

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет экономический

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

подпись

«30» мая 2025 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.23 Практикум по международному бизнесу

Направление подготовки/специальность 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль) / специализация Мировая экономика и коммерция

Форма обучения очная, очно-заочная

Квалификация БАКАЛАВР

Краснодар 2025

Рабочая программа дисциплины «Практикум по международному бизнесу» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки/специальности (профиль/специализация) 38.03.01 Экономика.

Программу составила

Поддубная М.Н. канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол №8 от «15» апреля 2025 г.

Зав. кафедрой мировой экономики и менеджмента д-р экон.наук, проф. Шевченко И.В.

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 10 от 20.05.2025 г.

Председатель УМК экономического факультета д-р экон.наук, проф. Дробышевская Л.Н.

Рецензенты:

Гез В.И. генеральный директор ООО «PETKUS Russland»

Гурская М.М., доцент кафедры Бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины является подготовка обучающихся к практическому виду профессиональной деятельности в области международного бизнеса посредством обеспечения этапов формирования компетенций, предусмотренных ФГОС, а также принципами функционирования транснациональных корпораций, а также их ролью в мировой экономике и особенностям деятельности малых и средних предприятий, которые вовлекаются в сферу международного бизнеса.

1.2 Задачи дисциплины

В ходе изучения дисциплины «Практикум по международному бизнесу» необходимо поставить и решить следующие **задачи**:

- изучить организацию международного бизнеса;
- овладеть знаниями в области международных правил и норм конкуренции и учет их в деловой практике российских хозяйствующих субъектов;
- выработать навыки применения системного подхода к анализу направлений развития современных концепций и теорий международного бизнеса;
- сформировать у обучающихся практические навыки анализа внешней среды международного бизнеса, выбора стран, рынков для ведения международного бизнеса.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Практикум по международному бизнесу» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 4 курсе по очной, очно-заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Курс опирается на базовые знания дисциплины «Внешнеэкономическую деятельность фирмы», «Международное коммерческое дело», «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», «Международные стандарты финансового учета и отчетности» и, в свою очередь, дает знания и умения, которые являются необходимыми для усвоения последующих дисциплин: «Инновационные бизнес-модели глобальных корпораций» и для дальнейшего прохождения производственной практики (научно-исследовательской работы, преддипломной практики и подготовки выпускной квалификационной работы (выпускной квалификационной работы)).

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 следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность	
ИПК-1.17. Применяет практические навыки осуществления бизнес-деятельности в международной сфере	Знает: – основные тенденции формирования и развития международной деловой среды деятельности компании, различные аспекты ведения международного бизнеса; – методики поиска, сбора и обработки информации экономического содержания из отечественных и зарубежных источников, способы ее критического анализа и синтеза.
	Умеет: – применять методы стратегического анализа в практической деятельности;

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
	– выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций в международном бизнесе, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты. Трудовое действие: – владеет навыками решения задач и выбора адекватных методов их решения, а также навыками анализа конкурентных преимуществ в международном бизнесе.

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ		Всего часов	Форма обучения	
			очная	очно-заочная
			8 семестр (часы)	8 семестр (часы)
Контактная работа, в том числе:		32,2	32,2	32,2
Аудиторные занятия (всего):		28	28	28
занятия лекционного типа		14	14	14
лабораторные занятия			-	-
практические занятия		14	14	14
семинарские занятия			-	-
Иная контактная работа:		4,2	4,2	4,2
Контроль самостоятельной работы (КСР)		4	4	4
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2	0,2	0,2
Самостоятельная работа, в том числе:		39,8	39,8	39,8
Реферат/эссе (подготовка)		11	11	11
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)		28,8	28,8	28,8
Контроль:			–	–
Подготовка к экзамену			–	–
Общая трудоемкость	час.	72	72	72
	в том числе контактная работа	32,2	32,2	32,2
	зач. ед	2	2	2

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 8 семестре (4 курсе) (*очная и очно-заочная формы обучения*)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов
---	-----------------------------	------------------

		Всего	Аудиторная работа			Внеауди- торная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
Раздел 1. Состояние и развитие международного бизнеса						
1.	Тема 1. Общая характеристика международного бизнеса и его формы	10	2	2		6
2.	Тема 2. Правовые аспекты международного бизнеса	10	2	2		6
3.	Тема 3. Культура и этика в международном бизнесе	10	2	2		6
Раздел 2. Управление международным бизнесом						
4.	Тема 4. Анализ зарубежных рынков и международные бизнес-стратегии	8,8	2	2		4,8
5.	Тема 5. Интегрированные корпоративные структуры в международном бизнесе	19	4	4		11
6.	Глава 6. Международное управление человеческими ресурсами и трудовые отношения	10	2	2		6
	ИТОГО по разделам дисциплины	67,8	14	14		39,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю	–				
	Общая трудоемкость по дисциплине	72				

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
Раздел 1. Состояние и развитие международного бизнеса			
1.	Тема 1. Общая характеристика международного бизнеса и его формы	Понятие международного бизнеса. Основные отличия международного бизнеса от внутреннего. Причины изучения международного бизнеса. Формы международной предпринимательской деятельности. Глобализация и изменение условий ведения международного бизнеса	<i>T</i>
2.	Тема 2. Правовые аспекты международного бизнеса	Правовые системы различных стран мира (общее право, гражданское, религиозное, бюрократическое). Законы, регулирующие деятельность международной компании (законы, ориентированные на внутренний рынок; законы, непосредственно регулирующие международные деловые операции; законы, направленные против иностранных компаний) Влияние МНК на страны пребывания. Разрешение споров в международном бизнесе	<i>T</i>
3.	Тема 3. Культура и этика в международном бизнесе	Характеристики и элементы культуры. Способы коммуникации. Контекстуальный подход Холла. Факторы национальной культуры Хофстеде. Этика в кросс-культурном и международном контексте. Управление этикой поведения в зарубежных странах. Управление социальной ответственностью компаний, ведущих бизнес в зарубежных странах	<i>Кейсы</i>
Раздел 2. Управление международным бизнесом			
4.	Тема 4. Анализ зарубежных рынков и международные бизнес-стратегии	Анализ зарубежных рынков (оценка альтернативных зарубежных рынков, потенциал рынка, уровень конкуренции, правовая и политическая среда, влияние социокультурных факторов, оценка затрат, доходов и рисков). Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Экспорт товаров или услуг на зарубежные рынки. Международное лицензирование. Международный франчайзинг. Специализированные способы проникновения в международном бизнесе. Прямые иностранные инвестиции. Уровни и виды	<i>3</i>

		международных стратегий. Процесс разработки международной бизнес-стратегии	
5.	Тема 5. Интегрированные корпоративные структуры в международном бизнесе	Международное сотрудничество компаний. Преимущества стратегических альянсов. Типы стратегических союзов. Организация деятельности стратегических альянсов. Сложности функционирования стратегических альянсов	<i>B</i>
6.	Глава 6. Международное управление человеческими ресурсами и трудовые отношения	Природа международного управления человеческими ресурсами. Потребности международного обеспечения управленческими кадрами. Рекрутирование и отбор. Обучение и развитие. Оценка результатов труда и размеры компенсации. Сохранение и текучесть. Вопросы управления не руководящими кадрами. Трудовые отношения	<i>T</i>

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Тема 1. Общая характеристика международного бизнеса и его формы	1. Почему некоторые отрасли становятся глобальными, в то время как другие остаются местными или региональными? 2. Почему изучение международного бизнеса имеет такое большое значение для современных студентов? 3. Перечислите основные формы международных деловых операций. 4. Назовите основные причины значительного расширения масштабов международного бизнеса в последние годы. 5. Опишите четыре типа правовых систем в международном бизнесе 6. Что такое экстерриториальность? 7. В чем различие между экспроприацией и конфискацией 8. Какие действия может предпринять компания в случае возникновения противоречий между законодательством страны своего происхождения и страны, на территории которой она осуществляет деловые операции?	Аналитический обзор
2.	Тема 2. Правовые аспекты международного бизнеса	1. Что такое протекционизм и фритредерство? 2. Правомерно ли относить тариф к ключевому инструменту таможенно-тарифного регулирования внешней торговли? 3. Перечислите основные функции и цели таможенного тарифа. 4. Укажите на Ваш взгляд, каково влияние для национальной экономики от использования тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности? 5. В каких случаях можно вести речь об эффективном тарифном регулировании? 6. Выявите среди мер нетарифного регулирования внешней торговли самую жесткую форму. Аргументируйте свой ответ. 7. Отметьте отличительные особенности тарифных и нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности страны. 8. Какова классификация нетарифных мер согласно методике ООН?	Реферат
3.	Тема 3. Культура и этика в международном бизнесе	1. Как могут бизнесмены, занимающиеся международными операциями, избежать ошибок, обусловленных оценкой культурных особенностей страны на основании собственного опыта, в процессе поддержания контактов с представителями других культур? 2. Что такое культурные группы (кластеры) стран? 3. Проанализируйте различия между системами оплаты труда в американских и японских компаниях.	Аналитическая справка

		4.Что такое активное и пассивное целевое поведение? Объясните различия между ними 5.Как в компаниях осуществляется управление этикой поведения в зарубежных странах? 6.Назовите основные сферы социальной ответственности компаний в международном бизнесе. 7.Перечислите четыре основных подхода, которые компания может использовать по отношению к социальной ответственности.	
4.	Тема 4. Анализ зарубежных рынков и международные бизнес-стратегии	1.При каких обстоятельствах в компании может быть принято решение о самостоятельном проникновении на новый рынок вместо создания стратегического альянса? 2.Назовите относительные преимущества и недостатки совместных предприятий по сравнению с другими типами стратегических альянсов. 3.Может ли компания одновременно учреждать большое количество стратегических альянсов? Обоснуйте ответ. 4.Можете ли вы из числа товаров иностранного производства, которыми вы пользуетесь, выделить те товары, которые могут продаваться в вашей стране в результате деятельности стратегического альянса? Назовите эти товары	Кейсы
5.	Тема 5. Интегрированные корпоративные структуры в международном бизнесе	1. Что такое международный стратегический менеджмент? 2. Перечислите четыре основные концепции, на основании которых осуществляется стратегический менеджмент в большинстве МНК. 3. Перечислите этапы формирования международной стратегии 4. Перечислите три уровня международной стратегии. Почему важно провести различие между этими тремя уровнями?	Деловая игра
6.	Глава 6. Международное управление человеческими ресурсами и трудовые отношения	1.Какие характеристики отличают управление человеческими ресурсами в национальных и в международных фирмах? 2.С какими основными вопросами связаны рекрутирование и отбор менеджеров для зарубежных назначений? 3.Почему оценка результатов важна для международных фирм? 4.Чем отличается международное управление руководящими кадрами от управления неруководящими кадрами?	Кейсы

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы (<i>выбрать в соответствии с видом СРС</i>)
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка эссе, рефератов, курсовых работ.	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
10	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. 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,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

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,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, подготовка письменных аналитических работ, рефератов, решение задач, участие в деловых играх, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций, иных форм) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

С целью повышения качества ведения образовательной деятельности в университете создана электронная информационно-образовательная среда. Она подразумевает организацию взаимодействия между обучающимися и преподавателями через систему личных кабинетов студентов, расположенных на официальном сайте университета в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Созданная информационно-образовательная среда позволяет осуществлять взаимодействие между участниками образовательного процесса посредством организации дистанционного консультирования по вопросам выполнения практических заданий.

В образовательном процессе используются следующее программное обеспечение и информационные справочные системы:

1. Microsoft Visio - Средство для создания диаграм и схем (Microsoft). Артикул правообладателя Visio Professional ALNG LicSAPk MVL EES, код D87-01057. Соглашение Microsoft “Enrollment for Education Solutions” 72569510 Лицензионный договор №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 от 06.11.2018.

2. Microsoft Desktop Education ALNG LicSAPk MVL – Пакет программного обеспечения «Платформа для настольных компьютеров» в рамках соглашения с правообладателем Microsoft “Enrollment for Education Solutions” 72569510 Артикул правообладателя Mi-

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Практикум по международному бизнесу».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме рефератов-презентации и эссе по проблемным вопросам, задач, кейс-стади и **промежуточной аттестации** в форме вопросов к экзамену.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИПК-1.17. Применяет практические навыки осуществления бизнес-деятельности в международной сфере	Знает: – основные тенденции формирования и развития международной деловой среды деятельности компании, правовые, технологические, политические аспекты ведения международного бизнеса, значение этики социальной ответственности при работе на рынках зарубежных стран;	Опрос	Вопрос на экзамене 1-6
2		– методики поиска, сбора и обработки информации экономического содержания из отечественных и зарубежных источников, способы ее критического анализа и синтеза.	Реферат, аналитическая справка	Вопрос на экзамене 15-18
3		Умеет: – анализировать источники научной информации по изучаемой проблематике, формулировать собственные суждения о процессах, происходящих на мировой экономической арене;	Реферат, эссе	Вопрос на экзамене 12-15
4		– выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций в международном бизнесе, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты	Кейс	Вопрос на экзамене 7-11
5		Трудовое действие: – владеет навыками решения задач и выбора адекватных методов их решения, а так же навы-	Кейс	Вопрос на экзамене 12-14

		ками анализа конкурентных преимуществ в международном бизнесе.		
--	--	--	--	--

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

Демонстрационный вариант задач

Задача 1. (расчет скорректированной цены контракта в результате изменения валютного курса) Цена товара, указанная в контракте между американской и английской фирмами, составляет 300 тыс. долл., причем курс на дату подписания контракта соответствовал уровню 1,5808 долл. за фунт стерлингов. Контракт содержит условие, предполагающее соразмерное изменение суммы платежа по соглашению в долларах в случае изменения курса американского доллара за фунт на момент осуществления платежа по отношению к зафиксированному в контракте. Каким образом должна быть осуществлена корректировки цены товара, если на момент платежа курс составил 1,5316 долл. за 1 фунт стерлингов.

Задача 2. (расчет результата изменения валютного курса) Компания из Великобритании имеет дочернюю фирму в США, стоимость чистых активов которой составила на 1 января 560 тыс. долл. США. Курсы валют при этом составляли на 1 января – 1 фунт стерлингов = 1,75 долл. США, на 1 декабря того же года – 1 фунт стерлингов = 1,83 долл. США. Определить результат изменения валютного курса для английской компании.

Задача 3. (определение банковских операций) В соответствии с заключенным договором между ОАО "Дальнее", осуществляющим экспорт леса в Японию, и российской посреднической фирмой ООО "Простор" 23.11.2012 г. На транзитный валютный счет последней в коммерческом банке "Далькомбанк" поступает экспортная валютная выручка в сумме 70000 \$. Счета фирмы - экспортера и посредника находятся в банке "Далькомбанк". Посредник взимает комиссию с экспортера в соответствии с договором в размере 1% от объема экспортной выручки. После поручения выписки со счета 24.11. 2021 г. Фирма "Простор" представляет платежное поручение на списание 5000 \$ в оплату экспортных таможенных пошлин.

**Пример кейса по дисциплине
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 находи-

лась 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 рынках 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.

Пример деловой игры

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 компании, 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 возмущало, 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 пред-

лагаю 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».

Реферат

Тематика рефератов

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.

Критерии оценки реферата/презентации:

«удовлетворительно» – сообщение представляет собой изложение результатов чужих исследований без самостоятельной обработки источников;

«хорошо» – сообщение представляет собой самостоятельный анализ разнообразных научных исследований и эмпирических данных, однако не в полной мере отражает требования, сформулированные к его и содержанию.

«отлично» – в сообщении отражаются такие требования как актуальность содержания, высокий теоретический уровень, глубина и полнота факторов, явлений, проблем, относящихся к теме, информационная насыщенность, новизна, оригинальность изложения материала; структурная организованность, обоснованность предложения и выводов.

Темы аналитических справок

1. Выявите и обоснуйте специализацию России в системе МРТ и оцените перспективы такого положения.
2. Оцените участие России в процессах международного кооперирования. Выявите выгоды такой деятельности.
3. Эффективный механизм хозяйствования и система включения в международное разделение труда.
4. Методические вопросы международных сопоставлений в контексте МРТ. Показатели уровня МРТ.
5. Валовой внутренний и национальный продукты.
6. Работы С. Кузнецца, Г. Кассельса и Программы ООН по сопоставлению ВВП.
7. Метод «Атлас» для исследования мировой торговли.
8. Индекс человеческого развития. Человеческий капитал.
9. Индекс глобализации (А. Т. Карни, П. Гемават, Х. Сала-и-Мартин).
10. Методы определения конкурентоспособности стран мира.
11. Понятие открытой экономики. Определение понятия и показатели открытости экономики страны. Комплексный показатель степени открытости экономики страны. Коэффициенты эластичности внешнеторгового оборота как показатели открытости экономики.
12. Проблемы влияния открытости экономики страны на ее структуру (отраслевую) и на эффективность.
13. Понятие о «голландской болезни». Некро- и зомби-экономика в мировом хозяйстве.
14. Роль ГАТТ-ВТО во взаимодействии национальных экономик и мирового хозяйства.
15. Обзор основных моделей внешнеэкономических связей.
16. О необходимости и ограниченности моделей (теорий) внешнеэкономических связей. Меркантилизм и неомеркантилизм. Теория абсолютных преимуществ А. Смита. Закон сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Теория соотношения факторов производства Хекшера - Олина. Теория жизненного цикла продукта в контексте МРТ. Теория конкурентоспособности М. Портера.
17. Концепция зависимости в МРТ.

Вопросы можно освещать в форме презентаций (докладов) с дальнейшим общим разбором данных направлений развития.

Темы эссе

1. Как Вы считаете, почему на мировых товарных биржах основными товарами являются сырьевые и продовольственные товары?
2. Что такое "голландская болезнь", и не больна ли ею Россия?
3. Какие преимущества американской экономике дает то, что доллар занимает доминирующие позиции на мировом валютном рынке?
4. Какие особенности и отличия имеют интеграционные процессы в промышленно развитых и развивающихся странах?
5. Если проанализировать, какие страны мировой экономики показали самые высокие темпы экономического роста за последние 30 лет, то среди лидеров окажутся новые индустриальные страны. В чем секрет их успеха, и чем их рецепт экономического роста может быть полезен для России?
6. В мировой экономике одним из наиболее дискуссионных остается вопрос о степени вмешательства государства в международную торговлю. Большинство современных стран заявляют о необходимости дерегулирования международной торговли. На это же направлена деятельность ВТО. Объясните, почему тогда в арсенале инструментов внешнеторговой политики даже самых передовых стран сохраняются меры протекционистского характера?
7. Если проанализировать статистику экономического роста в XX в., то окажется, что развивающиеся страны росли гораздо большими темпами, чем промышленно развитые. Чем же тогда объяснить озабоченность мирового сообщества по поводу роста разрыва между богатыми и бедными странами?
8. В 70-80-е гг. в международной торговле была отмечена волна "нового" протекционизма (неопротекционизма). В чем причины его появления, и чем меры "нового" протекционизма отличаются от традиционных форм ограничения нежелательного импорта товаров?
9. Что такое "парадокс Леонтьева", и как он был объяснен ученым?
10. Демпинг в международной торговле – это продажа товара по ценам ниже внутренних и мировых. Зачем субъекты мировой торговли прибегают к демпингу?
11. Каковы положительные и отрицательные последствия деятельности ТНК для развивающихся стран?
12. Как миграционные процессы влияют на экономику современной России?
13. В современной мировой экономике место страны в международном разделении труда все больше определяется не наделенными факторами природного характера, а "приобретенными" (созданными) страной факторами производства. Докажите это утверждение на примерах конкретных стран.
14. Очевидно, что если одна страна экспортирует товар, то другая его импортирует. Однако принятая в мировой практике статистика показывает, что сумма объемов экспорта всех стран мира не равна сумме объемов их импорта. Почему?
15. Что такое индекс человеческого развития, и для чего он предназначен?
16. Вывоз предпринимательского капитала осуществляется в виде прямых и портфельных инвестиций. Объясните, почему страны, в частности современная Россия, заинтересованы в привлечении именно прямых зарубежных инвестиций.
17. В чем причины "бегства" капитала из России?
18. В 1798 г. появилась анонимно опубликованная книга «Опыт о законе народонаселения». Ее автор – ученый-экономист Т. Мальтус – утверждал, что если человечество избавится от войн и болезней, то население будет увеличиваться такими темпами, что производство продовольствия не будет поспевать за этим. И тогда бедность станет уделом

человечества. Опираясь на современную статистику численности населения и производства продовольствия, подтвердите или опровергните тезис Т. Мальтуса.

19. Проследите эволюцию Европейского Союза и отметьте, когда и какие этапы интеграционного процесса были пройдены этим Союзом.

20. В 1973 г. мировая экономика столкнулась с беспрецедентным ростом цен на нефть. Энергетический кризис, ввергнувший мировую экономику в рецессию, подтолкнул передовые страны к осуществлению структурных преобразований в экономике. Какие особенности японского мирохозяйственного положения помогли этой стране осуществить структурные преобразования?

21. В Нью-Йорке на Таймс сквере расположено табло, на котором с 1989 г. отражается размер задолженности США перед другими странами. В 2006 г. у создателей табло возникла техническая проблема. Чем была вызвана эта проблема?

22. Что такое "мусорные облигации" и кто их покупает?

23. Что такое кластерная экономика, и насколько она актуальна для современной России?

24. В 2005 г. ЕС признал Турцию страной с рыночной экономикой и официально начал переговорный процесс о ее вступлении в ЕС. Какие экономические и политические проблемы лежат на пути вступления Турции в ЕС?

25. Многие экономисты считают, что китайская экономика слишком "перегрета". Что это означает, и какие меры принимает китайское руководство для решения проблемы?

26. Почему в плановой командно-административной экономике не были востребованы идеи маркетинга?

27. Что такое японская система "канбан", и почему ее так трудно перенять европейцам и американцам?

28. Как в мировой экономике соотносятся понятия "регионализация" и "глобализация"?

29. Как в мировой экономике соотносятся понятия "интернационализация" и "интеграция"?

30. Почему в современной экономике правительства стран поддерживают свои транснациональные корпорации, хотя те не являются государственными структурами?

31. Что дает стране углубленное участие в международном разделении труда?

32. Чем по целям и задачам деятельности различаются между собой Международная финансовая корпорация, Международная ассоциация развития и Международный банк реконструкции и развития?

33. Роль международных организаций в глобальном экономическом сотрудничестве

34. Новая расстановка сил в мировой экономике и международной торговле в 21 веке

35. Новые тенденции в мировой экономике и международном разделении труда

36. ТНК – главные носители процессов глобализации в мире

37. Россия на международном рынке технологий

38. Противоречивый характер эволюции мирового хозяйства в современных условиях

39. Влияние НИОКР на развитие мировой экономики

40. Перспективы развития российских международных компаний

41. Россия и международные экономические организации: проблемы и перспективы

42. Внешний долг современной России

43. Проблемы экономического развития страны в условиях открытой экономики (на примере страны или региона)

44. Причины и последствия интеллектуальной эмиграции из России

45. Международные организации и их роль в регулировании международных отношений
46. Процессы глобализации и регионализации в международных отношениях на современном этапе
47. Особенности развития экономики России в период глобального экономического кризиса и после него
48. Особенности, проблемы и перспективы экономической интеграции на постсоветском пространстве
49. Взаимодействие России и ВТО: особенности, проблемы и перспективы
50. Долговая проблема в современной мировой и российской экономике и пути ее решения

Зачетные материалы для промежуточной аттестации (зачет)

Примерный список вопросов к зачету.

1. Понятие международного бизнеса. Основные отличия международного бизнеса от внутреннего. Причины изучения международного бизнеса.
2. Формы международной предпринимательской деятельности. Глобализация и изменение условий ведения международного бизнеса.
3. Правовые системы различных стран мира (общее право, гражданское, религиозное, бюрократическое). Законы, регулирующие деятельность международной компании (законы, ориентированные на внутренний рынок; законы, непосредственно регулирующие международные деловые операции; законы, направленные против иностранных компаний).
4. Влияние МНК на страны пребывания. Разрешение споров в международном бизнесе.
5. Роль культуры в международном бизнесе. Характеристики культуры. Элементы культуры.
6. Роль культуры в международном бизнесе. Контекстуальный подход Холла.. Факторы национальной культуры Хофстеде. Понятие этики в международном бизнесе. Этика в кросс-культурном и международном контексте. Управление этикой поведения в зарубежных странах. Сферы социальной ответственности.
7. Управление социальной ответственностью компаний, ведущих бизнес в зарубежных странах. Правовое регулирование этики и социальной ответственности в международном бизнесе.
8. Задачи международного стратегического менеджмента. Стратегии ведения международного бизнеса. Стратегические альтернативы. Элементы международной стратегии. Разработка международных стратегий.
9. Анализ зарубежных рынков (оценка альтернативных зарубежных рынков, потенциал рынка, уровень конкуренции, правовая и политическая среда, влияние социокультурных факторов, оценка затрат, доходов и рисков) Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Экспорт товаров или услуг на зарубежные рынки. Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Международное лицензирование. Международный франчайзинг.
10. Международное сотрудничество компаний. Преимущества стратегических альянсов. Типы стратегических союзов. Организация деятельности стратегических альянсов. Сложности функционирования стратегических альянсов.
11. Сущность международной организационной структуры. Глобальные организационные структуры (глобальная продуктовая структура, глобальная географическая структура, глобальная функциональная структура, глобальная структура, ориентированная на потребителя, глобальная матричная структура). Другие аспекты формирования глобальных организационных структур.

12. Функция контроля в международном бизнесе (стратегический, организационный, операционный контроль). Управление функцией контроля в международных компаниях.

13. Поведение индивида в международной компании. Мотивация в международных компаниях.

14. Природа международного управления человеческими ресурсами. Потребности международного обеспечения управленческими кадрами.

15. Международное управление человеческими ресурсами. Рекрутирование и отбор. Обучение и развитие

16. Оценка результатов труда в международной компании и размеры компенсации. Сохранение и текучесть

17. Международное управление человеческими ресурсами. Вопросы управления неруководящими кадрами.

18. Международное управление человеческими ресурсами. Трудовые отношения

Критерии оценивания результатов обучения

Показатель оценивания	Критерии оценивания на зачете
зачтено	обучающийся показывает достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины; в ответе используется научная терминология; правильное стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос; умеет делать выводы без существенных ошибок; владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных задач;
незачтено	обучающийся показывает не полный объем знаний в рамках изучения дисциплины; в ответе не используется научная терминология; изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками; не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины; слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач.

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.

5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

Международный бизнес. Н. Трифонова, И. Максимцев, А. Майзель, И. Пивоваров. Учебник. Стандарт третьего поколения 3++. Издательство: Питер. ISBN: 9785446107209. 2020.

Международный банковский бизнес: проблемы и перспективы: монография. Ярыгина И. З., Патладзе З. А., Щеголева Н. Г., Ленков И. Н., Карминский А. М., Войтов Н. В., Столбов М. И., Коваленко Н. И., Немтинова Д. С. Из-во :Московский государственный институт международных отношений университет Министерства иностранных дел Российской Федерации. ISBN 978-5-9228-2364-7. 2021. <https://e.lanbook.com/book/294506>

Лылов А. И. Международный бизнес. Учебно-методическое пособие. Издательство Воронежский государственный университет. 2023. <https://e.lanbook.com/book/171166>

5.2. Периодическая литература

Перечень необходимых журналов по профилю дисциплины, имеющих в библиотеке КубГУ:

1. Мировая экономика и международные отношения;
2. Вопросы экономики;
3. Экономические стратегии;
4. Эксперт;
5. Экономист.

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

Профессиональные базы данных:

1. Scopus <http://www.scopus.com/>
2. ScienceDirect www.sciencedirect.com
3. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
5. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
6. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
7. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
8. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
9. Springer Journals <https://link.springer.com/>
10. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
11. Springer Nature Protocols and Methods

- <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
12. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
 13. zbMath <https://zbmath.org/>
 14. Nano Database <https://nano.nature.com/>
 15. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
 16. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
 17. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
2. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
3. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
4. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
5. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
6. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
7. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
8. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
9. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
10. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
11. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/Web>
2. Электронная библиотека трудов ученых КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/UserEntry?Action=ToDb&idb=6>
3. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
4. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
5. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru/>;
6. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
7. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

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

Методические рекомендации по изучению дисциплины

Студентам необходимо ознакомиться:

- с содержанием рабочей программы дисциплины, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы,

методическими разработками по данной дисциплине, имеющимся на образовательном портале и сайте кафедры, с графиком консультаций преподавателей кафедры.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Именно поэтому контроль над систематической работой студентов всегда находится в центре внимания кафедры.

Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции;
- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору или к преподавателю на практических занятиях. Не оставляйте «белых пятен» в освоении материала.

Рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Студентам следует:

- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и материалы правоприменительной практики;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе; - в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю. Студенты, не отчитавшиеся по каждой проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельных домашних заданий

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны выполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

Студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПД;

– выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы;

– при подготовке к экзамену параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения на плановой консультации.

Методические рекомендации по подготовке реферата, эссе

Одной из форм самостоятельной работы студента является подготовка реферата и эссе, для обсуждения его на практическом (семинарском) занятии. Цель - развитие у студентов навыков аналитической работы с научной литературой, анализа дискуссионных научных позиций, аргументации собственных взглядов. Подготовка рефератов и эссе также развивает творческий потенциал студентов. Реферат и эссе готовятся под руководством преподавателя, который ведет практические (семинарские) занятия. Рекомендации студенту:

– перед началом работы по написанию реферата и эссе согласовать с преподавателем тему, структуру, литературу, а также обсудить ключевые вопросы, которые следует раскрыть в докладе;

– представить работу научному руководителю в письменной форме;

– выступить на семинарском занятии с 10-минутной презентацией своего реферата и эссе, ответить на вопросы студентов группы.

Требования:

– к оформлению работы: шрифт - TimesNewRoman, размер шрифта -14, межстрочный интервал -1,5, размер полей- 2,5 см, отступ в начале абзаца -1,25 см, форматирование по ширине); листы работы скреплены скоросшивателем. На титульном листе указывается наименование учебного заведения, название кафедры, наименование дисциплины, тема работы, ФИО студента;

– к структуре реферата и эссе – оглавление, введение (указывается актуальность, цель и задачи), основная часть, выводы автора, список литературы (не менее 5 позиций). Объем согласовывается с преподавателем. В конце работы ставится дата ее выполнения и подпись студента, выполнившего работу. Общая оценка за работу учитывает содержание реферата и эссе, его презентацию, а также ответы на вопросы.

Методические рекомендации по работе с литературой

Любая форма самостоятельной работы студента (подготовка к семинарскому занятию, написание эссе, курсовой работы, доклада и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы как в библиотеке, так и дома. К каждой теме учебной дисциплины подобраны нормативные акты, основная и дополнительная литература. Основная литература - это учебники и учебные пособия.

Рекомендации студенту:

– выбранную монографию или статью целесообразно внимательно просмотреть. В книгах следует ознакомиться с оглавлением и научно-справочным аппаратом, прочитать аннотацию и предисловие. Целесообразно ее пролистать, рассмотреть иллюстрации, таблицы, диаграммы, приложения. Такое поверхностное ознакомление позволит узнать, какие главы следует читать внимательно, а какие прочитать быстро;

– в книге или журнале, принадлежащие самому студенту, ключевые позиции можно выделять маркером или делать пометки на полях. При работе с Интернет-источником целесообразно также выделять важную информацию;

– если книга или журнал не являются собственностью студента, то целесообразно записывать номера страниц, которые привлекли внимание. Позже следует вернуться к ним, перечитать или переписать нужную информацию. Физическое действие по записыванию помогает прочно заложить данную информацию в «банк памяти». Записи в той или иной форме не только способствуют пониманию и усвоению изучаемого

материала, но и помогают вырабатывать навыки ясного изложения в письменной форме тех или иных теоретических вопросов.

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.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного , семинарского типа, лаборатория, учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации 207н	Посадочных мест: 48. Учебная мебель, доска магнитно-маркерная, Проектор ToshibaTDP-TW95 DLP 1024*768 2200lm – 1 шт Типовой комплект учебного оборудования "Теория автоматического управления", исполнение стендовое ручное ТАУ1-СРЦ Презентации и плакаты «Теоретическая механика» Дозиметр-Радиометр МКС-05 «Терра» Усилитель автономный беспроводной 60Вт с микрофоном Phonic SAFARI 1000M	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного, семинарского типа, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации 208н	Посадочных мест: 90. Учебная мебель, доска магнитно-маркерная, Проектор ToshibaTDP-TW95 DLP 1024*768 2200lm – 1 шт	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы № 213А, 218А	Учебная мебель, МФУ – 1 шт., принтер – 2 шт., терминальные станции – 31 шт., терминальные станции с наушниками – 5 шт., терминальные станции с колонками – 1 шт. терминальные станции с накладками Брайля на клавиатуру – 2 шт.	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.