомобилей GM производились в Северной Америке. К тому же автомобили, производимые в других странах, часто являлись устаревшими моделями GM и больше не пользовались спросом на внутреннем рынке. Старейшие заводы GM в Южной Америке в 1990-х гг. все еще массово выпускали модель Chevettes.

Однако все значительно изменилось в последние годы, когда GM решительно объявила о намерении превратиться в глобального автопроизводителя. Новые изделия конструируются и производятся теперь в других странах, и GM прилагает масштабные усилия, чтобы достичь 50-процентной доли своих производственных мощностей, расположенных за пределами Северной Америки. В центре таких усилий корпорации лежит инновационный подход к разработке и производству своих автомобилей во всех сторонах света.

GM постоянно конкурирует с японской компанией Toyota. Посредством серии партнерских соглашений и альянсов GM добилась важного понимания преимуществ, достигнутых менеджерами Toyota с помощью стратегии стандартизации своих предприятий и внедрения системы экономичного производства. Toyota добилась того, что любое техническое изменение, осуществленное в Японии, может быть легко продублировано на любом другом предприятии Toyota в любой точке земного шара. Кроме того, Toyota является признанным авторитетом и лидером в снижении издержек за счет эффективного управления запасами и иными логистическими аспектами.

В противоположность японскому бизнесу американские автопроизводители традиционно создавали свои предприятия как уникальный и автономный набор производственных мощностей. Хотя такой подход обеспечивает иногда особо высокую производительность отдельного завода, спроектированного для выполнения ограниченного набора функций, в то же время он ограничивает гибкость операций и затрудняет передачу новых технологий и методов производства между заводами.

Стратегия Toyota используется теперь менеджерами GM на своих новейших заводах, расположенных в Аргентине, Польше и Китае (завершение строительства четвертого завода в Таиланде было отложено в результате азиатского финансового кризиса). Эти заводы столь похожи друг на друга, что представитель штаб-квартиры может легко забыть, в какой стране он/она находится. Такая стратегия позволяет GM более свободно внедрять глобальные версии своей продукции, такие как новый вид "мирового автомобиля". Не менее важно, что в случае возникновения затруднения или проблемы на одном из заводов, решение может быть легко найдено с помощью простого телефонного звонка на другое такое же предприятие. Аналогично информация о любом новшестве, позволяющем повысить эффективность производства, всегда доступна менеджерам других предприятий.

Проекты новых заводов GM были разработаны с ориентацией на гибкость и эффективность. Мощность каждого из заводов может быть легко увеличена, если спрос потребует роста производства. Каждый завод в плане представляет собой огромную букву "U", обеспечивая тем самым доставку компонентов непосредственно на линию сборки и, как следствие, экономию складских расходов и повышение производительности.

Однако, располагая столь похожими друг на друга заводами, GM осознает также необходимость некоторого приспособления каждого завода к уникальным условиям каждой страны. Так, в Китае внедрение системы "just-in-time" представляет собой серьезный вызов, так поставщики компонентов привозят их на повозках и велосипедах вследствие низкого качества дорог в стране. Однако, несмотря на некоторую адаптацию к местным условиям, менеджеры GM уверены, что стандартизация предприятий корпорации позволит существенно снизить производственные издержки и обеспечит успех корпорации на мировых развивающихся рынках.

Задание: Проанализируйте ситуацию и дайте оценку эффективности действий МНК в области производственного и технологического менеджмента.

Экзамен

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. Культуры, 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.

6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

В КФУ действует балльно-рейтинговая система оценки знаний обучающихся. Суммарно по дисциплине (модулю) можно получить максимум 100 баллов за семестр, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов.

Для зачёта:

56 баллов и более - "зачтено".

55 баллов и менее - "не зачтено".

Для экзамена:

86 баллов и более - "отлично".

71-85 баллов - "хорошо".

56-70 баллов - "удовлетворительно".

55 баллов и менее - "неудовлетворительно".

Форма контроля	Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	Этап	Количество баллов
Семестр 2			
Текущий контроль			
Деловая игра	На занятии моделируется проблемная ситуация профессиональной деятельности, для которой обучающиеся должны найти решения с позиции участников ситуации. Оцениваются применение методов решения проблемных ситуаций, способность работать в группе, навыки, необходимые для профессиональной деятельности, анализировать условия и адекватно выстраивать последовательность собственных действий.	1	7
		4	6
		5	6
		8	6
Тестирование	Тестирование проходит в письменной форме или с использованием компьютерных средств. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента правильно выполненных заданий.	2	7
		3	6
		6	6
		7	6
Экзамен	Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Экзамен проводится в устной или письменной форме по билетам, в которых содержатся вопросы (задания) по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.		50

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

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>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Всемирный банк - www.worldbank.org

Идеи (и суперидеи) в сфере бизнеса. - <http://superidea.ru>

экономикс он-лайн. Сборник разнообразных ресурсов по экономике и менеджменту, в том числе электронные вер?сии классических трудов. - <http://www.econline.h1.ru>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	<p>Уже до лекции студент должен бегло просмотреть учебно-методический комплекс, учебник, хотя бы один из источников по учебной, учебно-методической и научной литературе по теме лекции с тем, чтобы иметь представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции. Он должен также мысленно припомнить то, что уже знает, когда-то читал, изучал по другим предметам применительно к данной теме. Главное в подготовительной работе к лекции ? формирование субъективного настроения на характер информации, которую он получит в лекции по соответствующей теме. Иногда для этого бывает достаточно ознакомиться с рабочей учебной программой.</p> <p>Учебная лекция раскрывает пункты, проблемы, темы, которые находятся в программе. Она обладает большой информационной емкостью, и за короткое время преподаватель успевает изложить, так много проблем, мыслей, иногда раскиданных россыпью в обильной литературе, что надо не потеряться в этой информации. Студент должен помнить, что никакой учебник, никакая монография или статья не могут заменить учебную лекцию. В свою очередь, работа студента на лекции ? это сложный вид познавательной, интеллектуальной работы, требующей напряжения, внимания, воли, затрат нервной и физической энергии. Весь учебный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Методика работы студента на лекции не может быть сведена к какому-то единому рецепту, хотя, тем не менее, содержит основательную исходную информативную основу. Приступая к слушанию нового учебного материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным, уяснить, на что опирается изложенная тема. Следя за Техниккой чтения лекции (акцент на существенном, повышение тона, изменение ритма, пауза и т.п.), студент должен вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и их содержание, проблемы, их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, студент значительно облегчит себе понимание учебного материала, его конспектирование и дальнейшее изучение.</p> <p>Запись лекции является важнейшим элементом работы студента на лекции.</p>
практические занятия	<p>На занятиях каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. При этом студент может обращаться к записям конспекта и лекций, непосредственно к первоисточникам, использовать знание литературы и искусства, факты и наблюдения современной жизни и т. д.</p> <p>Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. Преподавателю необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях студентов, улавливать недостатки и ошибки, корректировать их знания, и, если нужно, выступить в роли рефери. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом.</p> <p>В заключение преподаватель подводит итоги занятия. Он может (выборочно) проверить конспекты студентов и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения.</p>

Вид работ	Методические рекомендации
самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа требует научно-теоретического обобщения литературных источников и помогает студентам глубже усвоить учебный материал, приобрести навыки творческой работы над документами и первоисточниками.</p> <p>Планы самостоятельных работ, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине.</p> <p>Начиная подготовку к самостоятельной работе, необходимо, прежде всего, указать студентам страницы в конспекте лекций, разделы учебников и учебных пособий, чтобы они получили общее представление о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует рекомендовать им поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам.</p>
деловая игра	<p>На некоторых практических занятиях студентам предлагается деловая игра как упрощенное воспроизведение реальной ситуации. Фабула ситуации изложена в плане, при детализации игры возможно в разумных пределах варьирование обстоятельств, путем необходимого дополнения.</p> <p>Перед участниками игры ставятся задачи, аналогичные тем, которые они будут решать в ежедневной профессиональной деятельности.</p> <p>Применение деловых игр позволяет отработать приобретенные студентами профессиональные навыки. Кроме того, это дает возможность оценить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уровень владения этими навыками; - особенности мыслительных процессов (стратегическое, тактическое, аналитическое мышление, умение прогнозировать ситуацию, умение принимать решения и пр.); - уровень коммуникативных навыков; - личностные качества участников. <p>Преимущества применения деловых игр в образовательном процессе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - снимаются противоречия между абстрактным характером преподавания учебного предмета и реальным характером будущей профессиональной деятельности, - игра позволяет увидеть и решить проблему в комплексе, с применением не только полученных ранее знаний, умений и навыков разных учебных дисциплин, но и житейского опыта, - в игре огромную роль играют приобретаемые навыки социального взаимодействия, - игровая деятельность вызывает повышенный интерес со стороны студентов, - в игре проявляется не только интеллектуальный потенциал игрока, но и его личностные качества. <p>По окончании деловой игры результаты анализируются, после чего проводится процедура подведения итогов игры для ее участников.</p>
тестирование	<p>При самостоятельной подготовке к тестированию студенту необходимо:</p> <p>а) готовясь к тестированию, проработайте информационный материал по дисциплине. Проконсультируйтесь с преподавателем по вопросу выбора учебной литературы;</p> <p>б) четко выясните все условия тестирования заранее. Вы должны знать, сколько тестов Вам будет предложено, сколько времени отводится на тестирование, какова система оценки результатов и т.д.</p> <p>в) приступая к работе с тестами, внимательно и до конца прочтите вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выберите правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов выпишите цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;</p> <p>г) в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания. Это позволяет максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант.</p> <p>д) если Вы встретили чрезвычайно трудный для Вас вопрос, не тратьте много времени на него. Переходите к другим тестам. Вернитесь к трудному вопросу в конце.</p> <p>е) обязательно оставьте время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.</p>
экзамен	<p>При подготовке к экзамену следует, прежде всего, особое внимание уделить конспектам "живых" лекций, а уж затем учебникам, курсам лекций и другим учебным и учебно-методическим источникам. "Живые" лекции обладают рядом преимуществ: они более детальные, иллюстрированные и оперативные, позволяют оценить современную ситуацию, отразить информацию, ответить на вопросы, интересующие аудиторию в данный момент. Опубликование учебных материалов требует определенного времени. Поэтому часть полезной информации может быстро устареть или потерять актуальность.</p>

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Освоение дисциплины "Международный бизнес и торговля" предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows Professional 7 Russian

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 2010 Professional Plus Russian

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Освоение дисциплины "Международный бизнес и торговля" 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.

12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;

- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.04.02 "Менеджмент" и магистерской программе Общий и стратегический менеджмент .