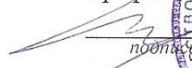


Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет экономический

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

 А.И. Иванов

« 29 » _____ 2015 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.20 ПРАКТИКУМ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ БИЗНЕСУ**

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)
Мировая экономика

Программа подготовки
академическая

Форма обучения
очная

Квалификация (степень) выпускника
бакалавр

Краснодар 2015

Рабочая программа дисциплины «Практикум по международному бизнесу» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению 38.03.01 Экономика (степень «бакалавр»), утвержденному Приказом Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1327.

Программу составил(а):

кандидат экономических наук,

доцент, доцент каф. мировой экономики и менеджмента

ФГБОУ ВО «КубГУ»

подпись

Поддубная М.Н.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента «19» мая 2015 г. протокол № 12

Заведующий кафедрой мировой экономики и менеджмента

доктор эконом. наук, профессор,

ФГБОУ ВО «КубГУ»

подпись

Шевченко И.В.

Рабочая программа утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета 28 мая 2015 г., протокол № 4

Председатель УМК:

доктор экономических наук,

профессор каф. мировой экономики и менеджмента

ФГБОУ ВО «КубГУ»

подпись

Дробышевская Л.Н.

Рецензенты:

Генеральный директор

ООО «PETKUS Russland» Гез В.И.

Кандидат эконом. наук, доцент кафедры

маркетинга и торгового дела

ФГБОУ ВО «КубГУ» Малкова Е.М.

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель и задачи дисциплины

Дисциплина «Практикум по международному бизнесу» занимает важное место в подготовке бакалавра по направлению «Экономика» (профиль «мировая экономика»). Дисциплина «Практикум по международному бизнесу» основывается на ранее изученных студентами дисциплинах «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика», «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения».

Основная **цель** преподавания дисциплины «Практикум по международному бизнесу» – подготовка обучающихся к практическому виду профессиональной деятельности в области международного бизнеса посредством обеспечения этапов формирования компетенций, предусмотренных ФГОС, в части представленных ниже навыков, знаний и умений.

Задачи изучения дисциплины: изучение понятийного аппарата дисциплины, основных теоретических положений и методов, формирований умений и привитие навыков применения теоретических знаний для решения профессиональных и прикладных задач:

- изучить основные современные тенденции глобального экономического развития компаний и бизнеса в целом, понимать их перспективы и возможные последствия для России с использованием данных отечественной и зарубежной статистики (ПК-6);
- использовать приемы и навыки организации деятельности малой группы, созданной для решения задач в ходе осуществления внешнеэкономической деятельности (ПК-9).

1.2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

«Практикум по международному бизнесу» является дисциплиной вариативной части цикла ФГОС ВО бакалавриата (Б1.В.20) по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «мировая экономика»). Эта дисциплина логически и содержательно-методически взаимосвязана с другими частями ООП, обеспечивает преемственность и гармонизацию освоения курса.

Рабочая программа дисциплины «Практикум по международному бизнесу» предназначена для студентов четвертого курса экономического факультета и соответствует компетентностному подходу в образовании.

Для освоения дисциплины «Практикум по международному бизнесу» обучающиеся должны владеть знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретенными в результате изучения таких предшествующих дисциплин, как: «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Организация внешнеэкономической деятельности фирмы», «Международный бренд-менеджмент».

Дисциплина «Практикум по международному бизнесу» позволяет эффективно формировать общекультурные и профессиональные компетенции, способствует всестороннему развитию личности студентов и гарантирует качество их подготовки.

Знания, умения, навыки и компетенции, полученные обучающимися в результате освоения данной дисциплины, необходимы для освоения ряда других частей ООП: «Бизнес-планирование в зарубежных организациях» и др.

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций: ПК-6, ПК-9.

№ п.п	Индекс	Содержание компетенции (или её	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны
-------	--------	--------------------------------	---

.	компетен- тен- ции	части)	знать	уметь	владеть
1.	ПК-6	способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	систему экономических отношений в международном бизнесе; - основные принципы организации международного бизнеса; - современные тенденции развития международного бизнеса	- использовать показатели, характеризующие уровень и динамику развития различных элементов структуры международного бизнеса; - применять методы анализа реальных экономических процессов, с целью выявления их тенденций; - анализировать тенденции развития мировой экономической системы - ориентироваться в основных современных тенденциях глобального экономического развития, понимать их перспективы и возможные последствия для России	навыками поиска и анализа статистических данных, необходимых для изучения реальных процессов в международном бизнесе; - методами оценки состояния и динамики развития элементов международной экономики; - навыками выявления тенденций в протекании экономических процессов, свойственных международной экономике; - методами анализа и оценки возможных последствий этих тенденций
	ПК-9	способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	- особенности организации деятельности малой группы, созданной для решения задач в области международного бизнеса - приемы формирования малых групп для принятия решений в сфере международного бизнеса	применять теоретические основы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта - использовать приемы организации деятельности малой группы, созданной для решения задач в ходе осуществления внешнеэкономической деятельности	- навыками эффективного использования особенностей организации деятельности малой группы, созданной для решения задач в ходе осуществления ВЭД - приемами формирования экспертных групп для принятия решений в сфере международного бизнеса

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов ОФО).

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры (часы)			
			8			
Контактная работа, в том числе:		36,3	36,3			
Аудиторные занятия (всего):		32	32			
Занятия лекционного типа		16	16	-	-	-
Лабораторные занятия		-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		16	16	-	-	-
		-	-	-	-	-
Иная контактная работа:						
Контроль самостоятельной работы (КСР)		4	4			
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,23			
Самостоятельная работа, в том числе:		45	45			
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям. Подготовка к решению тестов.		18	18	-	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка реферата)		17	17	-	-	-
Подготовка к текущему контролю		10	10	-	-	-
Контроль:		26,7	26,7			
Подготовка к экзамену		26,7	26,7			
Общая трудоемкость	час.	108	108	-	-	-
	в том числе контактная работа	36,3	36,3			
	зач. ед	3	3			

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.
Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре

№ раздела	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
			Л	ПЗ	Л	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Раздел 1. Теоретические основы международного бизнеса Международный бизнес в условиях глобализации экономики: основные тенденции	10	2	2		6
2.	Глобализация и управление международными организациями	10	2	2		6

№ раз-дела	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
			Л	ПЗ	Л	
3.	Основные институциональные, экономические и социальные параметры международного бизнеса	10	2	2		6
4.	<i>Раздел 2. Управление финансами и инвестициями в международных организациях</i> Финансовые и инвестиционные решения в международном бизнесе	10	2	2		6
5.	Оценка и анализ зарубежных рынков	10	2	2		6
6.	Социальная ответственность и этические аспекты международного бизнеса	12	2	4		6
7.	Стратегия фирмы в международном бизнесе	15	4	2		9
	<i>Итого по дисциплине</i>	77	16	16		45

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СР – самостоятельная работа

2.3. Содержание разделов дисциплины

2.3.1. Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	<i>Раздел 1. Теоретические основы международного бизнеса</i> Международный бизнес в условиях глобализации экономики: основные тенденции	Анализ основных циклов мировой экономики за последние 20-30 лет. Прогноз развития современного мирового экономического цикла и крупнейших мировых экономик. Краткосрочные (средние циклы). Движение запасов и изменением оптовых цен. Циклы (от 7 до 11 лет). Колебания в инвестиционных расходах, ВВП, инфляции и безработицы. Большие циклы Николая Кондратьева (от 45 до 50 лет). Открытия или важные технические нововведения и их распространение. Методологические вопросы отражения влияния мировых циклов на развитие российской экономики и мирового цикла на развитие российской экономики Инновационный потенциал современного воспроизводства в динамике экономических циклов. Антициклическое регулирование как фактор инновационного механизма международного бизнеса. Концептуальный подход к формированию модели сбалансированного роста национальной экономики в контексте бизнес - циклов. Технологические уклады.	Контрольные вопросы

2.	Глобализация и управление международными организациями	Особенности и функции международных организаций (Мировой банк, Международная финансовая корпорация, МВФ, ВТО и МБРР и т.д.). Международная монетарная система и платежный баланс. Валютный рынок: определение, функции, факторы спроса и предложения. Валютные рынки "spot" и "форвард". Методы регулирования валютного рынка и режимы валютных курсов. Международная банковская система. Источники финансирования международного бизнеса.	Контрольные вопросы
3.	Основные институциональные, экономические и социальные параметры международного бизнеса деловых операций	Политические аспекты международного бизнеса. ДETERМИНАНТЫ политической системы. Основные составляющие правовой системы. Социально-экономические составляющие международного бизнеса: ВВП, ВВП на душу населения, объемы частного инвестирования; затраты на единицу труда; валютный курс; уровень инфляции; ставки процентов. Социально-культурные и этические составляющие международного бизнеса.	Контрольные вопросы
4.	Раздел 2. Управление финансами и инвестициями в международных организациях Финансовые и инвестиционные решения в международном бизнесе	Специфика, цели и мотивы международного предпринимательства. Теоретические основы интернационализации бизнеса. Стадии интернационализации. Типология стратегических подходов в международном бизнесе. Модель интернационализации российской компании. Слияния и поглощения как стратегия корпоративного роста международной компании. Современные тенденции международного рынка слияний и поглощений.	Контрольные вопросы
5.	Оценка и анализ зарубежных рынков	Оценка и прогнозирование мировых товарных рынков. Методические особенности кратко-, средне-, и долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков. Методы прогнозирования мировых товарных рынков. Критерии оценки качества и надежности прогнозов мировых товарных рынков. Общие вопросы оценки качества разрабатываемых прогнозов. Понятие достоверности прогнозов. Методика оценки надежности краткосрочных прогнозов мировых цен. Пределы надежного прогнозирования. Внешнеэкономические прогнозы как основа принятия эффективных управленческих решений	Контрольные вопросы
6.	Социальная ответственность и этические аспекты международного бизнеса	Возросшая значимость и новые аспекты социальной ответственности бизнеса в условиях глобализации Общественная работа и социальная вовлеченность как часть бизнеса компании Воздействие социальных инвестиций на конкурентоспособность компании и развитие ее системы управления Устойчивая конкурентоспособность компании и создание новых возможностей для развития бизнеса.	Контрольные вопросы
7.	Стратегия фирмы в международном бизнесе	Стратегическая деятельность фирмы в условиях глобализации: сущность, цели, задачи, виды. Составляющие стратегической деятельности. Стратегии	Контрольные вопросы

		функционирования компаний на международных рынках: международная, зарубежная, транснациональная, глобальная. Международные стратегические альянсы. Особенности структуры и менеджмента международных альянсов.	вопросы
--	--	--	---------

2.3.2 Занятия семинарского типа

№	Наименование раздела (тем)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Раздел 1. Теоретические основы международного бизнеса Международный бизнес в условиях глобализации экономики: основные тенденции	Основные направления глобализации экономики и ее социальные последствия. Глобализация и необходимость формирования новой модели менеджмента: превращение национальной модели в международную (эволюция международной модели менеджмента и ее отличия от национальной). Задачи международного менеджмента и требования, предъявляемые к глобальному менеджеру.	Контрольные вопросы, Тест (Т)
2.	Глобализация и управление международными организациями	Факторы, формирующие среду международного бизнеса: контролируемые и неконтролируемые; внутристрановые и зарубежные. Анализ международного бизнес-окружения: виды рисков. Методы оценки политических и экономических рисков. Риски в коммерческой деятельности фирмы на мировом рынке и способы их минимизации. Адаптация международной фирмы к условиям деятельности в принимающей стране. Анализ международного бизнес-окружения: виды рисков. Методы оценки политических и экономических рисков. Риски в коммерческой деятельности фирмы на мировом рынке и способы их минимизации.	Рефераты (Р), контрольные вопросы
3.	Основные институциональные, экономические и социальные параметры международного бизнеса деловых операций	Организационные и экономические формы предпринимательства. Товарищества. Корпорации в форме акционерных обществ. Объединения предпринимателей в форме картеля, консорциума, концерна, треста. Новейшие организационные и экономические формы. Типы российских предпринимателей, оперирующих в международной сфере. Понятие и сущность международного предпринимательства. Основные направления международного предпринимательства. Их характеристика на основе системного подхода. Процесс принятия предпринимательского решения в международной сфере, основные расчетные формулы. Личностные качества предпринимателя.	Рефераты (Р), Тесты (Т)

4.	Раздел 2. Управление финансами и инвестициями в международных организациях Финансовые и инвестиционные решения в международном бизнесе	Основные показатели эффективности использования иностранного капитала в национальной экономике принимающей страны. Показатели эффективности капиталовложений с позиции инвесторов в экономику страны-партнера. Методики оценки эффективности отдельных инвестиционных проектов. Международный лизинг. Особенности российского лизинга.	Контрольные вопросы, решение кейсов (РК)
5.	Оценка и анализ зарубежных рынков	Международная конкуренция и международное предпринимательство. Выбор фирмой стран, рынков, способов интернационализации бизнеса и партнеров. Международные контракты, базисные условия поставок, расчеты, гарантии. Валютно-финансовая среда и источники финансирования международного бизнеса. Международная торговля товарами, услугами и контрактные модели ведения международного бизнеса. Инвестиционные модели интернационализации бизнеса.	Рефераты (Р), контрольные вопросы
6.	Социальная ответственность и этические аспекты международного бизнеса	Возросшая значимость и новые аспекты социальной ответственности бизнеса в условиях глобализации. Общественная работа и социальная вовлеченность как часть бизнеса компании. Воздействие социальных инвестиций на конкурентоспособность компании и развитие ее системы управления Устойчивая конкурентоспособность компании и создание новых возможностей для развития бизнеса.	Рефераты (Р), контрольные вопросы
7.	Стратегия фирмы в международном бизнесе	Механизмы действия факторов выталкивания в качестве причины выбора международных стратегий. Механизмы действия факторов втягивания в качестве причины выбора международных стратегий. Особенности действия факторов выталкивания и втягивания для российских компаний, осуществляющих интернационализацию своего бизнеса. Процедуры определения фирмой путей и способов интернационализации своего бизнеса. Условия и факторы выбора компании между основными направлениями ее международного стратегического развития. Основные финансовые проблемы при разработке и реализации международной стратегии, возможные пути и способы их решения.	Деловая игра (ДИ)

2.3.3 Лабораторные занятия – не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ – не предусмотрены

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

Самостоятельная работа студента имеет целью закрепление полученных знаний, дает возможность расширенного поиска информации по предмету и подготовки к итоговой аттестации по данной дисциплине.

Самостоятельная работа студента в процессе освоения дисциплины «Практикум по международному бизнесу» включает в себя:

- изучение лекционного материала;
- изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
- работу с электронными учебными ресурсами;
- изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов;
- решение тестов;
- подготовку рефератов/презентаций;
- подготовку к экзамену;
- индивидуальные и групповые консультации по наиболее сложным вопросам.

Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
Подготовка к решению тестов	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
Подготовка рефератов	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г.
Подготовка к выполнению деловой игры	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г.
Подготовка к текущему контролю	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

Лекция-диалог. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции. К этому типу примыкает лекция с применением техники обратной связи, а также программированная лекция-консультация;

Проблемная лекция начинается с вопросов, с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. Проблемные вопросы отличаются от не проблемных тем, что скрытая в них проблема требует не однотипного решения, то есть, готовой схемы решения в прошлом опыте нет.

Лекции-диалоги и проблемные лекции позволяют включать интерактивные элементы в процесс преподавания, способствуют приобретению не только знаний по теме лекции, но и навыков исследовательской и аналитической деятельности.

Лекции в форме презентации с использованием мультимедийной аппаратуры обеспечивают более высокий уровень понимания сложных структур, схем взаимосвязей отдельных элементов.

Семинарские занятия предполагают организацию дискуссии по отдельным вопросам, что способствует формированию более глубоких знаний по теме семинарского занятия, а также развитию навыков поиска, анализа необходимой информации, навыков публичной защиты своей позиции.

Отдельные темы дисциплины предполагают решение тестовых заданий, кейсов. Это позволяет осуществлять текущий контроль знаний и умений по дисциплине.

Выполнение и подготовка реферата-презентации позволяет в комплексе оценить знания, умения и навыки формируемых дисциплиной профессиональных компетенций. При подготовке докладов-презентаций обучающиеся представляют результаты исследования с использованием программы Power Point.

Интерактивные и информационно-коммуникативные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях, в сочетании с внеаудиторной работой создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения (ролевая игра), технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного

материала. Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

Выбор методов и средств обучения, образовательных технологий и учебно-методического обеспечения реализации учебной программы осуществляется, исходя из необходимости достижения обучающимися планируемых результатов освоения образовательной программы, а также с учетом индивидуальных возможностей обучающихся из числа инвалидов и ЛОВЗ.

Рекомендации по использованию интерактивных и информационных образовательных технологий были осуществлены согласно методических указаний к подобного рода работам. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

4.1. Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

*Примерный перечень контрольных вопросов по отдельным темам дисциплины
(ПК-6, ПК-9)*

Тема 1. Международный бизнес в условиях глобализации экономики: основные тенденции

1. Как соотносятся процессы глобализации, регионализации и транснационализации мировой экономики?

2. Сформулируйте определение международной экономической интеграции и охарактеризуйте основные этапы ее развития.

3. Назовите плюсы и минусы глобализации для национальных экономических систем
4. Назовите сегменты международного бизнеса.
5. Выделите основные этапы в развитии международного бизнеса.
6. Назовите отличительные черты глобальных ТНК.
7. Каковы роль и функции филиалов ТНК в корпоративной сети?
8. Проанализируйте развитие Таможенного союза. Какова его роль в экономиках стран-участниц?
9. Охарактеризуйте деятельность группировки BRICS.
10. Какова роль БРИКС на международной арене
11. Как влияет НАФТА на экономики стран-участниц?
12. МЕРКОСУР и ее роль в латиноамериканской интеграции?
13. Дайте определение понятию совместное предпринимательство.
14. Какова роль совместного предпринимательства в международном бизнесе?
15. Определите роль иностранных инвестиций в развитии экономик развитых и развивающихся стран
16. Приведите классификацию иностранных инвестиций
17. Какие виды государственных научно-технических связей вы можете назвать?
18. В каких наукоемких отраслях страны Западной Европы, США, Япония и Россия занимают лидирующие позиции?
19. Что такое технополисы и технопарки?
20. Какие виды международных научно-технических связей вы можете назвать?

Тема 2. Глобализация и управление международными организациями

1. Роль многонациональных компаний (МНК) в развитии процесса глобализации мировой экономики.
2. Эволюция становления и развития многонациональных компаний. Конкурентные преимущества МНК.
3. МНК и национальная среда бизнеса.
4. МНК и глобальная конкуренция.
5. МНК, как пример интегрированных групповых структур.

Тема 3. Основные институциональные, экономические и социальные параметры международного бизнеса деловых операций

1. Назовите основные стадии обоснования способа ведения бизнеса в принимающей стране. Опишите действия, которые фирма должна совершить на каждой стадии
2. Какими принципами следует руководствоваться при выборе зарубежного партнера(контрагента)?
3. Охарактеризуйте сильные и слабые стороны каждого из способов поиска зарубежного партнера(контрагента) .
4. Какие существуют источники информации и способы оценки надежности потенциального зарубежного партнера. Какому из них стоит отдать предпочтение?
5. Как организуется работа по изучению зарубежных партнеров(контрагентов)?
6. Что такое досье фирмы? Охарактеризуйте основные документы, входящие в досье и покажите взаимосвязь между ними.
7. Охарактеризуйте основные приемы изучения отчетности иностранных фирм партнеров.
8. Какие показатели оценки экономической эффективности, финансового положения и конкурентоспособности фирмы-партнера Вы знаете?
9. Какие основные методы изучения и оценки конкурентов Вы знаете? Опишите их сильные и слабые стороны.

Тема 4. Финансовые и инвестиционные решения в международном бизнесе

1. Каковы особенности функционирования современной валютной системы?
2. Назовите и охарактеризуйте основные виды валютного риска.
3. В чем особенности применения инструментов срочного валютного рынка для хеджирования валютных рисков?
4. Почему в настоящее время все большую популярность получают инструменты срочного валютного рынка по сравнению с контрактными методами страхования валютных рисков?
5. Каковы особенности современного мирового рынка ссудных капиталов и тенденции его развития?
6. Назовите и охарактеризуйте внутренние и внешние источники краткосрочного финансирования международной фирмы.
7. Что собой представляет классификация банковского финансирования по видам используемых валют? Какое прикладное значение она имеет?
8. В чем особенности долгосрочного финансирования международной фирмы?
9. Что собой представляют нетрадиционные методы финансирования внешней торговли? Назовите факторы, способствующие их распространению.

Тема 5. Оценка и анализ зарубежных рынков

1. Каковы процедуры определения фирмой путей и способов интернационализации своего бизнеса?
2. Охарактеризуйте основные параметры и показатели общехозяйственной и рыночной конъюнктуры.
3. Назовите основные инструменты, используемые для сравнения стран, и опишите способы их применения.
4. Каковы особенности применения методов и процедур изучения международных рынков?
6. При каких обстоятельствах целесообразнее применять полевые методы исследования международных рынков?
7. Чем отличаются методы изучения от методов выбора зарубежных рынков?
8. В чем заключаются преимущества и недостатки основных методов проникновения на глобальные рынки?
9. Что собой представляет эклектическая теория Даннинга? Каким образом ее можно применить для оценки и выбора метода проникновения фирмой на зарубежные (глобальные) рынки?
10. Что собой представляет логика принятия решения фирмой в пользу прямого инвестирования по сравнению с другими методами интернационализации бизнеса?
11. Охарактеризуйте основные мотивы предпочтения прямого зарубежного инвестирования другим способам интернационализации бизнеса.

Тема 6. Социальная ответственность и этические аспекты международного бизнеса

1. Укажите роль и практическое значение СО в решении актуальных вопросов деятельности организации
2. Каковы формы и технологии реализации программ СО?
3. Назовите цели неотъемлемых составляющих внутренней среды организации – самой организации, персонала и клиентов
4. Какое косвенное воздействие на процесс реализации социальных программ оказывает внешняя среда организации – государство, конкуренты и «профессиональное общество».
5. В чём состоит роль международных стандартов SA 8000 «Социальная ответственность» и ISO 26000?

6. Какой вклад обеспечивает реализация программ социальной ответственности бизнеса в процесс устойчивого развития современного общества?
7. Как Вы считаете, должен ли быть современный бизнес социально ответственным?
8. Какие факторы определяют актуальность внедрения программ СО в практику?
9. Каковы основные принципы и положения СО в организации?
10. Кто может выступать в роли заинтересованных сторон в реализации программ соц. ответственности?
11. Позволяют ли программы СО гармонизировать взаимоотношения между бизнесом и обществом, властью? Каким образом?
12. Каких важнейших позитивных перемен возможно добиться с внедрением программ КСО в деятельность компании?
13. В каких случаях программы социальной ответственности могут восприниматься обществом негативно? В чём возможные причины?
14. Как Вы считаете, может ли комплекс мероприятий, осуществляющийся в рамках программы соц. ответственности бизнеса, использоваться во вред потребителю?
15. Может ли в рамках программ социальной ответственности быть безвредным продвижение торговой марки предприятия, выпускающего алкогольную продукцию?
16. Какую роль играют программы СО в повышении репутации компании в глазах общественности или правительства?
17. Как Вы относитесь к косвенному воздействию продвижения торговой марки алкогольной продукции через программы социальной ответственности на лиц младше 18 лет? Ваше отношение к «антитабачному закону» в РФ?
18. Как вы понимаете бескорыстие многих крупнейших гигантов в социально-значимой деятельности? Какую цель они преследуют?

Тема 7. Стратегия фирмы в международном бизнесе

1. Международное стратегическое планирование.
2. Факторы и причины выбора метода и формы вхождения на зарубежный рынок.
3. Построение системы комплексных глобально-интегрированных маркетинговых каналов.
4. Взаимосвязь стратегического, оперативного и тактического уровней принятия решений в интракорпоративном пространстве международной компании.
5. Преимущества и недостатки возможных схем финансирования внешнеэкономических операций российских и зарубежных фирм.
6. Анализ имеющихся у различных международных компаний возможности по способам финансирования на внутреннем, внешнем и международном рынках.
7. Формирование, заполнение и оформление в соответствии с требованиями валютного экспортно-импортного контроля комплекта необходимых для осуществления финансирования внешнеэкономической операции документов. Обсуждение спорных вопросов, возникающих при формировании комплекта документов, при проведении такого рода операций.
8. Основные виды финансирования внешнеэкономических операций, применяемые в отечественной и зарубежной практике международного бизнеса.
9. Факторинг, форфейтинг, финансовый лизинг: преимущества и недостатки, основные риски.
10. Банковские гарантии и страхование международных сделок.
11. Основной документооборот при осуществлении внешнеэкономических операций в РФ.

12. Прямые зарубежные инвестиции и основные сферы интересов иностранных инвесторов в экономике

Пример кейса по дисциплине (ПК-6, ПК-9)

Кейс №1

ФИРМА «НЕФЭКС»

Российская торговая фирма «Нефэкс», специализирующаяся на поставках нефти за рубеж, главным образом в США, столкнулась в 1998 г. со значительными трудностями в своей деятельности, связанными прежде всего с падением мировых цен, которое было вызвано рядом факторов. Во-первых, наблюдалось значительное увеличение производства и поставок нефти странами – членами ОПЕК, на которые приходится основная часть мирового нефтяного экспорта. Быстрый рост добычи нефти странами ОПЕК, наблюдавшийся в 1997 г., был подкреплён решением о 10% увеличении экспортных квот. Кроме того, на мировой рынок нефти увеличила свои поставки Норвегия в связи с разработкой нефтяного месторождения в Северном море. Во-вторых, причинами падения цен стали отрицательные факторы, воздействующие на спрос на нефть и нефтепродукты в мире, а именно кризис в Юго-Восточной Азии, замедление темпов экономического роста в США и Западной Европе и относительно теплая зима в Северном полушарии.

Довольно сложным оказался 1998 г. и для экономической ситуации в самой России. Финансовый кризис, разразившийся после решений правительства С. Кириенко от 17 августа, привел к значительному падению курса рубля – с 6 р. на 1 августа до 16 р. на 10 октября 1998 г. и 23 р. на 1 февраля 1999 г. В стране произошло резкое (более чем в три раза) увеличение цен, в том числе на энергоносители. Внутренний платежеспособный спрос оказался весьма ограниченным в связи с падением производства и крайне тяжелым положением значительного числа предприятий российской промышленности. Россия находилась в состоянии острейшего бюджетного кризиса. Замораживание выплат по ГКО и объявление 90-дневного моратория на внешние платежи подорвало доверие к России со стороны иностранных инвесторов и партнеров, нарушило работу банковской системы, поставило многие ранее мощные банковские структуры на грань банкротства, привело к отказу ряда банков от своих обязательств перед внутренними и внешними клиентами.

Российская фирма «Нефэкс» вынуждена была определиться в приоритетах развития своей будущей предпринимательской деятельности, а именно решить, какому рынку – внутреннему или внешнему – отдавать предпочтение, какие рынки за рубежом для нее более привлекательными. Руководство при принятии стратегического решения воспользовалось антикризисной программой правительства Е. Примакова и прогнозом развития мирового рынка нефти, подготовленным сотрудниками аналитической группы своей фирмы. В частности, в прогнозе отмечалось, что снижение добычи нефти странами – членами ОПЕК на 1 245 тыс. баррелей, или на 4,6%, и дополнительное сокращение предложения нефти с июля 1998 г. на 1 355 тыс. баррелей в день (или совокупное сокращение предложений нефти в размере 3,1 млн баррелей в день по отношению к базовому уровню февраля 1998 г.) не позволит восстановить предкризисный уровень цен ни в текущем, ни в будущем году, поскольку существует множество других факторов, оказывающих сильное понижающее давление на цены. Во-первых, Ирак увеличивает производство и экспорт нефти, поскольку его экспортная квота решением Совета Безопасности ООН увеличена с 2 млрд до 5,25 млрд дол. Во-вторых, значительно возрастет производство нефти за пределами ОПЕК, прежде всего в Северном море, Южной Америке и Африке (как ожидается, в 1999 г. прирост производства нефти странами – не-членами ОПЕК составит около 1,2 млн баррелей в день). В-третьих, роль понижателей цены на нефть будут играть избыточные запасы нефти и нефтепродуктов, которые, например, в США к началу июля 1998 г. достигли 1 073 млн баррелей, что на 8,4% выше среднего уровня данной страны для этого времени

года. В-четвертых, негативное влияние на рынок будет оказывать слабый спрос на нефть и нефтепродукты в странах Юго-Восточной Азии. Таким образом, сотрудниками аналитической группы делался прогноз среднемировой цены на нефть на 1999 г. на уровне ниже 11 дол. за баррель, и тем самым предполагалось, что даже к концу 1999 г. она не превысит 14 дол. за баррель.

Контрольные вопросы и задания

1. Российской фирме «Нефэкс» предпочтительнее развивать в ближайшей перспективе экспорт нефти или расширять ее поставки внутри страны? Дайте обоснование своему решению.

2. Какой прогноз цены на нефть на ближайшие пять лет вы можете предложить, исходя из реальной ситуации развития мирового рынка нефти?

3. С какими трудностями, кроме указанных в кейсе, могла столкнуться фирма «Нефэкс» при попытках активизировать свою экспортную деятельность (в том числе в США)? На рынки каких других стран вы порекомендовали бы фирме «Нефэкс» обратить свое внимание?

4. Предложите схему организационного построения управления фирмой, включая ее экспортный отдел и его подотделы. Укажите их основные функции и направления работы.

Примеры тестовых заданий (ПК-6, ПК-9)

Тест № 1.

Существенные отличия теорий международной торговли XX века от предшествующих столетий заключаются в том, что:

- А). эти теории основаны на принципе сравнительных преимуществ стран;
- Б). эти теории основаны на принципе абсолютных преимуществ стран;
- В). главными субъектами внешнеторговой деятельности являются отдельные страны и регионы;
- Г). в основе этих теорий положена международная торговая деятельность компаний;
- Д). авторами этих теорий являются ученые-экономисты

Тест № 2.

Международный франчайзинг это:

- А). соглашение в соответствии с которым, компания позволяет зарубежной фирме использовать ее технологию, патенты, торговые марки, авторские права за определенную плату (роялти);
- Б). особая форма лицензии, в которой компания позволяет другой компании использовать свою систему ведения бизнеса в целом под ее маркой за определенную плату;
- В). особое соглашение, в соответствии с которым фирма продает свой управленческий опыт и ставит менеджмент зарубежной компании
- Г). Соглашение между партнерами, поставляющими неконкурирующие продукты и разрешающими друг другу использовать свои рынки
- Д). Две или более компаний объединяют свои активы, участвуют в акционерном капитале компании в соответствии с собственным вкладом, разделяют риски в процессе достижения общих деловых целей

Тест № 3

Наивысший риск экспроприации в странах:

- а) испытывающих постоянные политические перевороты.
- б) с нестабильной экономикой.
- в) с низким уровнем образования и экономического развития.
- г) с большим числом МНК.

д). с преобладанием мусульманской религии

Тест № 4

Тарифы и квоты являются инструментами политики:

- а) изоляции.
- б) экономического развития.
- в) политического развития.
- г) протекционизма
- д) свободной торговли

Тест № 5

Процесс, вызванный усилением и изменением в международной конкуренции, насыщением местных рынков и потребностью фирмы в экспансии на зарубежные рынки, называется:

- а) интернационализацией.
- б) локализацией.
- в) вертикальной интеграцией.
- г) стратегическим планированием.
- д) концентрацией

Тест № 6

Рассмотрение всей мировой экономики как единого рыночного пространства без границ и использование возможностей комбинации ресурсов во всемирном масштабе носит название:

- а) интернационализации.
- б) транснационализации.
- в) глобализации.
- г) интеграции.
- д) регионализация

Тест № 7

Основными детерминантами «национального ромба М. Портера» являются:

- А). способность поставщиков и потребителей торговаться; конкуренция между компаниями действующими на рынке; угроза появления товаров-заменителей; угроза появления новых компаний на рынке
- Б). дифференциация продукции; минимизация издержек; сфокусированная дифференциация продукции; сфокусированная минимизация издержек
- В). параметры факторов; параметры спроса; родственные и поддерживающие отрасли; стратегия фирм, их структура и конкуренция
- Г). случайные события; государственная политика.
- Д). элементы основных и вспомогательных видов деятельности «цепочки ценности»

Тест № 8

Китай стал мощной экономической державой, преуспевающей во внешнеэкономических операциях благодаря:

- а) режиму наибольшего благоприятствования в мировой торговле.
- б) конкурентному преимуществу, связанному с налаженной сетью неформальных связей, высокой нормой накопления и мобильности капитала и низкими издержками.
- в) ее тесным связям с Японией и помощи США.
- г) ее тесным связям с остальной Азией.
- д) господству в политической жизни страны коммунистической партии

Тест № 9

Что из перечисленного не может служить источником данных о международной конкурентоспособности стран:

- а) исследование М.Портера,
- б) рейтинг Euromoney,
- в) исследование IMD,
- г) отчет WEF.
- д) исследования Хекшера-Оллина

Тест № 10

Кто является автором наиболее авторитетного в мире исследования о конкурентоспособности стран и наций:

- а) О.Тоффлер,
- б) М.Портер,
- в) Й.Шумпетер,
- г) Даннинг.
- д) Кирцнер

Пример деловой игры (ПК-6, ПК-9)

Задание:

Ознакомьтесь со следующими примерами межкультурного взаимодействия и воздействия особенностей бизнес-культур на международный бизнес и менеджмент. Прокомментируйте сложившуюся ситуацию и определите причины непонимания и разногласий. Обоснуйте свою точку зрения, используя методы анализа бизнес-культур и сравнительных исследований Г. Хофштеда, Ф. Тромпенаарса, Э. Холла, Д. МакГрегора и др.

Ситуация 1 - Ассоциации

В конце 70-х годов советская делегация, находившаяся в Индии с краткосрочным визитом, была приглашена в частный дом на ужин. Войдя в дом, советские гости увидели многочисленные свастики, развешанные хозяином под потолком. Руководитель делегации (ветеран Великой Отечественной войны) немедленно заявил протест. Причем сделал это в достаточно эмоциональной форме.

Ситуация 2 - Семейные узы

М-р Берд, экс-сотрудник американского госдепартамента, был нанят известной мультинациональной корпорацией в качестве представителя в Саудовской Аравии. Бывший американский дипломат был приглашен в дом м-ра Фауда для обсуждения его возможного участия в местном СП с упомянутой корпорацией. Они были представлены друг другу, и так как это была их первая встреча, разговор начался с неформальной беседы. Вопросы были обычные, например: «Как дела? Как долетели? Как семья? Как поживают ваши родители?» и т.д. М-р Берд, знакомый с принятыми формальностями приветствия и знакомства, на вопросы отвечал: «Спасибо, хорошо... Мой отец в порядке, но, к сожалению, стал хуже слышать... Я виделся с ним несколько месяцев назад, на Рождество, когда мы забирали его на пару дней из дома престарелых...» С этого момента что-то пошло не так... М-р Фауд был достаточно гостеприимен и учтив, но не проявлял никакого интереса к ведению бизнеса с американским коллегой.

Ситуация 3 - Сразу к делу

Данный инцидент был рассказан британским консультантом по управлению, работающим в Париже. Я присутствовал на первой встрече исполнительного директора американской консалтинговой компании, базирующейся в Нью-Йорке, с тремя партнерами из Парижской консалтинговой фирмы. Переговоры не пошли... Не прошло и 15 минут заседания как американский коллега запросил данные о годовых доходах французской компа-

нии, и, не дожидаясь ответа, предложил французам произвести расчет предполагаемой доли рынка, т.к. его компания заинтересована в их сотрудничестве. Я почувствовал что в офисе стало «холодно».

Ситуация 4 - Обед по-японски

«Почему никто не стал есть?» - этот вопрос читался в удивленных глазах американской деловой леди на приеме высокопоставленной делегации клиентов из Японии. «Я приложила такие огромные усилия для приготовления для них фуршета! Стол был сервирован лучшим фарфором и серебром. Я заказала лучший японский чай... Но никто даже не притронулся к еде!»

Ситуация 5 - Вавилонская проблема

Молодой норвежский директор российского филиала американской компании испытывал трудности с делегированием ответственности и функций своим замам - итальянцу и греку. Руководство компании, пытаясь решить проблему, прибегло к помощи консультантов по управлению из США, Германии, Англии и Франции. Консультант из США порекомендовал определить им «зоны персональной ответственности» и увязать материальное стимулирование с общими результатами. Ни в коем случае не позволять обратного делегирования функций. А если это случается, проводить совместные «мозговые штурмы» для выработки решения, на которых давать возможность замам проявить себя и соревноваться друг с другом. И самое главное — создать «условия для лучшей самореализации», «атмосферу, где замы почувствуют себя в ответе за результаты деятельности всего филиала». Консультант из Германии порекомендовал не только определить зону ответственности каждого из замов, но и с максимальным количеством деталей описать их конкретные функциональные обязанности. Строго развести эти обязанности между ними, не допуская дублирования. Предусмотреть случаи, когда решения, связанные с исполнением этих функций, принимаются самостоятельно, и случаи, когда эти решения согласовываются с директором. Консультант из Англии рекомендовал провести с замами беседу о миссии, целях и стратегии компании. В рамках стратегического курса компании поручить каждому из них самостоятельный долгосрочный проект. Сформулировать задачи, которые должны быть решены при его осуществлении. Предложения английского консультанта в наибольшей степени совпадали с предложениями норвежского директора филиала, которые последний излагал, встречаясь с руководством компании в США. Консультант из Франции вначале не мог понять сути конфликта. Затем, разобравшись, предложил в качестве наиболее быстрого и эффективного способа решения проблемы... перевод норвежского директора на работу в другое место.

Ситуация 6 - Время - деньги

В середине 90-х годов российская делегация профсоюза работников торговли посетила Индию. В честь прибытия делегации индийская сторона назначила прием. Программа приема включала приветственное обращение почетного гостя - видного парламентского деятеля Индии и ужин. В пригласительных билетах время приема было обозначено как 19:00. Прибыв на прием в 18:45, российская делегация обнаружила в зале только слуг, заканчивающих сервировку стола. Индийские участники приема стали прибывать через полчаса. В 19:45 прибыл почетный гость. В 20:00 прием начался. Приехавший на прием в 19.30 ответственный сотрудник российского посольства успокоил членов делегации. «Это не знак неуважения к Вам. Так здесь принято», - сказал он.

Ситуация 7 - Работники-канадцы и филиппинский менеджмент

Банковский работник канадского происхождения следующим образом описал стиль управления своего начальника-филиппинца. «Во время моей работы в Королевском банке у меня был в высшей степени невыносимый и подозрительный начальник. Как помощник менеджера, он имел власть над всеми сотрудниками по административной линии, включая меня. Проблема состояла в том, что, как оказалось, он абсолютно не доверял своим подчиненным. Он все время заглядывал нам через плечо, контролировал нашу работу, отношения и пунктуальность. Хотя большинство сотрудников такое отношение возмуща-

ло, помощник менеджера был крайне добросовестным руководителем, свято верившим в то, что он называл «старым стилем» управления. Он был уверен, что работники ленивы по своей природе. Поэтому он считал, что их надо заставлять работать. Как начальник, он полагал оправданным строгое отношение к сотрудникам. Я находил такое поведение унижающим людей и контрпродуктивным. Как группа, мы, сотрудники, считали, что в основном заслуживаем доверия, и решили, что, судя по всему, начальник не уважает нас, значит, и мы будем относиться к нему таким же образом. В результате на работе создалась обстановка, в которой преобладали недоверие и враждебность. Такая атмосфера влияла на работу каждого из нас: сотрудники все меньше и меньше хотели работать, а помощник менеджера все больше убеждался в том, что работники ленивы и требуют еще больше строгости. К счастью, ситуацию заметил менеджер, и она была разрешена после длительных обсуждений. Только после этого стало ясно, что мы видим ситуацию по-разному. С точки зрения помощника менеджера, он всего лишь демонстрировал свою заботу о подчиненных и участие в их жизни. Как он объяснил, работники-филиппинцы, если к ним не относиться подобным образом, могли бы почувствовать себя брошенными на произвол судьбы и приниженными. К сожалению, мы были не филиппинцами, а канадцами и реагировали не так, как отреагировали бы они».

Ситуация 8 - Выполнить в срок

Фирма по изучению международных рынков из Токио провела исследование возможностей рынка транспортных услуг для Туристической ассоциации Тихоокеанского региона (ТАТР), в которую входят национальные туристические агентства из разных стран Тихоокеанского региона. Хотя исследование проводилось с использованием стандартного вопросника, каждой стране было разрешено добавить несколько своих собственных открытых вопросов. Все страны ответили безотлагательно. Из десяти стран, где проводился опрос, самым первым прислало свои вопросы Министерство торговли США. Все письма и телексы, поступающие из Соединенных Штатов, были с указанием имени и адреса отправителя. Вскоре после завершения исследования для ТАТР компания получила контракт на подобную же работу для Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Поскольку их содержание было одинаковым, исследователи провели обследование для АСЕАН по той же схеме, что и для ТАТР. Они предложили прислать открытые вопросы национальным туристическим агентствам Таиланда, Филиппин, Сингапура, Малайзии и Индонезии. Поскольку сбор вопросов для ТАТР они завершили чуть больше, чем за месяц, компания посчитала, что для стран, входящих в АСЕАН, шести недель будет более чем достаточно. Как они ошибались! Странам из АСЕАН потребовалось значительно больше времени, чем странам, входящим в ТАТР. Пришлось посылать много 70 телексов из Филиппин в Токио и обратно, прежде чем был получен окончательный ответ. Более того, телексы, приходившие из Филиппин, все время подписывались разными отправителями.

Ситуация 9 - Со своим уставом в чужой монастырь

Американский руководитель высшего звена направился в Лондон, чтобы управлять британским офисом компании. Хотя первые несколько недель были относительно бедны событиями, одно обстоятельство беспокоило этого руководителя. Оно заключалось в том, что посетителей никогда не направляли прямо к нему в кабинет. Посетитель сначала разговаривал с дежурной в приемной, затем с секретарем, потом с менеджером, а затем офис-менеджер сопровождал его на встречу с американцем. Последнего раздражала такая практика, которую он считал пустой тратой времени. Когда же он наконец поговорил со своими британскими сотрудниками и настоятельно попросил поступать менее формально, прямо направляя посетителей к нему в кабинет, сотрудники были огорчены.

Ситуация 10 - Ужин в честь китайской делегации

Один из ведущих канадских банков пригласил китайскую делегацию на ужин. Канадский хозяин решил разделить свои обязанности по приему гостей со своим молодым коллегой. Ужин не удался. И китайцы, и канадцы чувствовали себя несколько неловко во

время всей трапезы. За ужином не было произнесено ни приветственных речей, ни тостов за всеобщее доброе здоровье. В конце ужина китайские представители встали, поблагодарили работников банка, объявили, что возвращаются в отель, и ушли, чувствуя себя ущемленными. Канадцы также были расстроены. Они сочли уход китайцев слишком внезапным, хотя и не понимали, что сделали неправильно. Несмотря на то что меню было тщательно продуманно (были исключены блюда из мяса и молочных продуктов), был очень хорошо организован перевод и организация ужина даже выходила за рамки обычной для Канады любезности, канадские представители понимали, что что-то было сделано неправильно: они беспокоились и до некоторой степени были задеты отсутствием психологического контакта с китайцами.

Ситуация 11 - «Несоответствующая» преданность делу шведских менеджеров

Швеция придерживается политики, которая позволяет родителям по собственному усмотрению выбирать, отец или мать будут брать декретный отпуск. Когда эта политика была еще внове, управляющий директор Шведской почтовой службы вызвал большой шум, объявив, что намерен уйти в декретный отпуск на несколько месяцев, чтобы сидеть дома со своим только что родившимся ребенком. Он объяснил журналистам, что менеджеры не отличаются от других работников: как и другие работающие люди, менеджеры также хотят сбалансированности работы и семейной жизни и нуждаются в ней. Еще он сказал, что считает, что организация, которая не может функционировать некоторый период без своего управляющего директора, не имеет права на существование.

Ситуация 12 - Кадровый вопрос

Российско-американское мебельное предприятие было создано на базе советской мебельной фабрики. Оно смогло вписаться в экономику переходного периода. Мебель пользовалась спросом, и ее сбыт приносил прибыль. Однако по мере роста конкуренции на мебельном рынке прибыльность предприятия стала падать. По решению акционеров на должность финансового директора (ФД) был назначен американский менеджер. Между ним и российским генеральным директором (ГД) произошел следующий диалог. ФД: Старший инженер предприятия г-н Петров не справляется со своими функциями. Я предлагаю его уволить и взять на его место более молодого, грамотного и энергичного человека. ГД: Иван Петрович Петров отработал на нашей фабрике почти 40 лет. Он считает наше предприятие своим вторым домом и предан ему. Его любят люди. Кроме того, он кристально честный человек. Конечно, он немолод и ему трудно идти в ногу со временем... ФД: Рекрутинговое агентство уже предложило мне молодого кандидата. Он не удовлетворен условиями работы у нашего конкурента и готов, если мы заплатим ему больше, прийти к нам. Я навел справки: он очень грамотный и инициативный. За полтора года его работы у наших конкурентов объем продаж вырос почти на 30%. ГД: Мне это не очень нравится. Во-первых, как можно просто так уволить старейшего работника? Это же конфликт. Кроме того, он старается. Просто у него не все получается. Давайте подумаем, как ему помочь. А в отношении Вашего кандидата: человек, который бежит за длинным рублем на другое предприятие, убежит и от нас. Зачем нам человек, на которого нельзя положиться? ФД: Послушайте, но из-за того, что г-н Петров не справляется, наши акционеры теряют прибыль. Я уверен, что назначение на пост старшего инженера молодого и грамотного человека, с которым я встречался, принесет пользу фабрике и будет соответствовать интересам акционеров.

Ситуация 13 - Внимание к деталям

По окончании института Юрий Смирнов решил устроиться на работу в московское отделение франко-голландской консультационной фирмы. На собеседовании (беседа была на английском языке) между представителем компании (Пр) и Юрием (Ю) состоялся следующий диалог. Пр: Какой университет Вы закончили и когда? Ю: Я закончил правовой факультет МГИМО. Пр (просматривая папку с документами): Да, я вижу копию Вашего диплома. А где вкладыш в Ваш диплом? Ю: Я не думал, что он понадобится. Вы знаете, что МГИМО считается одним из самых престижных учебных заведений нашей страны.

Пр: Я это знаю. Но не могли бы Вы принести Ваш вкладыш? Выйдя из комнаты, где проводилось собеседование, Юрий подумал: «Интересно, из какой страны этот зануда. По акценту и виду не очень ясно. Голландец или француз?»

Ситуация 14 - Дружба дружбой...

Александр, преуспевающий бизнесмен, приехал на встречу со своим школьным другом Владимиром на 10 минут раньше условленного времени. Друзья не виделись почти пять лет. В приемной (Владимир возглавлял небольшой банк) Александра встретила обаятельная секретарша. «Владимир Иванович ждет Вас, - сказала она. - Но в настоящий момент он разговаривает по телефону. Пока линия на селекторе не погасла, я предложу Вам чай или кофе. Вы можете расположиться в этом кресле и полистать газеты и журналы». Телефонный разговор затянулся. Когда через полчаса Владимир вышел из кабинета, чтобы приветствовать Александра, Александр выглядел обиженным и не старался этого скрывать. Обращаясь к хозяину, он сказал: «Вова! Уж если ты не мог закончить разговор, когда я пришел, то хотя бы пригласил меня в кабинет. Друзьям «крутость» не показывают. Я ведь могу и обидеться».

Примерные темы рефератов (ПК-6, ПК-9)

1. Сущность и основные современные черты международного бизнеса.
2. Периодизация развития международного бизнеса.
3. Факторы, влияющие на международный бизнес.
4. Экономическая среда международного бизнеса.
5. Структура экономического анализа среды международного бизнеса.
6. Правовая среда международного бизнеса.
7. Структура правового анализа.
8. Политическая среда международного бизнеса.
9. Понятие и оценка политического риска.
10. Типы государственного вмешательства в операции международного бизнеса.
11. Структура основных данных политического анализа внешней среды, необходимых международному менеджеру.
12. Перечень основных операций международного бизнеса и характеристика их особенностей.
13. Факторы выбора формы бизнеса.
14. Понятие, классификация и характеристика международных встречных сделок.
15. Перечень краткая характеристика основных, современных теорий международной торговли, их вклад в развитие мировой торговли.
16. Прогрессивные формы международной торговли.
17. Государственное воздействие на мировую торговлю. Формы контроля над торговлей.
18. Посредники в международной торговле.
19. Совместные формы международной деятельности.
20. Лицензионные и франчайзинговые формы совместной международной деятельности.
21. Контракты на управление. Контракты «под ключ».
22. Владение на долевых началах (совместное предприятие): содержание, классификация, этапы развития.
23. Международные стратегические альянсы (МСА) их сущность.
24. Формы и виды альянсов.
25. Мотивы создания МСА.
26. МСА и глобальная конкуренция.

27. Международные альянсовые сети.
28. Теории международного движения капитала.
29. Формы и виды международного инвестирования.
30. Зарубежные прямые инвестиции, их причины и преимущества.
31. Анализ мотивов иностранного инвестора.
32. Многонациональные компании (МНК), история развития, мотивы образования.
33. Экономическое влияние и политическое влияние МНК.
34. Отношение мирового сообщества к МНК.
35. Оценка и выбор стран для ведения международного бизнеса.
36. Диверсификация или концентрация. Оценка инвестиционных предложений.
- Решения об инвестициях.
37. Стратегия глобального размещения источников снабжения и производства.
38. Валютно-финансовая среда международного бизнеса.
39. История развития и характеристика международной финансовой системы.
40. Структура международного финансового рынка.
41. Финансовые риски в международном бизнесе.
42. Способы и методы хеджирования финансовых рисков в международном бизнесе.
43. Прогнозирование валютных курсов.
44. Международная экономическая интеграция и ее влияние на международный бизнес.
45. Региональная экономическая интеграция: сущность, формы и роль в современных международных экономических отношениях.
46. Основные признаки и условия развития интеграции. Формы и этапы развития интеграционных процессов.
47. Основные мировые региональные группировки.
48. Последствия и эффективность международной экономической интеграции для стран-участниц.
49. Основные принципы международного маркетинга.
50. Международное ценообразование.
51. Реклама и продвижение продукции на зарубежный рынок.
52. Валютные операции компании. Конверсионные пересчеты в финансовых отчетах фирмы.
53. Финансовый менеджмент международной фирмы.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Вопросы для экзамена по дисциплине (ПК-6, ПК-9).

1. Сформулируйте основные тенденции международного бизнеса в условиях процессов глобализации.
2. Перечислите факторы, формирующие среду международного бизнеса.
3. Объясните разницу между понятиями «международный бизнес» и «зарубежный бизнес»; «международная корпорация» и «глобальная корпорация».
4. Охарактеризуйте основные направления международного бизнеса в современных условиях.
5. Дайте характеристику основных направлений воздействия Всемирной торговой организации на международный бизнес.
6. Перечислите основные институциональные параметры международного бизнеса.
7. Назовите социально-экономические составляющие международного бизнеса.
8. Поясните специфику социально-культурных и этических факторов, формирующих среду международного бизнеса.

9. На основе модели Г. Хофстеда охарактеризуйте национальные особенности бизнес-культур.
10. Дайте общую характеристику системы оценки и анализа зарубежных рынков.
11. Охарактеризуйте роль маркетинга в международном бизнесе.
12. Объясните особенности маркетинговой стратегии при стандартизации, адаптации и продвижении нового товара.
13. Назовите этапы и способы вхождения на зарубежные рынки.
14. Объясните выбор модели вхождения на зарубежные рынки.
15. Дайте классификацию типов и видов вхождения на за рубежные рынки.
16. Охарактеризуйте преимущества и недостатки различных моделей вхождения.
17. Стратегическая деятельность фирмы в условиях глобализации: сущность, цели, задачи, виды.
18. Основные составляющие стратегической деятельности.
19. Виды стратегий функционирования компаний на международных рынках: зарубежная (многострановая), транснациональная, международная, глобальная.
20. Объясните особенности функционирования различных типов корпораций на международных рынках.
21. Международные стратегические альянсы: цели создания, особенности структуры и менеджмента.
22. Дайте сравнительный анализ преимуществ и недостатков различных видов стратегий.
23. Основные составляющие организационного менеджмента в международном бизнесе.
24. Основные стратегии зарубежного производства: стратегия концентрации, стратегия децентрализации.
25. Специфика логистического управления в международном бизнесе.
26. Основные группы факторов организационного менеджмента в деятельности международных компаний.
27. Особенности управления персоналом в международном бизнесе.
28. Специфика кадровой стратегии международных корпораций.
29. Управление развитием карьеры в международных компаниях.
30. Особенности системы оплаты труда и трудовых отношений в международных корпорациях.
31. Охарактеризуйте принципы подхода государства к деятельности международных компаний на его территории.
32. Основные направления регулирования принимающими государствами деятельности международных компаний.
33. Условия функционирования международных компаний на территории принимающих государств.
34. Стратегические цели компании и управление рисками в международном бизнесе.
35. Национальное и международное регулирование деятельности международных компаний.

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

5.1 Основная литература:*

1. Международный бизнес [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. К. Поспелов, Н. Н. Котляров, Н. В. Лукьянович, Е. Б. Стародубцева ; под ред. В. К. Поспелова. - М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2014. - 256 с. -

<http://znanium.com/catalog/product/443413>. Ссылка

на

ре-

сурс: <http://znanium.com/catalog/product/443413>

2. Международный бизнес. Теория и практика [Текст] : учебник для бакалавров : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина ; С.-Петерб. гос. ун-т. - Москва : Юрайт, 2014. - 733 с. : ил. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Библиогр.: с. 726-733. - ISBN 978-5-9916-3256-0 : 1230 р. 1 экз

3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. И.В.Шевченко, А.З.Толстова, М.Н. Поддубная, М.А. Половченко. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. 550 с.

*Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

5.2 Дополнительная литература:

Управление рисками [Текст]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / А. В. Воронцовский ; С.-Петерб. гос. ун-т. - Москва : Юрайт, 2016. - 414 с. : ил. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - Библиогр.: с. 395-396. - ISBN 9785991654098. <https://biblio-online.ru/book>

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения [Текст] : учебник и практикум : учебник для бакалавров : учебник для студентов высшего профессионального образования, обучающихся по направлениям подготовки 080200.62 "Менеджмент", 080100.62 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / В. А. Антонов ; Гос. ун-т управления. - Москва : Юрайт, 2016. - 548 с. : ил. - (Бакалавр. Базовый курс). - Библиогр. в конце гл. - ISBN 978-5-9916-3097-9. <https://biblio-online.ru/book>

5.3. Периодические издания:

1. Мировая экономика и международные отношения;
2. Вопросы экономики;
3. Международная жизнь;
4. Менеджмент в России и за рубежом;
5. Экономические и социальные проблемы России;
6. Экономические стратегии;
7. Экономический журнал высшей школы экономики;
8. Эксперт;
9. Экономист.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).

1. Всемирная торговая организация <http://www.wto.org>
2. Всемирный банк - <http://www.worldbank.org>
3. Европейский банк реконструкции и развития. Фонд поддержки малого бизнеса. - www.microcredit.ru/
4. Международный валютный фонд - <http://www.imf.org/>
5. Организация Объединённых наций <http://www.un.org/russian/>
6. Представительство Всемирного банка в Российской Федерации - <http://wbln0018.worldbank.org/ECA/Rus.nsf>
7. Представительство Европейского банка реконструкции и развития - www.ebrd.org/russian/index
8. Россия в системе международных отношений http://www.ln.mid.ru/bul_news.site.nsf/kartaflat/02.03

9. Статистика, персоналии, официальные сайты, иностранные представительства в России. <http://www.polpred.com/info/>
10. Экономический и Социальный Совет ООН <http://www.un.org/russian/ecosoc/2005/>
11. Европейский Союз <http://www.ec.org>
12. ЮНИДО <http://unido.org>
13. <http://www.reuters.com>
14. <http://oecd.org>
15. <http://www.imemo.ru>
16. <http://www.ecsn.ru>
17. <http://www.m-economy.ru>
18. <http://www.globalaffairs.ru>

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

Общие рекомендации по осуществлению самостоятельной работы представлены в методических указаниях, которые составлены в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по 27 и 38 УГСН. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Предназначены для студентов экономического факультета всех специальностей и направлений подготовки. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

Важным критерием в работе с лекционным материалом является подготовка студентов к сознательному восприятию преподаваемого материала. При подготовке студента к лекции необходимо, во-первых, психологически настроиться на эту работу, осознать необходимость ее систематического выполнения. Во-вторых, необходимо выполнение познавательно-практической деятельности накануне лекции (просматривание записей предыдущей лекции для восстановления в памяти ранее изученного материала; ознакомление с заданиями для самостоятельной работы, включенными в программу, подбор литературы).

Подготовка к лекции мобилизует студента на творческую работу, главными в которой являются умения слушать, воспринимать, записывать. Записывание лекции – творческий процесс. Запись лекции крайне важна. Это позволяет надолго сохранить основные положения лекции; способствует поддержанию внимания; способствует лучшему запоминания материала.

Для эффективной работы с лекционным материалом необходимо зафиксировать название темы, план лекции и рекомендованную литературу. После этого приступать к записи содержания лекции. В оформлении конспекта лекции важным моментом является необходимость оставлять поля, которые потребуются для последующей работы над лекционным материалом.

При подготовке к занятиям семинарского типа следует использовать всю рекомендованную литературу. Прежде всего, студенты должны уяснить предложенный план занятия, осмыслить вынесенные для обсуждения вопросы, место каждого из вопросов в раскрытии темы семинара. В процессе подготовки к семинару закрепляются и уточняются уже известные и осваиваются новые категории. Сталкиваясь в ходе подготовки с недостаточно понятными моментами темы, студенты находят ответы самостоятельно или фиксируют свои вопросы для постановки и уяснения их на самом семинаре.

На первом этапе подготовки к занятию семинарского типа следует внимательно прочитать конспект лекций, изучить лекционный материал, проблемы и вопросы, освещавшиеся на лекционных занятиях. При этом важно обратить внимание на научные категории, понятия, определения, которые использовал лектор для раскрытия содержания темы. После внимательного изучения конспекта лекций и уяснения смысла и содержания

основных понятий и вопросов темы можно обращаться к научно-теоретическому изучению материала по данной теме, проблеме.

Во время занятия семинарского типа преподаватель опрашивает студентов по вопросам, заданным на данное занятие. Вопросы объявляются преподавателем на предыдущем семинарском занятии и, как правило, они коррелируются с вопросами, содержащимися в соответствующей теме учебной программы, но преподаватель вправе задать и некоторые другие вопросы, относящиеся к теме семинара и указать, на что студентам следует обратить особое внимание при подготовке к следующему занятию.

Занятия семинарского типа могут проводиться в форме свободной дискуссии при активном участии всех студентов. В таких случаях у каждого студента имеется возможность проявить свои познания: дополнять выступающих, не соглашаясь с ними, высказывать альтернативные точки зрения и отстаивать их, поправлять выступающих, задавать им вопросы, предлагать для обсуждения новые проблемы, анализировать практику по рассматриваемому вопросу.

Подготовка реферата базируется на подборе, изучении, обобщении и анализе информации из различных источников с использованием современных технологий. Результатом данного вида работы является публичная презентация с использованием программы Power Point. Подведение итогов проводится в форме дискуссии, позволяющей обучающимся проявить себя.

Программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания: кейсов, тестов. Важно помнить, что решение каждой задачи или примера нужно стараться довести до конца. По нерешенным или не до конца понятым задачам и тестам обязательно проводятся консультации преподавателя.

Проведение деловой игры базируется на использовании достаточного объема фактического материала. Также основой проведения ДИ могут являться специальная литература, а также данные, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

Перед проведением необходимо самостоятельно проработать соответствующие разделы рекомендуемой литературы. ДИ проводится и представляется для обсуждения в виде дискуссии на семинарском занятии, при этом студенты объединяются в команды.

Семинар как развивающая, активная форма учебного процесса способствует выработке самостоятельного мышления студента, формированию информационной культуры, развитию профессиональных навыков.

Самостоятельная работа проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования практических навыков по их применению при решении экономических задач в выбранной предметной области.

Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы, проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовку к практическим занятиям, подготовку докладов-презентаций, подготовка к тестированию и решению задач, выполнению расчетно-графического задания, подготовке к текущему контролю.

Для подготовки к лекциям необходимо изучить основную и дополнительную литературу по заявленной теме и обратить внимание на те вопросы, которые предлагаются к рассмотрению в конце каждой темы.

В ходе самоподготовки к семинарским занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования.

Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических (семинарских) занятиях.

Важнейшим элементом самостоятельной работы является подготовка к тестированию. Этот вид самостоятельной работы позволяет углубить теоретические знания и рас-

ширить практический опыт студента. Тестирование является инструментом проверки знания в изучаемой области. При подготовке к решению тестов необходимо проработать основные категории и понятия дисциплины, обратить внимание на ключевые вопросы темы.

Подготовка реферата – закрепление теоретических основ и проверка знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, умение подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

Для успешного освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

8.1 Перечень информационных технологий.

Обучающие компьютерные программы по отдельным разделам или темам не предусмотрены. Используется мультимедийное оборудование при подготовке презентаций, заданий для практических занятий студентами, общение с преподавателем по электронной почте.

8.2. Перечень необходимого программного обеспечения

Для подготовки и демонстрации презентационных материалов используется пакет программа PowerPoint Microsoft Office, ОС Microsoft Windows 10 с выходом в Интернет.

8.3. Перечень информационных справочных систем

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>)
2. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru/>)

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Групповые и индивидуальные консульта-	Кафедра (ауд. 236), ауд. А208Н

	ции	
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд.213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н