

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



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

А.Г. Иванов

01 » 07 2016г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.16 Международное предпринимательство

(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) Управление малым бизнесом

(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки Прикладная

(академическая /прикладная)

Форма обучения Заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2016

1 Цели и задачи изучения дисциплины.

1.1 Цель освоения дисциплины.

Цель дисциплины «Международное предпринимательство» - освоение студентами теоретических и прикладных основ, способствование формированию профессиональных навыков будущих менеджеров в области международного предпринимательства, помощь развитию цивилизованного предпринимательства, способствовать продвижению международных стандартов ведения бизнеса и эффективного менеджмента в России. Учебная цель курса – вовлечь студентов в процесс обсуждения актуальных проблем международного предпринимательства рамках его взаимоотношений с государственной властью, конкурентных взаимоотношений, подготовить высококвалифицированных управленцев, умеющих принимать эффективные решения.

Задачи дисциплины:

Цель достигается посредством реализации следующих задач:

- формирование у студентов комплексного представления о содержании, формах и методах международного предпринимательства;
- изучение принципов, целей, условий и внешних факторов осуществления международного бизнеса и внешнеэкономических операций;
- изучение особенностей деятельности ТНК (МНК), возможные стратегические альянсы, их положительные и отрицательные стороны;
- ознакомление с влиянием государства и дипломатии на международный бизнес;
- изучение стратегий размещения источников снабжения, организации производства и экспорта;
- выработка у обучаемых умений по разработке договора международного франчайзинга.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Международное предпринимательство» относится к вариативной части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. Для изучения дисциплины необходимо знание таких предшествующих в учебном плане дисциплин как: «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Законодательная и нормативная база управления предпринимательской деятельностью», «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью малого предприятия». Изучение дисциплины необходимо для изучения таких дисциплин учебного плана, как: «Бизнес-планирование в зарубежных организациях», «Аутсорсинг и инсорсинг в малом бизнесе».

1.4 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-12; ПК-15

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
	ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа	• правила проведения и подготовки международных инвестиционных переговоров, знание особенностей переговорного процесса в международном бизнесе для организации связи с партнерами; • особенности переговоров по международному франчайзингу; • Виды международных бизнес-операций, • Принципы оценки и выбора стран, сбора информации для расширения внешних связей и обмена опытом, зарубежной деятельности и инструменты управления и поддержки со стороны государства международных предприятий,	• Выбирать операции для зарубежной деятельности • Выбирать страны для зарубежных операций • Использовать инструменты госрегулирования зарубежной и внешнеторговой деятельности • анализировать цели и факторы внешней среды международного предпринимательства, конкретной фирмы; уметь проводить переговорный процесс в международном бизнесе и готовить его основные этапы для организации и поддержки связей с деловыми партнерами, расширения внешних связей и обмена опытом, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления); • составить проект договора франчайзинга, используя системы сбора необходимой информации; • анализировать новости	Инструментами госрегулирования зарубежной предпринимательской деятельности, методами принятия управленческих решений при переговорах в структурах международного предпринимательства

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
		государственного или муниципального управления)	государственное воздействие на торговлю, ТНК (МНК), стратегические альянсы.	международного предпринимательства, используя системы сбора необходимой информации.	
	ПК-15	умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	• формы организации операций международного бизнеса, сущность, причины, виды и стимулирование заграничных прямых инвестиций, инструменты управления и поддержки со стороны государства международных предприятий, стратегические альянсы. • принципы оценки и выбора стран для зарубежной деятельности и методы анализа рыночных и оценки специфических рисков международной предпринимательской деятельности для принятия управленческих решений о зарубежном инвестировании.	• анализировать цели и факторы внешней среды международного предпринимательства, конкретной фирмы; • уметь применять методы анализа и посчитать величину риска различных форм проведения международных операций, в том числе инвестирования, • составить проект договора франчайзинга для минимизации рисков международных операций на основе стратегических альянсов;	методами, в том числе вероятностным и расчетов и оценки риска международных операций, в том числе заграничного инвестирования.

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	Семестр (часы)
		7
Контактная работа, в том числе:	10,2	10,2
Аудиторные занятия (всего)	10	10
В том числе:		
Занятия лекционного типа	4	4
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	6	6
Лабораторные занятия	-	-

Иная контактная работа:			
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2	0,2
Самостоятельная работа (всего)		94	94
В том числе:			
Проработка учебного (теоретического) материала		30	30
Выполнение индивидуальных заданий		40	40
Подготовка к текущему контролю		24	24
Промежуточная аттестация (зачет)			
Контроль		3,8	3,8
Общая трудоемкость зач. ед.	час	108	108
		3	3

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые на 4 курсе (для студентов ЗФО)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Сфера международного предпринимательства	9	1			8
2.	Основные факторы внешней среды, влияющие на ведение международного предпринимательства	9		1		8
3.	Теории и госрегулирование международной торговли	9		1		8
4.	Международные операции: заграничные прямые инвестиции	9	1			8
5.	Международные операции: стратегические альянсы	16	1	1		14
6.	МНК (ТНК) и их влияние на экономики стран	9		1		8
7.	Стратегия размещения источников снабжения, организации производства и экспорта	8				8
8.	Оценка рисков и выбор стран для зарубежной деятельности	9	1			8
9.	Организационные формы предпринимательства в США, Европе.	9		1		8
10.	Организационные формы предпринимательства в Китае и Японии	9		1		8
11.	Переговоры в международном бизнесе , формы поддержания связей с деловыми партнерами, системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом	9		1		8
	Итого		4	6		94

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

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа.

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Сфера международного предпринимательства	Понятие международного предпринимательства. Цель сотрудничества хозяйствующих субъектов разных стран. Цели частного бизнеса. Три аспекта мотивации, побуждающие фирмы осуществлять международный бизнес: расширение сбыта, приобретение ресурсов и диверсификация источников снабжения и сбыта. Основные виды международного бизнеса. Экспорт и импорт товаров, экспорт и импорт услуг: определение. Виды оплаты за услуги. Комиссионные (fees), роялти (royalties) - выплаты за использование активов по лицензионным соглашениям (licensing agreements) и франчайзингу (franchising). Инвестиции: прямые и «портфельные», определение и характеристика. Понятие совместное предприятие (joint venture) и смешанное предприятие (mixed venture). МНК (многонациональная компания (multinational enterprise)) или ТНК.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы

2	Основные факторы внешней среды, влияющие на ведение международного предпринимательства	Правовые системы трех типов: обычного права (США, Великобритания), гражданского права (Германия, Франция, Япония, Россия) и теократического права. Определение, характеристика, отличия. Важнейшие сферы правового воздействия. Источники знаний правовой системы страны, в которой ведется бизнес международной компанией. Концепция и предмет договоров международного права. Политическая система, ее роль. Идеология общества. Главный параметр политической системы. Формы правления: демократия, тоталитаризм. Характеристика, особенности. Принципы демократии. Виды тоталитаризма. Современные политические системы. Экономические системы: капиталистические, социалистические и смешанные. Рыночная экономика и общественная собственность. Характеристика и различия. Основные действующие агенты. Культурные особенности людей разных стран, прогноз и контроль их соотношения и действия на международный бизнес. Человеческие переменные: физические особенности, специфические характеристики поведения, влияющие на международный бизнес. Возрастной ценз. Культурные различия, принадлежность к группам, значение профессии и уверенность в себе, коммуникации, этика и этикет,	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
3	Теории и госрегулирование международной торговли	Вопросы торговой политики. Теория меркантилизма (1500 – 1800 гг.) Богатство страны. Активное сальдо торгового баланса, его условия. Неомеркантилизм сегодня, цели. Теории абсолютного и относительного преимущества Смита и Рикардо. Теория абсолютного преимущества: эффективность производства одних стран перед другими, специализация страны. Рыночное решение вопроса о специализации. Естественное преимущество страны: климат и природные ресурсы. Приобретенное преимущество страны: развитие технологии и высокая квалификация. Теория относительного преимущества Рикардо: специализация на более эффективном производстве без учета абсолютного преимущества. Недостатки теории абсолютного и относительного преимущества. Теория соотношения факторов производства: стоимость избыточных и более дешевых факторов в развитии производства и экспорта продукции. Теория жизненного цикла товаров (ЖЦТ): аспекты перемещения производства из страны в страну в зависимости от этапа жизненного цикла товара. Четырехэтапный цикл: внедрение, рост, зрелость, упадок. Недостатки теории. Экономические, социальные и политические цели стран. Группы давления. Виды внешнеэкономических торговых стратегий государства. Стратегия изоляции и свободная торговля. Понятие. Стратегия протекционизма Причины и ответные меры. Защита молодой отрасли. Стратегия наполнения дефицитного рынка. Характеристика. Опасность такой политики. Демпинг. Инструменты (меры) воздействия на торговлю. Прямое воздействие на торговлю. Таможенные тарифы, субсидии, законодательство о минимальных ценах и специальные сборы. Квотирование, лицензирование, валютный контроль, национальные стандарты. Понятие и характеристика.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
4	Международные операции: заграничные прямые инвестиции	Заграничные прямые инвестиции (foreign direct investment, FDI). Понятие. Контроль над фирмой. Прямые инвестиции в виде нефинансовых ресурсов. Два способа приобретения активов: обмен на долю в акционерном капитале и торговля акционерным капиталом между фирмами в разных странах. Причины и мотивы прямых инвестиций. Инвестиции для расширения рынка. Горизонтальная экспансия. Эффект масштаба производства. Характеристика. Государственные ограничения на импорт или ограничения, вводимые потребителями. Потребительские предпочтения. Инвестиции в источники дешевых ресурсов. Вертикальная интеграция. Межстрановая рационализация производства с целью использования преимуществ различий в стоимости труда, капитала и сырьевых материалов. Альтернатива межстрановой рационализации - концентрация производства законченного изделия в определенной стране. Стимулирование притока прямых инвестиций – освобождение от налогов, ускоренная амортизация, ссуды под низкий процент, гарантии по кредитам и др. Преимущества прямых инвестиций: доступ к	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы

5	Международные операции: стратегические альянсы	Различные способы ведения международного бизнеса. Выбор формы и согласование разных целей. Факторы, учитываемые при выборе: Правовые аспекты деятельности, опыт, конкуренция, риск, контроль, характер активов. Основные формы организации операций фирмами, способствующие получению прибыли от международного бизнеса. Нематериальные активы. Лицензионные соглашения: эксклюзивные, неэксклюзивные и используемые для получения патентов, торговых марок, ноу-хау или авторских прав. Мотивы лицензирования. Перекрестное лицензирование. Проблемы контроля. Лицензионные платежи. Франчайзинг. Определение. Сферы наиболее быстрого роста франчайзинга. Проблемы, связанные с франчайзингом. Контракты на управление и контракты «под ключ». Понятие. Сферы использования.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
6	МНК (ТНК) и их влияние на экономики стран	Группы давления. Размеры МНК. Влияние на политический процесс. Цели МНК по одновременному удовлетворению потребностей различных групп. Проблемы деятельности за границей. Последствия деятельности МНК: позитивные и негативные. Воздействия МНК на экономические, социальные и политические цели конкретной страны. Плюсы и минусы. Экономическое воздействие МНК. Влияние на платежный баланс. Трудности измерения негативных и позитивных влияний при политическом регулировании инвестиционных потоков. Базовая формула анализа. Направления политики стран - доноров и реципиентов по достижению кратко- и долгосрочных эффектов от деятельности МНК. Влияние на экономическое развитие и использование ресурсов. Выигрыши и потери стран-доноров и реципиентов. Проблемы, связанные с передачей новых технологий, техники и методов работы. Политическое и правовое воздействие МНК. Проблемы суверенитета стран. Экстерриториальность. Торговые ограничения. Антитрестовские действия. Контроль над ключевым сектором экономики.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
7	Стратегия размещения источников снабжения, организации производства и экспорта	Понятие стратегии глобального размещения производства и источников снабжения. Варианты размещения производства и сбыта. Доступность ресурсов. Причины внешнего размещения источников снабжения. Трудности от размещения источников снабжения за границей: протяженность линий снабжения, завышение уровней запасов и колебания валютных курсов. Основные факторы, заставляющие фирмы выбирать иностранных, а не отечественных поставщиков. Проблемы, связанные с использованием услуг иностранных поставщиков. Качество, надежность поставок. Основные функции таможен – сбор пошлин и обеспечение соблюдения законов. Очистка товаров на таможне, пошлины, специальные законы. Роль импортных брокеров. Зоны для внешней торговли - промежуточное звено между операцией импорта и конечным использованием. Предназначение. Система организации производства: единичное предприятие, несколько предприятий, принцип производственного обмена, рационализация (специализация по видам продукции или технологических процессов). Внутренние и внешние факторы, влияющие на решение. Оффшорное производство. «Маквигановская» промышленность. Принцип такого производства. Налаживание экспорта продукции. Побудительная причина и риск участия фирм в экспортной деятельности. Диверсификация размещения производственных мощностей. Основные проблемы и ошибки, связанные с экспортом. Разработка стратегии экспорта: цели, тактика. Экспортный потенциал. Экспортные функции и посредники, облегчающие экспортную деятельность. Прямая продажа (direct selling) и экспортная служба. Непрямая продажа (indirect selling). Посредническая фирма (commission agent), компания по управлению экспортной деятельностью (export management company), торгово-экспортные компании (export trading companies).	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы

8	Оценка рисков и выбор стран для зарубежной деятельности	Изучение альтернатив. Понятие. Экономический климат: оценка. Переменные, влияющие на решения. Ранжирование, т.е. распределение в порядке приоритета, стран. Емкость рынка. Оценки перспектив роста объема продаж. Показатели: ВВП, доход на душу населения, темпы экономического роста, доля среднего класса в населении, уровень индустриализации в качестве общих индикаторов емкости и перспектив развития рынка. Зависимость экономики от частных капиталовложений. Простота ведения дела и совместимость по соседству, языку, культуре, подобию рынков. Бюрократизм. Соответствие возможностям и политике компании. Издержки и доступность ресурсов. Издержки и особенно расходы на заработную плату – важный фактор при принятии решений о размещении производственных мощностей. Межстрановые сравнения дохода на капитал. Предполагаемый уровень дохода на капитал (return on investment, ROI). Понятие. Риск неопределенности получения прибыли. Учет риска конкуренции, валютного и политического. Концепция предпочтения ликвидности. Возможность конвертации валюты для выплат дивидендов. Прогноз политического риска. Другие инструменты оценки и выбора стран: сетки параметров, матрица «возможности - риск», матрица «привлекательность страны – конкурентоспособность компании».	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
9	Организационные формы предпринимательства в США, Европе.	Классификация фирм по различным принципам. По характеру хозяйственной деятельности: промышленные, торговые, транспортные, страховые, транспортно-экспедиторские, инжиниринговые, туристские, арендные и др. Правовое положение: юридические лица публичного права и юридические лица частного права. Единоличное предприятие (Sole proprietorship). Деление объединений предпринимателей на следующие виды: полное товарищество; командитное товарищество; общество с ограниченной ответственностью; акционерное общество (joint stock company). Два вида объединений США: объединения лиц партнерства (Partnership), объединения капиталов корпорации (Corporation). Общее партнерство (General partnership). Ограниченное партнерство — товарищество на вере (Limited partnership), предпринимательская корпорация (Corp, Inc). Виды фирм по характеру собственности: частные, государственные, кооперативные. Принадлежность капитала и контроль, виды фирм: национальные, иностранные, смешанные.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
10	Организационные формы предпринимательства в Китае и Японии	Организация предпринимательства в Китае. Формы функционирования предприятия с участием иностранного капитала. Предприятия на совместном китайском и зарубежном капитале, созданные с предприятиями или иными хозяйственными единицами Китая, предприятия китайского и иностранного кооперативного хозяйствования, созданные с китайскими партнерами, предприятия, основанные полностью на иностранном капитале. Создание и регистрация предприятий с зарубежным капиталом. Основные правовые формы осуществления предпринимательской деятельности в Японии: индивидуальные предприниматели (individual proprietorship - кодзин дзиге), полное товарищество (unlimited partnership - гомеи кайся), товарищество с ограниченной ответственностью (limited partnership - госи кайся), общество с ограниченной ответственностью (limited company - юген кайся) и акционерное общество (joint-stock company - кабусики кайся). Интегрированные корпоративные структуры японского типа — кэйрэцу и сюдан. Классификация кэйрэцу: производственно-снабженческие, сбытовые, промышленные группы (сюданы). Отраслевые объединения: ДЖЕТРО (JETRO), Кэйданрэн.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы

11	Переговоры в международном бизнесе, формы поддержания связей с деловым и партнерами, системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом	Разрешение споров на многосторонней основе в международном бизнесе. Международный переговорный процесс между представителями бизнеса и правительством страны размещения бизнеса. Роль международных организаций в разрешении конфликтов международного бизнеса.	Интерактивные дискуссии на занятиях лекционного типа: дискуссионные вопросы
----	---	---	---

Примечание: защита лабораторной работы (ЛР), выполнение курсового проекта (КП), курсовой работы (КР), расчетно-графического задания (РГЗ), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т) и т.д.

2.3.2 Занятия семинарского типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Сфера международного предпринимательства	1. Понятие международного предпринимательства. Цели, мотивы. 2. Основные виды международного бизнеса. Экспорт и импорт товаров, экспорт и импорт услуг. 3. Стратегические альянсы. 4. Инвестиции: прямые и «портфельные», определение и характеристика. Понятие совместное предприятие. 5. МНК (многонациональная компания) или ТНК. Обсуждение конкретной ситуации «Диснейленд» за границей.	Контрольные вопросы, Обсуждение конкретной ситуации
2	Основные факторы внешней среды, влияющие на ведение международного предпринимательства	1. Факторы внешней среды международного предпринимательства. Правовые системы: обычного права, гражданского права и теократического права. Важнейшие сферы правового воздействия на бизнес. 2. Политическая система, ее роль в бизнесе. Формы правления: Характеристика, особенности, принципы, виды. Современные политические системы. 3. Экономические системы: капиталистические, социалистические и смешанные. Характеристика и различия. Основные действующие агенты. 4. Культурные особенности людей разных стран, прогноз и контроль их соотношения и действия на международный бизнес. Обсуждение конкретной ситуации: «Бата ЛТД» Обсуждение конкретной ситуации «Обзорный международный бизнес за рубежом»	Контрольные вопросы, Обсуждение конкретной ситуации, Сообщение

3	Теории и госрегулирование международной торговли	1. Вопросы торговой политики. Теория меркантилизма 2. Теории абсолютного и относительного преимущества Смита и Рикардо. Теория соотношения факторов производства 3. Теория жизненного цикла товаров (ЖЦТ): 4. Виды внешнеэкономических торговых стратегий государства. Стратегия изоляции и свободная торговля. 5. Стратегия протекционизма Причины и ответные меры. 6. Стратегия наполнения дефицитного рынка. 7. Инструменты (меры) воздействия на международную торговлю. Прямое воздействие на торговлю. Обсуждение конкретной ситуации «Кешью». Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	Контрольные вопросы, Обсуждение конкретной ситуации, Сообщение
4	Международные операции: заграничные прямые инвестиции	1. Заграничные прямые инвестиции (FDI). Понятие. Контроль над фирмой. Способы приобретения активов. Причины и мотивы прямых инвестиций. 2. Инвестиции для расширения рынка. Горизонтальная экспансия. Инвестиции в источники дешевых ресурсов. Вертикальная интеграция. Межстрановая рационализация производства. 3. Стимулирование притока прямых Преимущества прямых инвестиций. Обсуждение конкретной ситуации «Электролюкс». Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	Контрольные вопросы, Обсуждение конкретной ситуации, Сообщение
5	Международные операции: стратегические альянсы	1. Различные способы ведения международного бизнеса. Выбор формы и согласование разных целей. Факторы 2. Основные формы организации операций фирмами, способствующие получению прибыли от международного бизнеса. Нематериальные активы. Лицензионные соглашения. Мотивы. Проблемы контроля. Платежи. 3. Франчайзинг. Определение. Сферы наиболее быстрого роста. Проблемы. 4. Контракты на управление и контракты «под ключ». Понятие. Сферы использования. Преимущества и недостатки. Работа по разбору, анализу франчайзинга. Разработка договора франчайзинга. Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	Контрольные вопросы, Индивидуальное задание
6	МНК (ТНК) и их влияние на экономики стран	1. Понятие и цели МНК. Проблемы и последствия деятельности за границей. 2. Воздействия МНК. Экономическое воздействие МНК. Влияние на платежный баланс. 3. Влияние на экономическое развитие и использование ресурсов. 4. Политическое и правовое воздействие МНК. Проблемы суверенитета стран. Экстерриториальность. Антитрестовские действия. Контроль над ключевым сектором экономики. Обсуждение конкретной ситуации «Иностранные капиталовложения в недвижимость США» Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	Контрольные вопросы, Обсуждение конкретной ситуации, Сообщение
7	Стратегия размещения источников снабжения, организации производства и экспорта	1. Понятие стратегии глобального размещения производства и источников снабжения. Варианты и причины 2. Основные факторы, заставляющие фирмы выбирать иностранных, а не отечественных поставщиков. 3. Система организации производства. Внутренние и внешние факторы, влияющие на решение. Оффшорное производство. 4. Налаживание экспорта продукции. Основные проблемы и ошибки, связанные с экспортом. Разработка стратегии экспорта: цели, тактика. 5. Экспортные функции и посредники, облегчающие экспортную деятельность. Прямая продажа, экспортная служба. Непрямая продажа Виды фирм посредников. Обсуждение конкретной ситуации «Блэк энд Декер». Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	Контрольные вопросы, Обсуждение конкретной ситуации, Сообщение

8	Оценка рисков и выбор стран для зарубежной деятельности	1. Изучение альтернатив. Понятие. Экономический климат: оценка. Переменные, влияющие на решения. Ранжирование стран по показателям. 2. Межстрановые сравнения дохода на капитал. Предполагаемый уровень дохода на капитал (return on investment, ROI). Риск неопределенности получения прибыли. Учет рисков 3. Другие инструменты оценки и выбора стран: сетки параметров, матрица «возможности - риск» и др. Обсуждение конкретной ситуации: Фирма «Мицуи» в Иране. Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	<i>Контрольные вопросы</i> <i>Обсуждение конкретной ситуации,</i> <i>Сообщение</i>
9	Организационные формы предпринимательства в США, Европе.	1. Классификация фирм по различным принципам. По характеру хозяйственной деятельности 2. Классификация фирм. Правовое положение: юридические лица публичного права и юридические лица частного права. 3. Виды объединений США: объединения лиц партнерства (Partnership), объединения капиталов корпорации (Corporation). Виды фирм по характеру собственности. 4. Принадлежность капитала и контроль, виды фирм: национальные, иностранные, смешанные. Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	<i>Контрольные вопросы</i> <i>Сообщение</i>
10	Организационные формы предпринимательства в Китае и Японии	1. Организация предпринимательства в Китае. Формы функционирования предприятия с участием иностранного капитала. 2. Создание и регистрация предприятий с зарубежным капиталом. Основные правовые формы осуществления предпринимательской деятельности в Японии 3. Интегрированные корпоративные структуры японского типа — кэйрэцу и сюдан. Классификация кайрецу. 4. Отраслевые объединения: ДЖЕТРО (JETRO), Кэйданрэн. Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	<i>Контрольные вопросы</i> <i>Сообщение</i>
11	Переговоры в международном бизнесе, формы поддержания связей с деловыми партнерами, системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом	1. Разрешение споров на многосторонней основе в международном бизнесе. 2. Международный переговорный процесс между представителями бизнеса и правительством страны размещения бизнеса. 3. Роль международных организаций в разрешении конфликтов международного бизнеса. Обсуждение конкретной ситуации - Фирма «Пепсико» в Индии. Обсуждение сообщения «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»	<i>Контрольные вопросы</i> <i>Обсуждение конкретной ситуации,</i> <i>Сообщение</i>

2.3.3. Лабораторные работы не предусмотрены

2.3.4. Курсовые работы не предусмотрены

2.4. Самостоятельное изучение разделов дисциплины

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3

[illegible]

6	МНК (ТНК) и их влияние на экономики стран	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 Методические указания по интерактивным методам обучения. 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
7	Стратегия размещения источников снабжения, организации производства и экспорта	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 Методические указания по интерактивным методам обучения. 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
8	Оценка рисков и выбор стран для зарубежной деятельности	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 Методические указания по интерактивным методам обучения. 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
9	Организационные формы предпринимательства в США, Европе.	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 Методические указания по интерактивным методам обучения. 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
10	Организационные формы предпринимательства в Китае и Японии	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 Методические указания по интерактивным методам обучения. 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

11	Переговоры в международном бизнесе, формы поддержания связей с деловыми партнерами, системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом	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 Методические указания по интерактивным методам обучения. 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.

В преподавании курса используются современные образовательные технологии:

- интерактивные лекции с элементами дискуссии;
- исследовательские методы в обучении: сообщение по новостям международного бизнеса, разработка договора международного франчайзинга, разбор конкретных ситуаций по темам;
- проблемное обучение.

В учебном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий. На этапе изучения с первого по восьмой раздел, которые носят в большей степени теоретический характер используются групповые и самостоятельные формы работы, направленные на осмысление сложных неструктурированных проблем предмета обучения, формирование собственной аргументированной позиции по проблемным аспектам изучаемой темы. Здесь используются такие образовательные технологии как: лекция с элементами дискуссии.

На лекции с элементами дискуссии осуществляется постановка и разрешение учебных проблем с различной степенью приобщения к этому обучающихся. Предусматривается следующее методическое обеспечение: перечень вопросов для обсуждения, контрольные вопросы. В сочетании с внеаудиторной работой они создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

Последующие разделы для решения поставленных целей в рамках учебной дисциплины требуют использования методов обучения, направленных на формирование умений и навыков: разработки договора международного франчайзинга, обсуждения конкретных ситуаций, сообщений. Для этого внедрены следующие образовательные технологии:

- проблемные занятия семинарского типа проводятся в форме совместного обсуждения новостей международного бизнеса, конкретных деловых ситуаций по темам, разработка договора международного франчайзинга. Цель – обучить бизнес-мышлению, разработке документов в бизнесе, выявить как можно больше точек зрения и расширить горизонт мышления у обучающихся по решению проблем. Задачи преподавателя в этом случае: направлять дискуссию, задавать вопросы, предлагать пути решения, способствовать открытому обмену мнениями.

- индивидуальные консультации. Индивидуальные консультации проводятся раз в неделю после учебных занятий посредством предметного диалога преподавателя с обучающимся по различным содержательным и организационным вопросам учебного модуля.

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

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

4.1.1. Вопросы для дискуссии в рамках занятий лекционного типа по теме: 6 «МНК (ТНК) и их влияние на экономики стран»

1. Назовите какие ТНК работают на территории Краснодарского края
2. Какие есть плюсы работы ТНК в России и крае для потребителей, населения и страны.
2. Какие есть минусы работы ТНК в России и крае для потребителей, населения и страны.

Перечень части компетенции, проверяемой оценочным средством:

- ПК-12 . знает: Виды международных бизнес-операций, особенности деятельности ТНК (МНК), умеет анализировать цели и факторы среды международного предпринимательства, конкретной фирмы.

Критерии оценки:

«неудовлетворительно» - обучающийся затрудняется ответить на дискуссионные вопросы;

«удовлетворительно» - обучающийся имеет фрагментарные представления по дискуссионным вопросам;

«хорошо» - обучающийся демонстрирует знания по заявленному вопросу, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами;

«отлично» - обучающийся демонстрирует системные знания по вопросу, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами, формулирует обобщения и выводы.

4.1.2. Задание «Обзор новостей международного бизнеса за неделю»

Алгоритм

1. Выбор источников новостей: журналы, Интернет, телевидение.
2. Построение анализа с выделением основных новостей международного бизнеса в области экспортно-импортных операций, инвестиций, слияний и поглощений, мер государственного регулирования международного предпринимательства. Алгоритм анализа:
 - a. Актуальность.
 - b. Проблемная ситуация.
 - c. Методы решения.
 - d. Выводы о последствиях для экономики, домохозяйств и предпринимателей России.
3. Публично выступить перед аудиторией. Время выступления 10 минут.
4. Ответить на возникающие вопросы аудитории.
5. Публичное обсуждение новостей.

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если:

1. разработано публичное сообщение с анализом,
 2. публично проведено выступление.
 3. студент успешно ответил на вопросы аудитории по теме выступления.
- оценка «не зачтено» ставится при невыполнении вышеуказанных требований.

Перечень части компетенции, проверяемой оценочным средством:

- ПК-12 . знает: Виды международных бизнес-операций, инструменты управления и поддержки со стороны государства международных предприятий, государственное воздействие на торговлю, умеет анализировать новости международного предпринимательства.
- ПК-15. знает: инструменты управления и поддержки со стороны государства международных предприятий.

4.1.3. Задание «Разработка договора международного франчайзинга»

Выполнение задания по подготовке договора франчайзинга состоит из ряда этапов:

1. Поиск международной франшизы в Интернет и выявление основных условий франшизы на сайте, либо в переписке с зарубежным партнером.
2. Составление договора. Алгоритм:
 1. Определить предмет договора.
 2. определить стороны договора
 3. Дата
 4. Наименование предприятия-правообладателя и наименование предприятия-пользователя.
 5. Предмет договора (какая интеллектуальная собственность для права использовать в предпринимательской деятельности предоставляется за вознаграждение и на какой срок, например, право на фирменное наименование и коммерческое обозначение, на охраняемую коммерческую информацию, на товарный знак и знак обслуживания).
 6. Территория использования
 7. Срок действия настоящего договора
 8. Форма и размер вознаграждения за пользование комплексом исключительных прав (в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров)
 9. Обязанности Сторон (передача технической и коммерческой документации, иной информации для осуществления прав, лицензии, обеспечение оформления в установленном порядке, оказание постоянного содействия и какого рода (обучении, контроль качества и т.д.)).

10. Условия использования прав на интеллектуальную собственность (например, не разглашать секреты производства)
11. Ответственность Правообладателя по требованиям, предъявляемым к Пользователю
12. Право Пользователя заключить настоящий договор на новый срок
13. Заключительные положения

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если:
 1. разработан договор по всем вышеперечисленным разделам
 2. защищен публично договор.
 оценка «не зачтено» ставится при невыполнении вышеуказанных требований.
- ПК-12 . знает: Виды международных бизнес-операций, инструменты управления и поддержки со стороны государства , государственное воздействие на торговлю, умеет: составить договор франчайзинга

4.1.4. Контрольные вопросы по разделу 1 «Сфера международного предпринимательства»

1. Дайте определение понятия международного предпринимательства, его цели, мотивы.
2. Определите основные виды международного бизнеса и раскройте такой вид, как экспорт и импорт товаров, экспорт и импорт услуг.
3. Охарактеризуйте стратегические альянсы как вид международного предпринимательства.
4. Что такое зарубежные инвестиции: прямые и «портфельные», определение и характеристика. Дайте определение понятия совместное предприятие.
5. Охарактеризуйте МНК (многонациональная компания) или ТНК.

Дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний по теме, доказательно раскрыты основные положения вопроса; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.	«Зачтено»
Дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной терминологии. Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные обучающимся с помощью преподавателя.	«Зачтено»
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	«Зачтено»
Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося.	«Не зачтено»

- ПК-12 . знает: Виды международных бизнес-операций.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

1. Понятие международного предпринимательства и его основные цели
2. Виды международного предпринимательства. Экспорт и импорт товаров и услуг как вид международного предпринимательства.
3. Прямые и портфельные инвестиции, их особенности, преимущества и недостатки
4. Правовая среда предпринимательства. Основные типы правовых систем и особенности их применения в различных странах
5. Политическая и экономическая системы и их влияние на международное предпринимательство.
6. Культурная среда предпринимательства.
7. Теория меркантилизма в международной торговле. Активный и пассивный торговый баланс.
8. Теория абсолютного преимущества. Основной недостаток данной теории.
9. Теория относительного преимущества. Основные допущения для обоснования теории.
10. Теория соотношения факторов производства.
11. Теория жизненного цикла товаров.
12. Характеристика основных внешнеэкономических стратегий государства в области регулирования международной торговли.
13. Основные преимущества и недостатки протекционистской политики государства.
14. Основные инструменты государства по регулированию внешней торговли.

15. Сущность и причины заграничных прямых инвестиций.
16. Инвестиции для расширения рынка. Горизонтальная экспансия.
17. Инвестиции в источники дешевых ресурсов. Вертикальная интеграция. Межстрановая рационализация и концентрация производства.
18. Преимущества прямых инвестиций.
19. Факторы и мотивы выбора фирмами способов деятельности на мировом уровне.
20. Основные формы стратегических альянсов
21. Лицензирование как вид международного бизнеса. виды, мотивы, проблемы.
22. Франчайзинг. Основные проблемы, возникающие при его осуществлении.
23. Причины использования контрактов на управление. Понятие и особенности контрактов «под ключ».
24. Классификация и понятие зарубежных предприятий по виду и характеру хозяйственной деятельности.
25. Виды зарубежных фирм по правовому положению и их характеристика (единоличные предприятия).
26. Виды зарубежных форм объединений предпринимателей (полное товарищество; командитное товарищество; общество с ограниченной ответственностью; акционерное общество).
27. Объединения предпринимателей США – объединения лиц (общее партнерство (General partnership), ограниченное партнерство или —товарищество на вере|| (Limited partnership), паевое объединение (Joint stock association)).
28. Объединения предпринимателей США – объединения капиталов (Corporation, Inc).
29. Компании публичного и частного типа в Европе. Названия и характеристика.
30. Классификация фирм по характеру собственности. Характеристика частных фирм (картели, синдикаты, пулы, тресты).
31. Классификация фирм по характеру собственности. Характеристика частных фирм (концерны, промышленные холдинги, финансовые группы).
32. Классификация фирм по характеру собственности. Характеристика государственных фирм.
33. Классификация фирм по характеру собственности. Характеристика кооперативных фирм.
34. Классификация фирм по принадлежности капитала и контролю (национальные, иностранные, смешанные, многонациональные).
35. Классификация фирм по сфере деятельности (международные, филиал, дочерние, ТНК).
36. ТНК (МНК). Характеристика и виды. Оценка влияния ТНК (МНК).
37. Экономическое воздействие ТНК (МНК).
38. Влияние МНК на платежный баланс страны.
39. Влияние МНК на экономическое развитие и использование ресурсов. Выигрыши и потери стран-доноров и реципиентов.
40. Политическое и правовое воздействие МНК. Экстерриториальность. Контроль над ключевым сектором экономики.
41. Организационные формы совместных предприятий в Китае.
42. Организационные формы предпринимательства в Японии.
43. ФПГ в Японии. Кайрецу. Отличие кайрецу и сюданов. Классификация кайрецу. Основные кайрецу Японии.
44. Основные аспекты стратегии глобального размещения производства и источников снабжения.
45. Международное производство. Оффшорное производство и «Маквиладорская» промышленность.
46. Разработка стратегии экспорта. Цели, проблемы и ошибки.
47. Альтернативы и переменные, влияющие на оценку и выбор стран для зарубежной деятельности
48. Межстрановые сравнения дохода на капитал при выборе стран для зарубежной деятельности
49. Экспортные функции и посредники при экспортных операциях
50. Переговоры в международном бизнесе.
51. Разрешение споров на многосторонней основе в международном бизнесе.
52. Международное переговорный процесс между представителями бизнеса и правительством страны размещения бизнеса.
53. Роль международных организаций в разрешении конфликтов международного бизнеса.

Дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний по теме, доказательно раскрыты основные положения вопроса; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.	«Зачтено»
Дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной терминологии. Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные обучающимся с помощью преподавателя.	«Зачтено»
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	«Зачтено»

Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося.	«Не зачтено»
---	--------------

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

5.1 Основная литература:

1. Международный бизнес. Теория и практика [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / А. И. Погорлецкий [и др.]; под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. - М. : Юрайт, 2017. - 733 с. - <https://biblio-online.ru/book/BD9788A0-EFF3-4EE7-89B8-A2D322DDA21>
2. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://znanium.com/catalog/product/774327>
3. 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. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=443413>

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах КибГУ

5.2Дополнительная литература

1. Менеджмент: Учебник для вузов / Герчикова И.Н., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 511 с.: 70х100 1/16. - (Золотой фонд российских учебников) ISBN 978-5-238-01095-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/872924>
2. Менеджмент. Практикум / Герчикова И.Н., - 2-е изд. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 799 с.: ISBN 5-238-00889-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/876948>
3. Василенко, И. А.Международные переговоры [Текст]: учебник для магистров : учебник для студентов вузов / И. А. Василенко ; Дипломатическая акад. МИД России. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2017. 10 экз
4. Михалкин, В.А.Международный бизнес: учебное пособие. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2012. 3 экз
5. Хилл, Ч. Международный бизнес. /пер. с англ. В. Кузин. СПб. 2013. 5 экз
6. Мировая экономика и международный бизнес : учебник для студентов вузов / под общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина ; Гос. ун-т управления. - 6-е изд., стер. - Москва: КНОРУС, 2011. 1 экз
7. Международный менеджмент / Пивоваров, Симон Эльевич, Л. С. Тарасевич, М. А. Рахматов ; С. Э. Пивоваров, Л. С. Тарасевич, М. А. Рахматов ; [пер. Д. Колесникова и др. ; Гос. ун-т экономики и финансов]. - 4-е изд. - СПб. : Питер, 2011. 5 экз

5.3. Периодические издания

1. Менеджмент в России и за рубежом
2. Мировая экономика и МЭО
3. США. Канада: политика, экономика, общество
4. Экономист

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

1. Мировая экономика. Статьи // <http://www.ereport.ru>
2. Новости международного менеджмента и бизнеса РБК // <http://www.rbk.ru>
3. Европейские экономические новости // <http://www.euronews.net>
4. Мировые экономические новости // <http://www.worldnews.com>
5. Новости международного бизнеса ИТАР ТАСС // <http://www.itar-tass.com>
6. Сайт журнала Мировая экономика и МЭО // <http://www.rian.ru>
7. Сайт журнала Fortune // <http://www.fortune.com/fortune>
8. Сайт международного журнала 'Проблемы теории и практики управления'// <http://www.ptpu.ru/default.asp>
9. Сайт журнала Forbes // <http://www.forbes.com>
10. Организационные формы бизнеса Китая// www.chinaembassy.ru
11. Организационные формы бизнеса Японии // <http://www.japantoday.ru/>

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

Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем-лектором учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения с использованием интерактивных образовательных технологий (мультимедийных, лекции-дискуссии).

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Задачи лекции заключаются в обеспечении формирования системы знаний по учебной дисциплине, в умении аргументировано излагать научный материал, в формировании профессионального кругозора и общей культуры, в отражении еще не получивших освещения в учебной литературе новых достижений науки, в оптимизации других форм организации учебного процесса.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, акцентируется внимание на актуальные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты обучающимися во внимание. Лекции излагаются в виде теоретического изложения материала с использованием интерактивных дискуссий.

На основе лекционного материала, изучения основной и дополнительной научной литературы обучающиеся продолжают изучение дисциплины на практических занятиях. Практические занятия являются формой учебной аудиторной работы, в рамках которой формируются, закрепляются и представляются обучающимися знания, умения и навыки, интегрирующие результаты освоения компетенций как в лекционном формате, так в различных формах самостоятельной работы. К занятиям преподавателем формулируются практические задания в виде вопросов на семинар, тем деревьев целей, требования и методические рекомендации к их выполнению, которые представляются в фонде оценочных средств учебной дисциплины.

Целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала и проверка выполнения заданий. При проведении практических занятий участники отвечают на вопросы преподавателя, готовят задания, а также при готовности представляют их. В ходе самоподготовки к участию в дискуссиях обучающийся осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его индивидуального 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.

Самостоятельная работа слушателей по дисциплине «Международное предпринимательство» проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования у обучающихся навыков по их применению при решении исследовательских задач в выбранной предметной области и формированию навыков представления результатов исследования. Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы по темам дисциплины и темам заданий; выполнение домашних заданий; подготовку договора франчайзинга, самоподготовку к участию в обсуждениях.

Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на занятиях семинарского типа. Это текущий опрос, проверка заданий и сообщений.

Участие в проводимых формах контроля в течение семестра является обязательным для всех обучающихся. Результаты данного контроля – составная часть оценки знаний студента в ходе итогового зачета. Задания для индивидуальной работы выполняются обучающимся в письменном виде. Работа должна носить самостоятельный, творческий характер. При ее оценке преподаватель оценивает содержание, обоснованность и оригинальность, доказательность выводов, логику построения и обоснования договора франчайзинга. В процессе работы над заданием закрепляются и расширяются знания по различным вопросам экономики и менеджмента и приобретаются навыки практической работы в области международного предпринимательства.

Для выполнения задания необходимо изучить соответствующую экономическую литературу, рекомендуемую по каждой теме учебной дисциплины. При этом здесь очень важно, чтобы выбранные публикации соответствовали исследуемой теме и напрямую были связаны с поиском идей, механизмов, подходов или решений.

В письменной работе по теме задания студент должен полно и всесторонне рассмотреть все аспекты франчайзинга, четко сформулировать и аргументировать свою позицию по каждому пункту договора.

В конце семестра выполняется защита договора международного франчайзинга. Промежуточный контроль по итогам освоения дисциплины осуществляется в форме зачета. Описание заданий для самостоятельной работы обучающихся и требований по их выполнению выдаются преподавателем в соответствии с разработанным фондом оценочных средств по дисциплине.

Обучающийся может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности при выполнении следующих условий:

- 1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
- 2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на занятиях семинарского типа;
- 3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности менеджера;
- 4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе.

Критерии оценки заданий в рамках самостоятельной работы обучающихся формулируются преподавателем в фонде оценочных средств.

В освоении 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.

Методические указания по разработке договора международного франчайзинга

1. Изучите теорию вопроса.

2. Определите сферу бизнеса, в которой вы хотели бы работать по франчайзингу и составить договор франчайзинга (образец прилагается).

Составные части договора франчайзинга, обязательные к заполнению поэтапно:

1. Определить предмет договора.
2. Определить стороны договора
3. Составить договор по следующему алгоритму:
4. Определить дату и срок действия договора.
5. Наименование предприятия-правообладателя и наименование предприятия-пользователя.
6. Предмет договора (какая интеллектуальная собственность для права использовать в предпринимательской деятельности предоставляется за вознаграждение и на какой срок, например, право на фирменное наименование и коммерческое обозначение, на охраняемую коммерческую информацию, на товарный знак и знак обслуживания).
7. Территория использования
8. Срок действия настоящего договора
9. Форма и размер вознаграждения за пользование комплексом исключительных прав (в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров)
10. Обязанности Сторон (передача технической и коммерческой документации, иной информации для осуществления прав, лицензии, обеспечение оформления в установленном порядке, оказание постоянного содействия и какого рода (обучении, контроль качества и т.д.)).
11. Условия использования прав на интеллектуальную собственность (например, не разглашать секреты производства)
12. Ответственность Правообладателя по требованиям, предъявляемым к Пользователю
13. Право Пользователя заключить настоящий договор на новый срок
14. Заключительные положения

Технология разработки договора франчайзинга.

Успешную франшизу можно создать только на основе концепции, которая уже работает, доказала свою успешность и является прибыльной. Партнеров-франчайзи могут привлечь торговая марка, заслужившая репутацию у потребителей, бизнес, отличающийся уникальностью.

Взаимоотношения сторон

В российском праве законодатель определил взаимоотношения сторон по таким сделкам в главе 54 Гражданского кодекса РФ, называя их коммерческой концессией. Вот основные требования к оформлению подобных договоров:

- согласно п. 1 ст. 1028 ГК договор франчайзинга заключается в письменной форме, несоблюдение формы договора влечет его ничтожность;
- договор коммерческой концессии подлежит специальной регистрации.

На основании п. 2 ст. 36 Федерального закона от 18.12.2006 г. № 231-ФЗ с 1 января 2008 г. функции по регистрации договоров коммерческой концессии возложены на Федеральную службу по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

По общему правилу ст. 1031 ГК РФ, которое может быть изменено договором, именно франчайзер должен регистрировать договор коммерческой концессии. Законодатель не называет такую регистрацию государственной, поэтому, в отличие от общего правила п. 3 ст. 433 ГК РФ, договор вступает в силу с момента достижения соглашения между сторонами. А вот в отношениях с остальными лицами участники договора франчайзинга вправе ссылаться на договор только с момента его регистрации.

Несоблюдение требования о регистрации влечет недействительность договора. Последствиями такого обстоятельства могут быть, например, невозможность списать расходы по договору франчайзинга при расчете налога на прибыль или зачесть по ним суммы уплаченного НДС. Кроме того, правообладатель может обратиться в суд за защитой от посягательств на принадлежащие ему исключительные права.

Сведения о зарегистрированных договорах коммерческой концессии и зарегистрированных изменениях, внесенных в зарегистрированный ранее договор, вносятся соответственно в Государственный реестр изобретений РФ, Государственный реестр полезных моделей РФ, Государственный реестр промышленных образцов РФ, Государственный реестр товарных знаков и знаков обслуживания РФ. В соответствующем официальном бюллетене федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности публикуются следующие сведения:

- дата и номер регистрации договора;
- определение сторон договора;
- предмет договора;
- объем передаваемых прав.

Для регистрации изменений договора в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности должны быть представлены два экземпляра договора с отметкой о регистрации. Такой же порядок регистрации установлен и для оформления досрочного расторжения договора коммерческой концессии. На всех представленных экземплярах договора, изменений, соглашений о расторжении договора, а также на экземпляре, хранящемся в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности, обязательно проставляется отметка о регистрации, содержащая дату и номер регистрации.

На франчайзера возлагаются обязанности по п. 2 ст. 1031 ГК лишь в случае, если договором коммерческой концессии не установлено иное. Вот эти обязанности:

- обеспечить регистрацию договора;
- оказывать постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;
- контролировать качество товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) франчайзи на основании договора.

Особенности договора франчайзинга

Договор франчайзинга имеет черты, отличающие его от остальных видов сделок:

1. Участниками франшизы могут быть лишь занимающиеся предпринимательской деятельностью лица (т.е. коммерческие организации или физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей). Это отличает договор франчайзинга от лицензионного договора.
2. Обязательным предметом договора является предоставление правообладателем права пользования комплексом исключительных прав без передачи самих исключительных прав.
3. Цель договора - получение выгоды каждым из его участников: франшиза используется в предпринимательской деятельности франчайзи, и правообладатель создает сеть для продвижения своих товаров или услуг, расширения рынка их сбыта.
4. Договор франчайзинга отличает специфика прав и обязанностей его сторон. Франчайзер, наделяя франчайзи правом на использование комплекса исключительных прав, должен оказывать техническое и консультативное содействие, обучать его работников, контролировать качество производимых товаров (работ, услуг). Франчайзи, в свою очередь, обязан соблюдать инструкции правообладателя, например, в отношении дизайнерского оформления помещений.
5. Франчайзи экономически зависит от франчайзера, но при этом он сохраняет свою юридическую самостоятельность и может выступать в сделках от своего имени. Это отличает франчайзинговые компании от компаний, создаваемых за счет вложения в уставный капитал комплекса исключительных прав на средства индивидуализации товаров или предприятия. Например, «Макдоналдс» в России применяет описанную схему, а не франчайзинг.
6. Франчайзи обязан информировать потребителей об использовании им комплекса исключительных прав франчайзера.
7. Взаимные ограничения сторон: отношения между франчайзером и франчайзи по конкретному договору не могут существовать обособленно от отношений франчайзера с другими пользователями по аналогичным договорам. Ни при каких обстоятельствах эта деятельность не должна приводить к чрезмерному усилению конкуренции на рынке товаров или услуг. Кроме того, франчайзер стремится защитить свои права при передаче права пользования ими, поэтому в договоре обязательно есть условия об охране коммерческой тайны, конфиденциальной информации.

Как следует из п. 2 ст. 1027 ГК, договор франчайзинга предполагает использование деловой репутации и коммерческого опыта франчайзера. Это и придает экономическую целесообразность приобретению указанных исключительных прав. Поэтому деловая репутация может получить в договоре франчайзинга условную денежную оценку. Такая оценка позволяет оценить размер ответственности франчайзи.

Финансовые вопросы и особенности налогообложения

Платежи по договору франчайзинга могут быть разовыми и периодическими. Они могут выступать в различной форме - часть от полученной пользователем выручки, наценки на оптовую цену товаров и др. Как правило, франчайзер получает платежи в двух формах: вступительный (паушальный) взнос (он зависит от рыночной оценки бренда) и роялти (определенный процент с оборота). Сумма роялти, как правило, составляет до 10% от объема продаж. Паушальный взнос обычно составляет от 150 000 до 1 500 000 руб., иногда его уплачивают в рассрочку.

Но, что печально, с точки зрения Налогового кодекса, паушальный взнос расходом, уменьшающим налогооблагаемую прибыль, не признается.

Существует простой способ избежать трудностей со списанием в учете и в целях налогообложения паушального взноса: достаточно включить его в график периодических платежей по договору франчайзинга. В договоре можно также указать, что разовый платеж за вхождение в сеть не взимается. Возможно, что слишком большая по сравнению с последующими платежами сумма нескольких первых взносов роялти вызовет нездоровый интерес у проверяющих, но свои подозрения им придется оставить, ведь законодательство не регламентирует размер роялти и не требует, чтобы они всегда были равными.

Это также позволяет избежать проблем с зачетом НДС. Когда вознаграждение выплачивается в форме роялти, франчайзи имеет право на вычет НДС, приходящегося на сумму роялти. Налоговый вычет со стоимости иных услуг (работ), приобретенных для осуществления деятельности в рамках договора франчайзинга, производится в общем порядке. То же касается и уплаты пользователем НДС со стоимости реализуемых им товаров (работ, услуг).

Пункт 2 ст. 1033 ГК РФ запрещает устанавливать в договоре право франчайзера определять цену продажи товара или работ (услуг), выполняемых франчайзи, даже устанавливать какие-либо пределы этих цен. В договоре с таким условием оно будет ничтожно, то есть недействительно с момента совершения, независимо от признания его недействительным в суде. Ничтожность этого условия может не повлечь недействительности остальной части договора, если можно предположить, что он все равно был бы заключен и без недействительного условия (ст. 180 ГК).

Если регистрацией договора в федеральном органе по интеллектуальной собственности занимается по соглашению сторон франчайзи, тогда соответствующие затраты будет нести именно он. Госпошлина за регистрацию составляет 1 000 руб. (подп. 5 п. 1 ст. 333.33 НК РФ). Если позже в него будут внесены изменения, их тоже придется

регистрировать, уплатив 200 руб. (подп. 6 п. 1 ст. 333.33 НК РФ). При передаче исключительных прав, охраняемых в соответствии с патентным законодательством, дополнительно взимаются патентные пошлины.

Возможны ситуации, когда правообладателем по договору франчайзинга выступает иностранная компания. В письме Минфина России № 03-03-06/1/560 от 07.10.2008 г. отмечается, что поскольку результаты интеллектуальной деятельности относятся к категории нематериальных объектов, то к отношениям по использованию и защите исключительных прав на них неприменимы нормы о праве собственности (они относятся к вещным правам). Поэтому доход от уступки исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности – это доход от использования в РФ прав на объекты интеллектуальной собственности, а не от реализации какого-либо имущества. Следуя логике законодателя, доход франчайзера от передачи в пользование комплекса исключительных прав по договору франчайзинга должен рассматриваться аналогичным образом.

Полученные иностранным франчайзером платежи вступительного взноса и роялти по договору коммерческой концессии рассматриваются как его доходы от источников в Российской Федерации и облагаются налогом на прибыль организаций на основании подп. 4 п. 1 ст. 309 НК РФ. Если у зарубежного контрагента отсутствует постоянное представительство в России, то налог на прибыль удерживается самим франчайзи (п. 2 ст. 310 НК РФ). При этом по общему правилу применяется 20-процентная налоговая ставка (подп. 1 п. 2 ст. 284 НК РФ).

При налогообложении доходов иностранных организаций следует также обращать внимание на наличие и содержание отдельных соглашений, заключенных между Российской Федерацией и другими странами. Например, если иностранная организация является резидентом одного из 67 государств, с которыми Российская Федерация заключила международный договор об избежании двойного налогообложения, то платежи за право пользования результатом интеллектуальной деятельности облагаются по значительно более низкой ставке или не облагаются налогом на прибыль вовсе. В соответствии с п. 2 ст. 12 Конвенции между Российской Федерацией и Королевством Испания об избежании двойного налогообложения от 16.12.1998 г. роялти (как доходы иностранной компании, возникающие на территории РФ), выплачиваемые испанской компании-правообладателю, облагаются в России по ставке 5%.

Говоря об НДС, которым облагает франчайзер каждое свое вознаграждение, нельзя обойти вниманием льготы по этому налогу. Не подлежит обложению НДС передача исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора (подп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ). А договор франчайзинга может представлять собой смешанный договор, в котором соединены элементы франчайзинга, лицензионного договора – разобраться в сущности такого договора непросто даже специалистам.

Поэтому сторонам договора франчайзинга имеет смысл взять на заметку, что операции по передаче права использования ноу-хау и (или) программы для ЭВМ можно освободить от обложения НДС. В том числе в рамках договора коммерческой концессии. Для этого потребуется отдельно прописать в договоре стоимость прав, не облагаемых и облагаемых НДС. Вот передача в пользование исключительных прав на товарный знак и коммерческое обозначение точно не подпадает под освобождение от обложения НДС. А можно поступить проще – заключить отдельные лицензионные и франчайзинговые договоры.

Еще одним интересным моментом в описании финансовых взаимоотношений участников франшизы и их налогообложения может служить обучение персонала франчайзером. Франчайзер обязан обучить работников франчайзи своим технологиям. Стоимость такого обучения обычно возмещается за счет паушального взноса и отражается в расходах в его составе. Хотя бывает и так, что в договоре ее указывают отдельно и перечисляют независимо от стоимости франшизы. Тогда стоимость обучения персонала можно учесть у франчайзи в составе расходов на оплату труда согласно п. 25 ст. 255 НК РФ.

В этой статье перечень расходов на оплату труда не является закрытым, и согласно п. 25 ст. 255 НК РФ в качестве расходов на оплату труда признаются также другие виды расходов, произведенных в пользу работника, при условии, что они предусмотрены трудовым или коллективным договором. Поэтому, включая условие об обязательном обучении сотрудников у франчайзера в трудовые договоры, франчайзи получает право учитывать их в расходах, уменьшающих налогооблагаемую прибыль.

Если этого нет или франчайзи применяет упрощенную систему налогообложения, то следует учитывать, что образовательные услуги должны быть получены по договору с образовательным учреждением, получившим государственную аккредитацию. Вряд ли франчайзер будет иметь такую аккредитацию, поэтому затраты на обучение, которое он проведет самостоятельно, учесть не удастся. Но если франчайзер привлекает для этого аккредитованный обучающий центр, то при наличии у того лицензии на образовательную деятельность франчайзи сможет учесть плату за обучение сотрудников как необходимые для начала деятельности расходы.

Для упрощенной системы налогообложения эти расходы можно учесть в соответствии с подп. 33 п. 1 ст. 346.16 НК РФ. Нужно иметь следующие документы:

- договор, по которому образовательное учреждение обязуется провести семинар на определенную тему;
- акт об оказанных услугах и счет-фактуру (для включения в расходы НДС) с теми же формулировками, что и в договоре на обучение;
- нотариально заверенную копию лицензии образовательного учреждения;
- нотариально заверенную копию свидетельства (сертификата) о повышении квалификации, выданного слушателем семинара.

В плане налогообложения в целом такая схема обучения сотрудников получается выгодной. Согласно п. 3 ст. 217 НК РФ компенсационные выплаты, возмещающие расходы на повышение профессионального уровня

работников, НДС не облагаются. Поэтому удерживать этот налог со стоимости обучения своего персонала франчайзи не нужно.

Налоговые базы по страховым взносам в ПФР и ЕСН совпадают (п. 2 ст. 10 Федерального закона от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ). В базе расчета ЕСН учитываются выплаты и вознаграждения в пользу работников независимо от формы. К ним относится и стоимость учебы в интересах работника (п. 1 ст. 237 НК РФ). Однако в рассматриваемом случае инициатива исходит от работодателя, поэтому ЕСН не начисляется в соответствии с подп. 2 п. 1 ст. 238 НК РФ. По той же причине плата за учебный семинар не облагается взносами на обязательное социальное страхование от несчастных случаев (п. 10 Перечня, утвержденного постановлением Правительства РФ от 07.07.1999 г. № 765).

Подводя итоги, можно сказать, что в целом франчайзинг оказывается весьма выгодным делом для целеустремленных и дисциплинированных предпринимателей, к тому же не требующим крупных финансовых вложений на начальном этапе. Вместе с правами на товарный знак приобретается опыт, деловая репутация и помощь в ведении бизнеса от правообладателя. Франчайзинг позволяет сохранить независимость бизнеса, в отличие от слияния или поглощения.

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

8.1 Перечень информационных технологий.

Использование мультимедийных презентаций при представлении результатов заданий студентами на практических занятиях, использование Интернет-технологий при подготовке обучающимися моделей дерева целей и 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, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	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.	Лабораторные занятия	Лаборатории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения Ауд. 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 205А
4.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра мировой экономики и менеджмента (236)
5.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
6.	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

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

на рабочую программу «Международное предпринимательство» для
направлений бакалавриата «Менеджмент: Управление малым бизнесом»

В России в настоящее время совершенствуются все элементы бизнеса, в том числе и совершенствование международной деятельности бизнеса, структуру, общие и функциональные составляющие, внутреннюю среду. Освоение студентами теоретических и прикладных основ, способствование формированию профессиональных навыков будущих менеджеров в области международного предпринимательства, помощь развитию цивилизованного предпринимательства, способствовать продвижению международных стандартов ведения бизнеса и эффективного менеджмента в России – важная задача. Необходимо отметить, что у студентов благодаря изучению дисциплины вырабатываются: умение применять различные международные операции, умение определить цели бизнеса конкретной международной фирмы; умение выявить и оценить факторы внешней среды, влияющие на деятельность конкретной международной фирмы; знание инструментов государственного воздействия на международный бизнес и торговлю; знание преимуществ и риска осуществления различных форм международного бизнеса; знание особенностей переговорного процесса в международном бизнесе; умение построения стратегии экспорта и оценки стран для зарубежной деятельности, умение разработать договор международного франчайзинга, что особо развивается в настоящее время в малом бизнесе России.

Подготовленная рабочая программа соответствует всем критериям ФГОС, которые предъявляются к дисциплине. Рабочая программа «Международное предпринимательство» соответствует всем требованиям по формированию профессиональных компетенций для бакалавра направления «Менеджмент» имеет различный и эффективный методический инструментарий для работы преподавателя и студента, критерии контроля знаний, задания для самостоятельной работы, обеспечена авторской и имеющейся в библиотеке КубГУ учебно-методической литературой и рекомендуется для использования в учебном процессе.

Канд. экон. наук, доцент кафедры
теоретической экономики КубГУ



Геворкян С.М.

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

на рабочую программу «Международное предпринимательство» для направления бакалавриата «Менеджмент: Управление малым бизнесом».

В условиях интеграции России в мировую экономику важная задача – освоение студентами теоретических и прикладных основ в области международного предпринимательства, продвижение международных стандартов бизнеса, изучение зарубежных форм организации бизнеса при выходе на внешний рынок. Благодаря изучению дисциплины у студентов вырабатываются: умение применять различные международные операции, знание инструментов государственного воздействия на международный бизнес и торговлю; знание преимуществ и риска осуществления различных форм международного бизнеса; умение разработать договор международного франчайзинга, как основного вида развития международного малого бизнеса в настоящее время.

Подготовленная рабочая программа соответствует всем критериям ФГОС, которые предъявляются к дисциплине. Рабочая программа «Международное предпринимательство» соответствует всем требованиям по формированию профессиональных компетенций для бакалавра направления «Менеджмент», имеет различный и эффективный методический инструментарий для работы преподавателя и студента, критерии контроля знаний, задания для самостоятельной работы по разработке договора франчайзинга, обеспечена имеющейся в библиотеке КубГУ учебно-методической литературой и рекомендуется для использования в учебном процессе.

Зам. директора ООО ПКФ «Афипс»



Авдеева И.А.